

Панель 3

Социальный контекст экономических реформ в России

Вопросы для обсуждения:

1. Новые и старые социоструктурные группы, их роль в процессах либерализации и приватизации экономики; социальная мобильность.
2. Изменения в трудовых отношениях, мотивациях, поведении.
3. Изменения в уровне и качестве жизни населения и отдельных социальных групп.
4. Процессы, стили и результаты адаптации к новым условиям; изменения в экономической психологии населения.

*А.С.Бим,
кандидат экономических наук,
Институт проблем рынка РАН*

Социальные аспекты приватизации

Кратко о предмете и информационной базе доклада

Исследование социальных аспектов приватизации предполагает рассмотрение по меньшей мере двух групп тесно взаимосвязанных проблем.

Во-первых — существенных, качественных изменений в интересах, мотивациях и поведении социальных групп, являющихся субъектами приватизации или серьезно "затрагиваемых" приватизационными процессами.

Во-вторых — изменений в связи с приватизацией самой социально-экономической структуры общества: формирования новых общественных групп, динамики удельного веса прежних групп и трансформации их ролевых характеристик и взаимоотношений.

Информационной базой представленных в докладе выводов и оценок являются данные, полученные автором в 1993—1994 гг. в ходе единовременного обследования и систематического мониторинга послеприватизационного состояния российских предприятий в рамках осуществления проектов Российского центра приватизации.

Место (значимость) приватизации в экономико-институциональных реформах и сдвигах

Институциональные сдвиги — радикальные изменения в составе и структуре экономических субъектов, прежде всего субъектов собственности и властных отношений в экономике, происходили в конце 80-х — первой половине 90-х годов по следующим направлениям.

1. Формирование нового, частнопредпринимательского сектора на основе постепенного отказа от монополии государственной собственности и всеохватности централизованного планирования.

Частный сектор возникал как бы в дополнение, параллельно государственному, либо заполняя относительно свободные ниши командной экономики, либо вытесняя госструктуры из наиболее выгодных сфер производства и коммерции, либо активно стимулируя развитие новых рынков.

Первые формы частного предпринимательства — кооперативы, совместные и малые предприятия, биржи, новые банки создавались на основе разрешительного принципа по мере появления соответствующих законодательных и иных нормативно-правовых установлений.

Данное направление институциональных сдвигов соответствовало наметившимся на рубеже 80—90-х годов постепенным переходным реформам к смешанной экономике, довольно активно направляемым государством.

2. *Квази- (или спонтанная) приватизация* — крупномасштабное стихийное перераспределение доходов и капитала госпредприятий в пользу их менеджмента, определяемое и стимулируемое расширением самостоятельности предприятий, развитием арендных отношений и малых форм частного бизнеса, а также общим снижением уровня управляемости экономикой со стороны государства.

Этот тип институциональных изменений имел место внутри госсектора и являлся следствием плохо продуманных и неудачно осуществленных в конце 80-х годов реформ в его рамках. Никаких изменений в терминах и процедурах преобразования госсобственности в пользу менеджмента вроде бы и не происходило, однако реально доходы и капитал интенсивно присваивались директорами и их окружением. Основные формы присвоения известны: назначение самим себе баснословно высоких зарплаток; целенаправленная перекачка средств посредством создаваемых вокруг базового госпредприятия малых и совместных предприятий, контролируемых менеджментом; обособление каналов поступления валютных доходов и их сокрытие, и пр.

3. *Приватизация госсобственности как целенаправленный государственно организованный процесс, характеризующийся крупномасштабностью перераспределения собственности и ограниченный сжатыми сроками.*

Это и есть "собственно приватизация", социальные аспекты которой являются предметом рассмотрения в настоящем докладе.

Очевидно, что данный путь институциональных преобразований в полной мере соответствовал "шоковому" типу реформ, избранному в 1992 г. и в свою очередь в немалой степени predetermined характером и результатами развития социально-политических процессов во второй половине 1991 г. Заметим, что ускоренная и внешне уравнивающая приватизация с использованием приватизационных чеков поначалу не входила в планы либеральных реформаторов; однако политическая необходимость компенсировать хотя бы на уровне риторики и пропаганды конфискационный характер ценовых и финансовых реформ 1992 г. логически привела Правительство к приватизационной практике популистского толка по отношению к населению в целом ("миллионы собственников", "справедливое перераспределение госсобственности" и т.п.) с весьма сильным упором на "социальное умиротворение" менеджмента госпредприятий.

Предпринятый выше экскурс в недалекую историю институциональных преобразований необходим для следующей констатации. Даже весьма поверхностный взгляд на результаты этих преобразований, а тем более аналитические данные, однозначно свидетельствует: возникновение "параллельного" частного сектора, равно как и спонтанные процессы в сфере отношений собственности, оказало неизмеримо большее влияние на реальные изменения в социальной структуре общества, на мотивационные и поведенческие характеристики социальных групп, чем целенаправленный передел государственной собственности.

В связи с приватизацией есть основания отметить лишь определенные модификации сложившихся стереотипов поведения прежних социальных акторов: государственной бюрократии, менеджмента бывших государственных предприятий, рабочих и служащих этих предприятий (подробнее мы остановимся на этом ниже). Развитие же нового предпринимательства, сопровождавшееся стихийным перераспределением госсобственности, привело, во-первых, к формированию соответствующих новых социальных групп, за короткое время весьма усиливших свое экономическое могущество и политическое влияние. Во-вторых, именно новый частный сектор в значительной мере определяет сейчас и стандарты, и ориентиры массовых мотиваций экономически активной части населения. В-третьих, этот же новый частный сектор, обозначенный в официальной фразеологии термином "внешние инвесторы", только и способен вдохнуть жизнь в предприятия, ставшие объектами массовой приватизации.

Сказанное, с нашей точки зрения, предопределяет невысокую сравнительную оценку социальной эффективности массовой приватизации как одного из видов институциональных преобразований. Директивность и массовость в очередной раз продемонстрировали существенно меньшую эффективность, нежели просто разрешенная, свободная (при всех очевидных условностях) предпринимательская деятельность.

Приватизация как фактор изменения экономического и финансового положения предприятий

Директора практически всех обследованных предприятий утверждали, что приватизация, во-первых, пока не имеет последствий в смысле притока ресурсов (инвестиций) на предприятия, а, во-вторых, никак не усилила мотивации всех типов акционеров к интенсификации собственного участия в решении проблем новоиспеченных акционерных обществ.

По нашему мнению, последняя констатация не совсем точна. У тех новых собственников, кто достаточно серьезно идентифицирует свои интересы с данным предприятием, мотивации к интенсивной деятельности вполне реальные. Скорее, данная констатация отражает естественные противоречия между различными типами и группами акционеров: директор, например, недоволен тем, что внешние держатели относительно крупных пакетов акций не вкладывают средств в предприятие. Упомянутые же акционеры недовольны тем, какую роль им отводит руководство АО в контроле и управлении, поэтому и не проявляют готовности к финансированию каких-либо программ. Так что, видимо, правильнее фиксировать не отсутствие мотиваций, а их вполне рациональный характер.

Какие же факторы оказывали в 1993—1994 гг. наибольшее влияние на финансово-экономическое положение предприятий? По оценкам директоров, подтверждающимся и выводами экспертов, есть основания отнести к наиболее существенным следующие факторы:

— принадлежность предприятия к тому или иному сектору экономики. Именно назначение продукции, ее конкурентоспособность на внешнем, внутреннем и региональном рынках, степень эластичности спроса на продукцию в зависимости от инфляции и спада производства в первую очередь и главным образом определяют реальное положение предприятий. От этих обстоятельств преимущественно зависят масштабы рецессии и неплатежей, возможность предприятий реализовать ту или иную стратегию адаптации и развития;

— политика и практика налогообложения. Сетования на неподъемные налоги и иные обязательные платежи в бюджеты различных уровней стали общим местом, однако положение дел в этой области пока несколько не улучшается. Директора резко критикуют также совершенно иррациональную с точки зрения нормальной экономики практику авансового внесения ряда налогов, т.е. принудительного изъятия расчетных сумм до фактического зачисления на счета подлежащих обложению доходов;

— инфляция, прежде всего рост цен на сырье, энергоносители и транспорт;

— неплатежи потребителей и задержка средств в каналах денежного оборота;

— роль менеджмента в поиске источников финансирования и устойчивых каналов сбыта, диверсификации производства в соответствии с новыми условиями и др.

Таким образом, среди факторов, определяющих финансово-экономическое положение предприятий, приватизация на сегодняшний день отсутствует. Реалии микроэкономики определяются не целенаправленными усилиями государства по обеспечению институциональных сдвигов и мерами по оживлению на этой основе "производственных" интересов экономических субъектов. Указанные реалии детерминируют, во-первых, объективный фактор отраслевой принадлежности предприятий, во-вторых, особенности острокризисной экономики и неспособность государства обеспечить выход из кризиса. Все это также свидетельствует о невысокой на сегодняшний день экономической и социальной эффективности приватизационной политики.

Приватизация и государственная бюрократия

Роль чиновничества всех уровней в воздействии на конкретные предприятия резко снизилась. Остались достаточно серьезные "направления зависимости" (льготы, субвенции, квотирование и лицензирование), но степень зависимости в общем случае все же значительно ниже, чем при административном распределении ресурсов и установлении объемов выпуска, а также — и это весьма существенно — при назначении и освобождении директоров "вышестоящими организациями".

Есть основания выделить три типа современных связей предприятий с государственной бюрократией.

Первый тип формируется в рамках регулятивного воздействия государства на экономические субъекты путем установления государственными органами различных уровней нормативов и правил хозяйствования. В принципе — это способ универсального регулирования рыночной экономики. В современной российской практике данный механизм немало модифицируется обилием индивидуализированных, конкретно-адресных решений (прежде всего установлением тех же льгот, квот и лицензий), которые оказываются для подпадающих под них и, как правило, иницилирующих их предприятий более важными, чем общенормативный режим.

Чиновничество, разумеется, заинтересовано в ускорении такого рода отношений, составляющих экономическую базу "влияния" и коррупции. Наибольшее распространение эти явления получили, естественно, в сфере внешнеэкономической деятельности, которую активно осуществляют предприятия сырьевого сектора. Немалые возможности для "выбивания" различного рода индивидуальных льгот на федеральном и региональном уровнях сохранили крупные предприятия обрабатывающих отраслей.

Второй тип более или менее устойчивых связей между предприятиями и государственными чиновниками сформировался вследствие стремления последних реализовать координационно-посреднические функции, свойственные ранее отраслевым министерствам и их подразделениям. Речь идет о поиске новых кооперационных связей, рынков сбыта, потенциальных инвесторов, о лоббировании интересов предприятий в органах власти. Бывшая отраслевая бюрократия профессионально и информационно подготовлена для реализации этих функций, а предприятия — преимущественно мелкие и средние — испытывают потребность в такого рода партнерах. На условиях взаимного партнерства происходит трансформация бывших отраслевых структур в ассоциации, холдинги и т.п.

Наблюдения свидетельствуют: если партнерство стимулируется действительно односторонними интересами, оно вполне жизнеспособно. Если имеют место попытки навязать сотрудничество сверху, силовыми методами, предприятия этому теперь не поддаются. Предприятия готовы даже в нынешних сложных условиях материально поддерживать государственную бюрократию, перекочевавшую в коммерческие или "смешанные", "коммерциализированные" структуры, если эта бюрократия (или своеобразные новые коммерсанты) работают на них.

Третий тип взаимодействия предприятий с чиновниками, в отличие от первых двух, непосредственно связан с приватизацией. За государственными органами — комитетами и фондами госимущества и отдельными уцелевшими отраслевыми структурами — "закрепляются" пакеты акций предприятий.

В тех случаях, когда акции передаются, в соответствии с приватизационными процедурами, фондам имущества с целью последующей продажи этих акций на вторичном рынке, у предприятий особой аллергии не возникает. В отношении последующего движения таких акций "основные" акционеры, прежде всего менеджмент, вырабатывают определенную тактику, которая затем реализуется либо перед продажей, либо непосредственно на вторичном рынке.

Например, широкое распространение получила горизонтальная интеграция предприятий одних и тех же "технологических цепочек" путем взаимопроникновения капиталов, взаимообмена пакетами акций, реализуемых через фонды имущества.

В тех же случаях, когда "увесистые" пакеты стремятся заполучить сохранившиеся отраслевые органы или их преемники на основе специальных постановлений и указов, являющихся результатом исключительно лоббирования со стороны чиновников заинтересованных структур, предприятия пытаются роптать и сопротивляться. Подобные действия адекватно воспринимаются на предприятиях как намерения чиновников путем административного диктата прежнего образца восстановить и укрепить свои материальные, статусные и властные позиции. К сожалению, есть примеры весьма эффективного лоббирования такого рода, что уменьшает и без того не очень высокий потенциал действующих приватизационных процедур.

Роль менеджмента предприятий в приватизации и реформах на уровне микроэкономики

По истечении трех лет "послешокового" экономического кризиса и двух лет массовой приватизации директора не только остались ключевыми фигурами на уровне микроэкономики, как это было в условиях административной системы, но и *значительно усилили свои позиции.*

Главные причины такого положения:

— прогрессирующая слабость государства, особенно его центральных институтов. Проблема не в том, что государство перестало рассматривать предприятие как непосредственный объект конкретных решений — это нормально для рынка, а в том, что непоследовательность, противоречивость экономической политики, ее недифференцированный характер оставляют предприятиям слишком много возможностей *приспосабливаться к ситуации, не меняя условий и существенных черт функционирования.* Классические примеры — ненаказуемость неплатежей, отсутствие банкротств, фактическое сохранение в ряде случаев субсидий и льготных кредитов;

— недостаточность приватизационных интенций и неэффективность регулятивных механизмов приватизации. В первую очередь сказываются невысокая пока еще заинтересованность дееспособных внешних инвесторов в обретении контроля над предприятиями; значительные возможности директоров противостоять имеющимся попыткам диффузии собственности не в их пользу;

— социальная инертность работников, подавленность и апатия "широких масс". В этих условиях директорам нетрудно поддерживать традиционный имидж "хозяина" и эффективно расширять свои прерогативы.

Есть все основания подчеркнуть, что большинство директоров *адаптировалось к жестким переходным реформам.* Они достаточно хорошо понимают, что между жесткостью переходных (стабилизационных) реформ и свободой успешно реализовать свои индивидуальные и групповые экономические интересы есть вполне определенная, прямая зависимость. Более упорядоченная планомерная трансформация, вероятно, облегчала бы хозяйствование, но не способствовала бы

созданию столь благоприятных условий реализации индивидуальных (групповых) интересов директоров. Думается, что главная причина толерантности директоров к либеральным и стабилизационным реформам в 1992—1994 гг. — *успешная реализация ими индивидуальных и корпоративных интересов на фоне глубокого кризиса предприятий.* Это весьма рационально объясняет такой факт, как отсутствие воинствующего сопротивления реформам и Правительству со стороны директоров в течение указанного периода.

В процессе наблюдений не удалось обнаружить ни одного случая, когда директора были бы готовы канализировать свои затруднения и недовольства в направлении "подогрева" работников и их провоцирования на забастовки, беспорядки и т.п. То есть директора в массе своей не сопрягают свои собственные интересы с теми или иными жесткими формами протеста и политико-экономической дестабилизации, предпочитая "выкручиваться", но не "раскачивать ситуацию". В то же время вопрос об использовании директорами своего потенциального влияния на коллективы остается открытым при дальнейшем нарастании финансовой напряженности на микроуровне и угрозы массовой безработицы.

Основной базисный интерес руководителей приватизированных предприятий в современной ситуации может быть расценен как достаточно примитивный, но тем не менее он реален: *директора стремятся извлечь максимальные индивидуальные выгоды из своего нынешнего положения, используя как внутренние возможности предприятий, так и факторы экономической среды, в которой предприятия функционируют.*

Данный интерес, во-первых, предопределяет необходимость активности, поиска, гибкости, приспособляемости, и эти черты в полной мере характеризуют повседневное экономическое поведение директоров; во-вторых, в значительной степени предопределяет самоидентификацию директоров, сочетание их интересов и перспектив с интересами и перспективами предприятия.

Последний из перечисленных моментов обуславливает две принципиально возможные линии поведения. Первая — сугубо потребительский подход, означающий сознательное "выкачивание" из предприятия всего полезного, что связано с его статусно-экономическими особенностями (технологии, оборудование, инфраструктура, партнеры и т.п.), во имя создания благоприятных стартовых условий для последующей предпринимательской деятельности директоров и их окружения. Вторая линия поведения — приложение со стороны директора максимальных усилий для развития предприятия, его адаптации к новым требованиям.

В первом случае предприятие выступает для директора лишь как относительно временный донор, обслуживающий предпринимательские и личностные притязания руководства. Во втором случае предприятие — долговременная база "процветания" или по крайней мере вполне приемлемого существования администрации. Немаловажно, что *в обоих случаях предпосылкой реализации обозначенных поведенческих моделей является обретение со стороны директора (руководства) контроля над капиталом, над предприятием как объектом собственности.* Иначе "не заработает" ни одна из моделей.

Трудно согласиться с бытующим мнением, что грабительский, по сути своей, первый подход является безусловно преобладающим. Обследования не позволяют однозначно сделать такого заключения. Скорее, элементы обоих подходов причудливо переплетаются в повседневной практике основной части директоров.

Вышеизложенное предопределяет высокую активность большой части менеджмента по сосредоточению непосредственно в своих руках приватизируемой госсобственности. Менеджмент — это отнюдь не только директор и правление (хотя есть ситуации, когда именно "верхушка" пытается скупить максимум акций). *Типично вовлечение в состав руководства как относительно обособленного держателя акций всего влиятельного административно-управленческого персонала предприятий.* Тем самым создается внутренне солидарная, объединенная общими имущественными интересами группа работников (служащих) предприятия, которая и до приватизации не составляла однородной массы с остальными работниками (иной уровень образования, сравнительно высокое должностное положение и др.), а ныне объединена также спецификой и возможностями приватизационного процесса. *Именно в пользу этой группы реально осуществляется приватизация.* Помимо прочего, обособление руководства в расширительной его трактовке самым серьезным образом уменьшает вероятность каких-либо консолидированных действий остальных работников — им значительно труднее сформировать ядро, организационную силу того или иного движения (демарша). Если же такое ядро все-таки возникает, его несложно нейтрализовать путем предоставления преференций в приватизации.

Сказанное, конечно, не следует абсолютизировать. Пока еще руководство и работники предприятий как акционеры в большинстве ситуаций выступают единым фронтом. При этом довлеющей и консолидирующей силой чаще всего выступает руководство, побуждая рядовых акционеров "работать" на реализацию своей политики. Однако логика институциональных и рыночных реформ предопределяет дифференциацию и поляризацию интересов руководства и работников, а следовательно, самих этих групп внутренних акционеров. *Знаменательно, что процессы дифференциации и поляризации идут быстрее, чем ожидалось.*

Происходит постепенное, но достаточно четкое и содержательное разделение "собственности трудового коллектива" на акционерный капитал, принадлежащий работникам, и акционерный капитал, принадлежащий руководству предприятий. Директора предпринимают решительные меры по концентрации в индивидуальной (групповой) собственности акций своих предприятий путем отслеживания и регулирования их обращения на вторичном рынке (в том числе с использованием дочерних и "теневых" частных структур).

Приватизация и работники

Последствия и результаты приватизации для "рядовых" работников (не имеет существенного значения — рабочих или ИТР) определяются прежде всего сугубо *формальным характером новых ролевых характеристик работников как акционеров.* В этом главная причина явной слабости трудовых и

"собственнических" мотиваций, которую практически единодушно констатируют как директора, так и изучающие ситуацию аналитики. Перечислим в тезисной форме производные черты более или менее однородного социального портрета работников, не покидающих приватизированные предприятия.

1. Сохранение и усиление зависимости работников от менеджмента, свойственной прежнему истеблишменту. Массовая пассивность в защите своих прав и интересов — за исключением наиболее острых ситуаций и отдельных секторов экономики, в которых в известной мере сформировались "протестные" традиции.

2. Готовность к различным видам вторичной занятости, в том числе к "неорганизованной" коммерции. Активность в этом направлении. Ориентация при этом на сохранение формальной занятости на предприятиях.

3. Основной выраженный приватизационный интерес — дивиденды по акциям, доставшимся по закрытой подписке (на льготных условиях). Продажа работниками принадлежащих им акций пока осуществляется в весьма ограниченных масштабах. Покупка дополнительных акций "собственных" предприятий как явление еще менее заметна.

4. Достаточно типичное неприятие работниками возможного углубления приватизации, логическим завершением которого может стать приобретение контрольного пакета акций частнопредпринимательскими структурами. Работники, как правило, полагают, что политика прежнего (нынешнего) руководства будет более лояльной и латентной по отношению к ним.

В сфере социально-трудовых отношений обращают на себя внимание также следующие явления:

— низкий уровень исполнительской дисциплины, качественно не возросший даже в условиях реальных или ожидающихся сокращений персонала;

— интенсификация "левачества" в различных формах на предприятиях секторов экономики с дискретным технологическим циклом. В этих случаях "левачество" принимает форму самостийности, неуправляемости целых производственных единиц (например, морских судов, выполняющих "левые" заказы с расчетами наличными деньгами, в том числе валютой);

— хищения сырья, материалов и готовой продукции, которые не уменьшились по частоте и масштабам, а, напротив, увеличились. Прежде всего это касается предприятий, производящих потребительские товары.

Вывод из последнего сюжета: факторы, связанные с повседневными материальными интересами и с привычными поведенческими стереотипами работников, в полной мере сохраняют свое значение в условиях резкого ухудшения возможностей потребления и слабовыраженного влияния институциональных подвижек на интересы и мотивации.

О противоречивых социальных интересах по поводу приватизации

"Первая ось противоречий". Уже сложившаяся глубокая социально-экономическая дифференциация между менеджментом предприятий и остальными работниками определяет высокую вероятность потенциальных социальных конфликтов на этой почве. Ведь речь идет о

завершении и необратимости имущественного расслоения бывших "трудящихся" на собственников средств производства и наемных работников. Это расслоение только началось с участия администрации в коммерциализации предприятий и диспропорционального распределения зарплаток. Оно пока "проглочено" работниками, имеет уже привычный характер. Расставание же с определенными надеждами работников на приватизацию в связи с наметившимся "размыванием" коллективной собственности вполне может оказаться болезненным.

Пока директора успешно используют для преодоления трудностей в связи с приватизацией следующие "методы работы с коллективом":

а) управленческий аппарат высшего и среднего уровней, как уже отмечалось, вовлекается в процесс приватизации на привилегированных условиях, что существенно уменьшает опасность организационной консолидации и укрепления какой-либо внутренней оппозиции;

б) в необходимые моменты пускается в ход тактика задабривания, массовых "мелких выдач", которые производят нужное впечатление;

в) создается "образ врага" в лице сторонних инвесторов. Администрация буквально запугивает ими работников, чем добивается двойного эффекта: во-первых, удерживает акции от распыления, во-вторых, исподволь формирует мнение, что сосредоточение акций у руководства — это наименьшее зло.

"Вторая ось противоречий". Закономерный в условиях высокоинфляционной экономики разрыв в доходах и экономическом положении промышленного и финансового секторов привел к возникновению специфического стереотипа взаимоотношений лиц, персонифицирующих, с одной стороны, промышленный капитал и менеджмент, а с другой — финансовый капитал. Сформировались устойчивые противоречия по поводу распределения и перераспределения доходов и капиталов.

Банки, сосредоточившие основные финансовые ресурсы экономики путем операций в сфере обращения, не находят выгодным финансирование промышленности. В то же время директора приватизированных предприятий не торопятся уступить контроль над собственностью в обмен на инвестиции. Отсутствие механизмов для разрешения этих противоречий вполне может привести к их обострению, что весьма негативно отразится, во-первых, на эффективности приватизации и структурной перестройки, во-вторых, на ходе реформ в целом и социально-политической обстановке в стране.

Здесь опять-таки уместно отметить слабую целенаправленность осуществляемой приватизационной политики: предполагалось проводить ее в интересах сторонних или внешних, так называемых, "стратегических" инвесторов (не работников предприятий) при нейтрализации директоров; получилось же, что реально приватизация осуществлена в интересах директоров (а не трудовых коллективов) и формируемых ими преимущественно внутренних коалиций. Интеграции же собственников первой, второй и третьей волн институциональных преобразований пока не наблюдается.

Поиск упомянутых выше механизмов лежит, во-первых, в реализации адекватных рынку методов контроля и санкций по отношению к предприятиям. Необходимы процедуры конвертации собственности (акционерного капитала) за долги и продажи несостоятельных долж-

ников через аукционы, конкурсы, торги. Здесь, в частности, требуется резко активизировать и радикализировать реализацию в принципе принятых решений по банкротствам, введению вексельного обращения и учет векселей. Пока все это развивается весьма вяло. Эти меры должны препятствовать дальнейшей консервации стагнирующих предприятий, а, следовательно, усилить интерес директоров к внешним инвестиционным интервенциям, ускорить обретение предприятиями дееспособных и ответственных собственников.

Во-вторых, необходимы устойчивое снижение инфляции и "производственно ориентированная" финансово-кредитная политика государства. На этой основе возможно усилить интерес финансовых структур к производственным инвестициям.

В настоящее время, как правило, *"удобные" сторонние (внешние) акционеры старательно подыскиваются руководством предприятий и целенаправленно привлекаются к совместной деятельности.* Когда же активные внешние держатели пакетов акций появляются сами собой — в результате аукционов или обращения акций на вторичном рынке — возникают вполне естественные конфликты

При всем том в 1994 г. позиции сторонних держателей акций, в том числе иностранных компаний, несколько укрепились. Можно отметить предприятия цветной металлургии, телекоммуникаций, пищевой промышленности, авиастроения, крупные и даже контрольные пакеты акций которых в результате их перераспределения на вторичном рынке принадлежат частным компаниям.

Взаимоотношения и противоречивые интересы представителей банковского и промышленного капитала приводят к формированию противостоящих политических коалиций, борющихся за влияние на властные структуры и, соответственно, на политические и экономические решения

Конец 1994 — начало 1995 г. отмечены острым противостоянием двух коалиций, в основе возникновения которых в немалой степени находятся рассматриваемые процессы. Первая: предприятия-экспортеры + банковский капитал + иностранные инвесторы + сторонники умеренно-либеральной политики в Правительстве. Вторая: предприятия обрабатывающего сектора, находящиеся в особенно сложном финансовом положении, + консервативный аппарат ведомств и иных государственных структур + политики-адепты возврата к преимущественно административным методам госрегулирования. Многие конкретные события становятся значительно более понятными, будучи рассмотрены через призму межкоалиционных интересов и столкновений.

Вопрос. Вы говорили, что не наблюдается встречного движения со стороны промышленного менеджмента и финансовых кругов. Какие последствия это может иметь, во-первых, с точки зрения выбора модели и перспектив модернизации России и, во-вторых, для развития политических конфликтов?

Ответ. Здесь два вопроса. Начну со второго. Я думаю, что о выборе модели модернизации сейчас говорить достаточно сложно. Выбор этой модели уже, в общем-то, состоялся, и желательно, чтобы модель модернизации часто не менялась. Если рассматривать развитие ситуации в рамках уже избранной модели, то в принципе ясно, что делать.

Надо активнее наступать на предприятия-аутсайдеры, неблагополучные в финансово-экономическом отношении, т.е. действительно вести их к банкротству и тем самым побуждать директоров обменивать контроль над собственностью, контроль над предприятиями на инвестиции. Они должны расставаться с частью пакета акций для того, чтобы привлечь новый капитал, оживить производство, модернизировать, приспособиться к требованиям рынка и тд. Мне думается, что это довольно очевидный путь по идее, но довольно сложный по практической реализации. Однако ясно, что экономические методы побуждения директоров к обмену собственности на капитал должны идти, в основном, в данном направлении. Тогда исчезнет ситуация, когда значительная часть предприятий существует на иррациональной основе — и не живут, и не умирают.

Что касается того, как стимулировать новый частный сектор к производственным инвестициям, то это тоже не просто, потому что наши предприятия особенно привлекательными не назовешь. И пока у финансового капитала есть неплохие возможности функционировать и самовозрастать в других секторах экономики, его будет очень трудно привлечь в производство. Здесь, на мой взгляд, главное, что нужно ~ это не формальная, а действительная макроэкономическая стабилизация и политическая стабильность. Сейчас, как мне кажется, представители нового капитала подобной стабильности не ощущают, что их стимулирует к тому, чтобы продолжать экспортировать капитал, а отнюдь не вкладывать его в производство и приватизацию. Центральный банк, Министерство финансов должны создавать стимулирующие механизмы для того, чтобы снижать, по возможности, привлекательность рынков коротких денег и бегство капитала из страны и повышать привлекательность инвестиций. Я оцениваю все эти задачи как весьма и весьма сложные, и, по-моему, ситуация тут сильно запущена.

О *политических конфликтах*. Я должен повторить, что по нашим наблюдениям, директора в 1992—1994 гг. были мощной силой, они предотвращали всякого рода политические возмущения и делали это по той самой причине, что в условиях кризиса предприятий им удавалось наращивать влияние, могущество и просто процветать в материальном смысле. Это одно из проявлений весьма неоднозначного влияния микроэкономической ситуации в приватизации на политическое положение. Сейчас, я хочу повторить, происходит объединение интересов нового капитала с теми представителями традиционных секторов экономики, которые прежде всего работают на экспорт и поэтому имеют солидный экономический потенциал. Например, если взять так называемый "черный вторник" и его последствия — что здесь произошло? Столкнулись интересы двух мощных коалиций, отмеченных мной в докладе. Консервативной коалиции удалось повлиять на политические силы, которые принимают решения, на Совет безопасности и т.д.; в итоге имел место ряд последовательных попыток изменить расклад политических сил, склонив властей предрержащих к новым откатам в экономической политике по целому ряду направлений. Я думаю, это реальное проявление влияния экономической ситуации на политические процессы и на возможные политические конфликты. Здесь я не вижу перспектив для стабильности в обо-

зримом будущем. Мне думается, что возможны новые, весьма острые конфликты.

Вопрос. Можно ли как-то количественно соизмерить две группы капитала или два типа капитала — промышленный и финансовый, — о которых Вы говорили?

Ответ. Мне думается, что в условиях кризиса, спада трудно в принципе соизмерять их, потому что промышленный капитал находится в своеобразном омертвленном состоянии и определить его объективную ценность сейчас сложна. Какие-либо методологии мне неизвестны, возможно, макроэкономисты знают об этом больше. Мне кажется, что в любом случае все реальные преимущества на стороне финансового капитала. Он в активной мобильной форме, пользуется абсолютным спросом, поэтому если даже его в количественном отношении меньше, все равно это лучше, чем контроль над производительным капиталом с неопределенными перспективами.

Вопрос. Какова роль криминальных структур, их "удельный вес" в приватизационных процессах?

Ответ. Про удельный вес я ничего не могу сказать. Наши наблюдения здесь не сильно отличаются от общеизвестных. Криминальные структуры стараются функционировать преимущественно в финансовом секторе и контролировать его, но и на предприятиях мы тоже слышали отдельные "глухие" жалобы на попытки мафиозных кланов вмешаться в распределение и перераспределение акционерного капитала.

Вопрос. Существует ли слой директоров, которые вообще не озабочены развитием своих предприятий? Если да, то в чем причина этого?

Ответ. По нашим данным, меньшая часть директоров действительно озабочена тем, чтобы максимально интенсифицировать перераспределение в свою пользу на данном этапе, а дальше уж как получится. Они связывают свое будущее необязательно с данным предприятием. Но большинство, отдавая дань тому, что я сейчас повторил, все-таки стараются как-то оживить ситуацию, пытаются действовать в разных направлениях (в интересах и предприятий тоже). Их удельный вес значительно больше. Я думаю, что таких — процентов 60—70% среди встреченных нами в наших обследованиях. Что касается причин, то это, главным образом, хаос и всеобщая нестабильность. Именно они стимулируют перераспределительные процессы хищнического толка.