

© 1996 г.

И.В. ЛИПСИЦ, В.К. КАШИН, Д.Ю. НИКОЛОГОРСКИЙ

РОССИЙСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ В ИНТЕРЬЕРЕ КРИЗИСА

Авторы работают в Экспертном институте Российского союза промышленников и предпринимателей. ЛИПСИЦ Игорь Владимирович - доктор экономических наук, старший советник.

КАШИН Владимир Кузьмич - кандидат психологических наук, заместитель директора. НИКОЛОГОРСКИЙ Дмитрий Юрьевич - кандидат экономических наук, советник.

В ходе исследования проанализированы мнения руководителей 167 предприятий (текстильных, химических и машиностроительных).

Приступая к анализу поведения предприятий российской промышленности, необходимо очень четко представлять тот фон, на котором развертываются события и формируются модели экономического и социального поведения.

Главный элемент интерьера - продолжающийся спад производства при нарастании элементов структурного кризиса. Становятся все заметнее различия в оттенках ситуации в разных отраслях. В российской промышленности уже можно различить претендентов на роли "счастливых" и "неудачников", имея в виду, что первые — это те отрасли и предприятия, которые уже нащупали направления своего развития и потому имеют реальный шанс на выживание. К этой категории можно отнести добывающие отрасли топливно-энергетического комплекса (ТЭК), часть подотраслей стоительного комплекса, первичную переработку сельскохозяйственной продукции и некоторые другие производства. Отрасли же и предприятия-"неудачники" продолжают неостановимое падение в пучину кризиса и никак не могут найти своего места в новой модели российской экономики. К этой категории относятся многие предприятия, производящие товары народного потребления, немалая часть машиностроительных производств и др.

Экономика предприятий глазами их работников

Когда закрытость не вредит

Как показывают результаты опроса, 51% обследованных предприятий уже преобразованы в акционерные общества открытого типа, более 26% - в акционерные общества закрытого типа. Кроме того, 4% предприятий существуют в форме товариществ (обществ) с ограниченной ответственностью. Государственными на момент обследования оставались лишь 8% из числа обследованных, а 8% предприятий находились в стадии приватизации.

Распределение предприятий по организационно-правовым формам существенно

Исследование осуществлено в рамках постоянной темы исследований Экспертного института - "Российские предприятия в условиях реформы". Проведение этой работы силами сотрудников Экспертного института стало возможным благодаря финансовой поддержке, полученной нами от Фонда Форда (США) и Консультативного экспертного совета при Министерстве науки Российской Федерации. При разработке методики анкетного опроса предприятий мы также активно сотрудничали со специалистами Института Номура (Япония).

различалось по отраслям. Так, значительная часть предприятий текстильной отрасли - 48% из числа обследованных - функционирует в форме акционерных обществ закрытого типа. Среди обследованных машиностроительных и химических предприятий данный показатель значительно ниже - 13% в химии и всего 6% - в машиностроении. Такие показатели скорее всего объясняются тем, что большое количество текстильных предприятий находилось на аренде с выкупом и в связи с этим им удалось преобразоваться в форму, наиболее приемлемую на современном этапе для руководства и трудового коллектива предприятия.

Анализ показывает, что директора подавляющего большинства (81%) обследованных предприятий оценивают свое положение как финансово-неопределенное. Примерно 11% - как финансово-устойчивое, а около 8% - как преддверие потенциального банкротства.

Связано ли финансовое состояние предприятий с их организационно-правовой формой? Этот аспект проблемы мы исследовали особо.

Оказалось, что доля предприятий, оценивающих свое состояние как финансово-устойчивое, наиболее высока среди товариществ с ограниченной ответственностью (42,9%). Напротив, наивысшая доля предприятий, ощущающих себя потенциальными банкротами (20%), отмечается среди предприятий, находящихся в процессе приватизации по первому варианту льгот. В целом же финансовое состояние предприятий, по собственной оценке их руководителей, очень слабо зависит от организационно-правовой формы предприятия.

Как управляют предприятиями?

Любопытно проанализировать, какой стала модель управления российскими промышленными предприятиями после завершения первого этапа приватизации и окончательного разрушения прежней системы "министерского руководства".

Можно утверждать, что подавляющее большинство предприятий ныне вполне самостоятельно определяют свою политику и не зависят от вышестоящих органов управления. Интересно отметить, что этот тезис применим как к негосударственным и государственно-частным акционерным обществам, так и к государственным предприятиям. Это вызывает некоторое удивление, так как свидетельствует о полном удалении собственника - государства - от решения задач эффективного использования своего имущества.

Этот аспект приобретает особую двусмысленность в связи с тем, что многие предприятия, сыгравшие главную роль в раскручивании кризиса неплатежей, либо до сих пор являются государственными, либо имеют принадлежащие государству крупные пакеты акций. И "аморальный бизнес" руководства таких предприятий, столь сурово осужденный в документах правительства, вполне мог бы быть пресечен государством, если бы оно действительно управляло своей собственностью.

Если же присмотреться к процедуре управления, то обнаружим, что примерно на каждом втором предприятии (45% - в текстильной отрасли, 48% - в химии и 53% - в машиностроении) преобладающим является принятие решений на основе консенсуса членов правления и руководства предприятий. Достаточно распространен и другой демократический метод управления - предварительное согласование с представителями трудового коллектива. Этот метод полагают основным для себя почти 20% руководителей.

Необходимо отметить, что наибольшей популярностью авторитарные процедуры принятия решений пользуются на предприятиях машиностроения. Это скорее всего объясняется тем, что часть предприятий до последнего времени входила в состав военно-промышленного комплекса, что вело к поощрению со стороны соответствующих министерств достаточно жесткого авторитарного стиля руководства. Отголоски такой политики, видимо, проявляются и по сей день.

Для чего предприятия работают?

Важный вопрос, ответ на который может многое объяснить в поведении российских предприятий, это - чего они хотят добиться, какие цели преследуют их менеджеры?

Задав такой вопрос руководителям предприятий и сведя полученные ответы воедино, мы получили следующую картину приоритетов.

К началу 1994 г. большинство предприятий приобрели достаточно четко выраженную рыночную ориентацию своих приоритетов - наиболее значимыми для них целями стали максимизация объема продаж и максимизация прибыли. Эти цели названы главными примерно на 70% предприятий всех трех обследованных нами отраслей. И это чрезвычайно важный сдвиг в моделях поведения российских предприятий, ориентировавшихся ранее только на сохранение занятости, расширение ассортимента продукции, решение социальных задач коллектива и т.д.

В то же время говорить о полной смене прежней модели поведения пока рано: мы вновь обнаружили, что российские предприятия пока сохраняют приверженность прежним стратегиям. Так, стабилизацию занятости, сохранение ядра коллектива и реализацию его социальных интересов считают для себя весьма важными руководители 68% обследованных предприятий.

Анализ отраслевых различий показывает, что предприятия химии в значительно большей степени, чем текстильные и машиностроительные, озабочены развитием технологии, в то же время только машиностроители (и только ограниченное число предприятий) относят к приоритетным целям диверсификацию производства и экспансию на внешних рынках. Ни предприятия химии, ни текстильные предприятия подобных целей перед собой даже не ставят.

На вопрос, что в наибольшей степени мешает достижению целей предприятий, то есть фактически его нормальной работе, большинство предприятий назвали финансы (74,2%) и сбыт (50,3%). Достаточно значимыми причинами оказались также: затраты на содержание социальной сферы (19,8%) и организация расчетов (27,5%).

Все остальные варианты ответа на данный вопрос - снабжение, кадры, перефилирование производства, техническое переоснащение предприятия, - судя по ответам, не имеют сегодня реального значения для отечественных предприятий. Это вполне корреспондируется с жалкими масштабами реальных инвестиций в промышленности России.

Но что же вкладывают предприятия в понятие "финансы", когда говорят об этом, как о главной своей заботе? Для большинства предприятий это - недостаток собственных оборотных средств, необходимых для нормального производственного процесса. Явление это порождено тем, что в экономике России сложился и активно действует механизм перераспределения средств в пользу торговли и банковской сферы. Действие данного механизма, вызываемое высокой инфляцией, ставит практически непреодолимый барьер на пути накопления в сфере производства средств, необходимых для нормального функционирования и развития предприятий.

То, что как минимум половина предприятий считает одной из важнейших проблем сбыт продукции, вполне можно считать положительным фактором, свидетельствующим о первых успехах в трансформации поведения предприятий в соответствии с требованиями рынка. Однако нельзя забывать, что спросовые ограничения в российской экономике вызваны в основном действием следующих причин:

- падение уровня жизни большинства населения и уменьшение за счет этого платежеспособного спроса на промышленные товары;
- резкое расслоение населения по уровню доходов и практически полное исчезновение людей со средним уровнем доходов. Необходимо отметить, что именно последние в основном ориентированы на приобретение товаров отечественной промышленности: с одной стороны, они обладают возможностью приобретать что-то помимо продуктов питания (в отличие от населения с низким уровнем доходов), а с

другой - заинтересованы в приобретении товаров по возможно более низким ценам (в отличие от слоя с высокими и сверхвысокими доходами и "престижными" моделями потребления), а потому ориентируются на приобретение продукции отечественной промышленности;

- активное проникновение на внутренний рынок товаров из зарубежных стран, что повышает уровень конкуренции на внутреннем потребительском рынке;
- сужение географических границ внутреннего рынка из-за возникновения разного рода барьеров в торговле с государствами СНГ, что может привести к потере отечественной промышленностью традиционных для нее рынков сбыта;
- действия правительства по задержке оплаты изготовленной и поставленной по его заказам продукции, что порождает волну неплатежей.

Анализ факторов, приведших к появлению проблем со сбытом продукции, дает возможность сделать вывод о том, что в российских условиях наличие спросовых ограничений не может быть оценено однозначно положительно и необходимо предпринимать шаги по расширению емкости внутреннего рынка.

Как предприятия торгуют?

Симптоматично, что, " жалуясь на трудности со сбытом своей продукции, российские предприятия еще очень медленно осваивают новые модели поведения в этой сфере деятельности. По нашим данным, подавляющее большинство обследованных предприятий не имеют ни агентов по продаже (66,5%), ни представительств (77,8%).

Чуть лучше в этом плане выглядят машиностроительные предприятия, из которых 36% имеют агентов по продаже (против 30% в текстильной промышленности и 26% в химии), а 33% имеют торговые представительства (против 11,7% в текстильной промышленности и 4,3% в химии). Такая особенность в деятельности машиностроительных предприятий вызвана скорее всего особенностью самой продукции отрасли: необходимостью ее послепродажного обслуживания, наладки, гарантийного ремонта, что диктует создание специальных представительств в различных регионах. Не лишено оснований, хотя и требует дополнительного изучения, также предположение о том, что освоение более активных моделей торговой политики вызвано также наибольшей остротой проблемы сбыта продукции именно для машиностроительных предприятий, о чем говорилось выше.

Необходимо отметить, что большинство обследованных предприятий (60,5%) имеют собственные розничные магазины. Использование предприятиями такого канала сбыта объясняется возможностью получения наличных денег, продажи определенных партий товара по значительно более низкой цене (за счет отказа от торговой наценки, устанавливаемой торговлей) и расширения возможных рынков сбыта продукции.

У подавляющего большинства предприятий в течение 1993 г. изменилось количество покупателей: в среднем по всем трем обследованным отраслям оно снизилось у 48,5%. Но по отраслям картина разнится весьма существенно.

Инвестиции: кто, сколько, зачем?

Результаты нашего опроса показывают, что, несмотря на крайне сложную финансовую ситуацию, большая часть обследованных предприятий (52,3%) в 1993 г. все же пыталась осуществлять инвестиции в реальные активы. Эти данные несколько расходятся с укоренившимся представлением о полном отсутствии инвестиций в российской промышленности. Видимо, речь должна идти не об отсутствии инвестиций, а об их недостатке или низкой эффективности. При этом наиболее активными в плане осуществления инвестиций оказались предприятия химии (60,9%) и машиностроения (55,2%). Среди предприятий текстильной промышленности осуществляли инвестиции только 48,1%.

В этой связи заслуживает внимания информация об источниках финансирования

инвестиций. Материалы анкетного опроса говорят о том, что в подавляющем большинстве случаев российские предприятия используют для финансирования инвестиций собственные средства. Этот метод финансирования был использован 46,7% обследованных предприятий или 89,9% предприятий, осуществлявших инвестиции. При этом в наибольшей степени данный источник используется текстильными предприятиями - 97,2% предприятий этой отрасли, осуществлявших инвестиции в 1993 г., финансировали их за счет собственных средств.

Впрочем, и в других отраслях инвестирование шло преимущественно за счет собственных средств: их финансировали 94,1% предприятий химии и 78,7% - машиностроения. Опора на самофинансирование инвестиций скорее всего объясняется тем, что остальные источники финансирования - долгосрочные банковские кредиты; ссуды, обеспеченные правительством или правительственными фондами; государственные субсидии; эмиссия акций и других ценных бумаг - оказались для отечественных предприятий сегодня малодоступными.

Некоторый оптимизм вселяет тот факт, что, по информации руководителей предприятий, такой источник финансирования инвестиций, как долгосрочные кредиты банков, использовали 19% предприятий, осуществлявших инвестиции в 1993 г. Этот источник средств является вторым по значимости после собственных средств. Следовательно, можно говорить о том, что уже в 1993 г. коммерческие банки начали, пока, правда, в очень небольшом объеме, осуществлять инвестиции в промышленность. В наибольшей степени кредитами банков пользуются предприятия химической отрасли.

Правительственными субсидиями для осуществления инвестиций в той или иной форме (государственные субсидии, обеспечение ссуд и т.д.) пользовались около 17% предприятий, осуществлявших инвестиции в 1993 г. Как показывают данные, полученные в ходе опроса, большая часть государственных субсидий направлялась предприятиями машиностроения и химии. Предприятия текстильной отрасли практически не получали государственной поддержки (ему удалось воспользоваться только 5,4% текстильных предприятий, осуществлявших инвестиции в 1993 г.).

Заслуживает внимания тот факт, что на долю прочих источников финансирования инвестиций, в число которых входит прежде всего эмиссия ценных бумаг, пришлось, по нашим данным, крайне незначительная доля. Скромное использование возможностей финансирования инвестиций за счет эмиссии ценных бумаг объясняется действием целого ряда факторов:

- зачаточное состояние фондового рынка;
- перегруженность имеющегося рынка акциями приватизированных предприятий и ориентация участников фондового рынка в основном на проведение спекулятивных операций по приобретению и быстрой перепродаже акций. В этих условиях реализация ценных бумаг, выпускаемых с целью привлечения средств для финансирования инвестиций, представляется мало реальной;
- отсутствие у предприятий опыта по организации выпуска ценных бумаг.

Деятельность в неприбыльных сферах

Для того чтобы лучше понять современную логику хозяйственного поведения российских предприятий, мы включили в нашу анкету вопрос о стратегии поведения предприятий в том случае, если одна из сфер деятельности окажется неприбыльной. О готовности немедленно прекратить деятельность в данной сфере заявили руководители лишь 30 % обследованных нами предприятий. При этом наиболее решительными здесь оказались предприятия химии - 39,1% против 33,8% в текстильной промышленности и 22,4% в машиностроении. Интересным представляется и то, что наименее решительными в выходе из неприбыльной сферы оказываются именно машиностроительные, а не текстильные предприятия, которым, казалось бы, труднее всего перейти в новую сферу деятельности. Не в этом ли одна из существенных причин относительно наихудшего положения машиностроительных предприятий?

Но такая логика поведения, конечно же, диктуется прежде всего не консерватизмом руководителей предприятий, а наличием факторов, которые

затрудняют выход из неприбыльной деятельности. О существовании их заявило большинство опрошенных нами руководителей предприятий (67,7%). Действие таких факторов в наибольшей степени ощущают предприятия химической отрасли (на это указало 87,6% респондентов этой отрасли) и машиностроения - 73,1% предприятий. В меньшей степени влияние данных факторов испытывают текстильные предприятия. Здесь о наличии таких факторов сочли резонным упомянуть только 58,4% от числа опрошенных руководителей предприятий (табл. 1).

Как видно из табл. 1, самым значимым фактором, препятствующим выходу предприятия из неприбыльной сферы деятельности, является необходимость поддерживать занятость. Это подтверждает вышеприведенные результаты анализа приоритетов экономической политики предприятий и свидетельствует о том, что прежняя социальная направленность действий (то есть предпочтение интересов трудового коллектива предприятия, а не фирмы как таковой) большинства предприятий и их руководства пока играет огромную роль в развитии событий в отечественной промышленности.

Но нельзя не обратить внимания на значимые отраслевые различия в трактовке данной проблемы. Легко заметить, что текстильная промышленность, где ранее социальная ориентация хозяйственной политики была особенно сильна, сегодня "кивает" на необходимость поддержания занятости в куда меньшей мере, чем предприятия машиностроения и химии. На наш взгляд, это также можно рассматривать как симптом лидерства данной отрасли в смене моделей хозяйственного поведения.

Следует отметить, что такая довольно мучительная смена системы приоритетов началась уже у довольно многих руководителей российских предприятий. Как показывают итоги интервью с директорами ряда предприятий, модели отношений директорского корпуса с трудовыми коллективами начинают существенно меняться, и причиной тому - сложная экономическая ситуация, в которой находится большинство предприятий.

Следовательно, социальная ориентация политики предприятий как фактор сдерживания роста безработицы в ближайшее время может прекратить действовать, что приведет к резкому сокращению числа занятых на предприятиях и значительному росту социальной напряженности в ряде регионов. Ситуация может стать достаточно тяжелой, учитывая неготовность местных органов власти и имеющейся службы занятости решать вопросы трудоустройства и социального обеспечения больших масс высвобождаемых работников, а также крайнюю ограниченность требующихся для этого ресурсов.

Важно отметить, что вторым по значимости фактором, способным удержать предприятия от ухода из неприбыльной сферы деятельности (прекращения выпуска убыточной продукции), многие из руководителей назвали тот факт, что зачастую данная сфера является решающей для последующей деятельности. Это позволяет сделать вывод о том, что, несмотря на сложное экономическое положение и спад инвестиционной активности, многие предприятия еще не потеряли надежду на выживание и продолжают строить планы относительно перспективных направлений деятельности. Специфично российским фактором является также обозначенная многими руководителями предприятий необходимость поддерживать традиционные отношения с поставщиками. Это еще одно свидетельство жизнестойкости в нашей стране системы тесных кооперационных, традиционных связей между предприятиями, входящими в состав технологических цепочек. Даже тяжелый кризис пока не разрушил до конца этой системы "круговой поддержки", в чем-то консервирующей старую неэффективную структуру экономики, а в чем-то образующей базу для быстреего выхода из спада.

Крайне любопытна информация, полученная нами в ответ на вопрос о возможных действиях предприятий в целях противодействия свертыванию их деятельности.

Самым рациональным типом действий российские предприятия сегодня полагают мероприятия по сокращению материальных затрат. Это скорее всего связано с попытками предприятий уменьшить себестоимость выпускаемой продукции с целью преодоления ценовой конкуренции и повышения рентабельности. Такой образ мысли и действий служит весьма обнадеживающим признаком рациональных сдвигов

в моделях поведения предприятий, поскольку до недавнего времени проблема снижения затрат постоянно оказывалась на периферии мышления отечественных менеджеров.

Для спасения предприятий их менеджеры сегодня предпочитают использовать такие методы, как уменьшение выплачиваемых дивидендов и сокращение социальных программ. Это представляется вполне логичным. Однако, учитывая, что социальные программы предприятий, как правило, включают в себя и содержание большого количества объектов социальной инфраструктуры, нельзя не отметить, что такая ориентация предприятий может усугубить проблемы местных органов власти, которым предприятия будут стремиться скорее передать объекты социальной сферы.

Таблица 1

Что затрудняет выход из неприбыльной деятельности? (%)

Факторы	Отрасль			Всего
	Текстильная	Химическая	машиностроение	
Необходимость поддержания занятости	39,0	69,6	47,8	46,7
Данная сфера является решающей для последующей деятельности	16,9	21,7	28,3	22,2
Необходимость поддержания отношений с поставщиками	18,2	30,4	14,9	18,6
Инвестированный капитал еще не окупился	6,5	-	6,0	5,4
Отношения с местными властями	3,9	13,0	3,0	4,8
Возможный ущерб социальному имиджу компании	5,2	4,3	4,5	4,8
Конкурирующие компании не выходят из данной сферы	3,9	-	3,0	3,0
Историческое значение данного вида деятельности	3,9	4,3	1,5	3,0

При ответе на данный вопрос предприятия, как правило, называли два фактора, препятствующих выходу из неприбыльной сферы деятельности.

Кроме того, предприятия химии и машиностроения готовы идти на уменьшение объема инвестиций, свертывание исследовательских работ и ликвидацию убыточных подразделений. Иными словами, сокращать затраты, не имеющие непосредственного значения для текущей деятельности. Такая политика предприятий чревата потерей перспективы и фактически ведет к проеданию производственного и научно-технологического потенциала. Переход к подобной политике скорее всего можно объяснить надеждами предприятий на скорое изменение ситуации, что позволит избежать безвозвратного исчезновения потенциала роста, создаваемого инвестициями и научно-техническими разработками. Если эти надежды не оправдаются, а кризисная ситуация продлится, шансы российских предприятий на возрождение станут мизерными.

Социальная ситуация на предприятиях.

Ограничения по сбыту продукции, с которыми столкнулись предприятия в результате переориентации традиционных потребителей и сжатия экономики, обострили многие ранее довольно привычные социально-кадровые проблемы и поставили много новых.

Если раньше предприятия постоянно были озабочены набором новых работников, то сейчас директоров больше волнует избыток кадров, порожденный несоответствием между упавшими объемами производства и практически сохранившейся численностью. Но и сокращение кадров тоже не может оцениваться однозначно положительно и само порождает новые проблемы.

Как отмечено выше, в системе приоритетов директората российских предприятий до сих пор на втором месте стоит блок социально-кадровых проблем, а именно - сохранение ядра коллектива и стабилизация занятости. Здесь нет филантропии,

а есть четкая экономическая логика: сохранение ядра коллектива - залог успехов, поэтому крайне важно удержать тех, кто умеет что-либо очень хорошо делать (принимать и реализовывать производственные решения или управлять оборудованием) в сегодняшнее очень непростое для предприятий время.

Иерархия социально-кадровых проблем

Когда мы попросили руководителей предприятий назвать наиболее значимые для них проблемы в области управления персоналом, то на первое место вышла проблема вынужденных простоев. Ее выделили как первостепенную примерно 60%. На втором месте проблема избыточной численности (38,8%), на третьем - уход квалифицированных кадров (32,3%).

Любопытно, что на аналогичный вопрос руководители кадровых служб дали сходные, но все же отличные ответы. Для руководителей кадровых служб иерархия проблем в управлении персоналом выглядит следующим образом: текучесть кадров (12,5%), нехватка специалистов (10,2%), избыток кадров (10,1%). Иными словами, здесь четко видно, что директора смотрят на проблемы кадров более стратегично и отчетливее прослеживают их связь с нынешним состоянием и перспективами предприятий.

В иерархии социально-кадровых проблем отраслевые отличия проявляются особенно четко. Для всех обследованных нами отраслей на первом месте по степени важности (если судить по числу ответов) стоят вынужденные простои, но на более низких ступенях иерархии проблем уже начинаются различия.

Для **текстильной промышленности** на втором месте - текучесть кадров, на третьем - нехватка специалистов и на четвертом - избыток кадров.

Для **химической отрасли** на втором месте - избыток кадров, на третьем - текучесть кадров и на четвертом - нехватка специалистов.

Для **машиностроения** на втором месте - нехватка рабочих, на третьем - падение трудовой дисциплины и на четвертом — нехватка специалистов.

Анализируя различия в кадровой стратегии по группам лидеров и аутсайдеров, мы обнаруживаем, что проблемой удержания избыточной численности в большей степени озабочены руководители предприятий-лидеров, нежели руководители предприятий-аутсайдеров (49,2% к 29,6% соответственно).

Аналогичным образом обстоит дело и с проблемой падения трудовой дисциплины: обостренно она воспринимается лишь частью руководителей предприятий-лидеров. Ни один из руководителей предприятий-аутсайдеров ее даже не отметил.

В такой структуре оценок отчетливо проглядывает большая адаптированность и уверенность первых лиц предприятий-лидеров, чем руководящего персонала среднего уровня. Директора таких предприятий смотрят на проблемы управления персоналом

как бы более стратегически и потому их уже интересуют проблемы повышения эффективности работы. Отсюда и озабоченность излишней численностью, и стремление добиться от оставшихся работников должной дисциплины на производстве.

Заработная плата - основа социального мира

Прежде чем анализировать ситуацию на обследованных предприятиях с точки зрения политики оплаты труда, посмотрим, как обследованные нами отрасли смотрятся на общероссийском фоне. По данным Госкомстата, средняя заработная плата к августу 1994 г. составила 221 тыс. руб. или 2,1 прожиточных минимума. В то же время в химической промышленности средний заработок равнялся 196,7 тыс. руб. (1,9 прожиточных минимума), в машиностроении - 171,2 тыс. руб. (1,7 минимума), а в легкой промышленности - 116,1 тыс. руб. (1,1 минимума). Из этого сопоставления нетрудно заметить, что избранные нами для обследования отрасли не входят в число наиболее оплачиваемых и потому сфера регулирования заработной платы здесь должна быть одной из наиболее проблемных.

Чтобы понять последствия этого, мы постарались собрать субъективные оценки заработной платы на предприятиях, предложив делать их на основе сравнений не по отраслям, а по территориям. Именно такой взгляд на свой уровень заработка реально важнее для человека, работающего и проживающего в конкретном населенном пункте, где в условиях разобщенного российского рынка формируется свой уровень стоимости жизни (напомним, что ее разброс между различными населенными пунктами составляет более четырех раз, а по отдельным пунктам и товарам - более 10 раз).

По оценкам директоров, на 18,5% обследованных предприятий заработная плата I была выше, чем в среднем по городу, а на 37,7% - ниже. У остальных предприятий оплата была примерно той же, что в среднем по городу, где они расположены. У текстильщиков соотношение тех, у кого заработная плата выше, чем средняя по городу, и тех, у кого она ниже, составили 20,8% к 40,1%, у химиков — 13% к 34,7%, у машиностроителей- 17,8% к 35,7%.

Отметим, что в текстильной промышленности сложилось наиболее контрастное положение — больше тех, у кого заработная плата превышает среднегородскую, и больше тех, у кого она отстает. Можно ли это рассматривать как симптом большого ухода в этой отрасли от прежних моделей уравнительности в оплате труда и постепенного перехода к более рыночным отношениям в сфере труда - вопрос, требующий дополнительного изучения.

Если сопоставить политику оплаты труда на предприятиях-лидерах и аутсайдерах, то обнаружим любопытную картину. Примерно половина (46,2%) предприятий-лидеров уже сейчас платят заработную плату больше, чем в среднем по своему городу и лишь у 1/5 из них она отстает от среднегородской. На предприятиях-аутсайдерах это соотношение выглядит почти строго противоположно и составляет соответственно 15% к 63%.

Занятость: динозавры умирают первыми?

В наше обследование попали предприятия с численностью от 70 до 27 000 работающих. При этом в среднем численность занятых на предприятиях текстильной и химической отраслей составила по 1 700 работающих, а на предприятиях машиностроения - 3 000.

В среднем по всей группе обследованных нами предприятий в 1993 г. численность снизилась на 13%, причем разброс значений по отраслям крайне мал. Зато проявилась зависимость величины сокращения кадров от численности работников предприятия.

Так, на предприятиях с числом работающих до 500 занятость снизилась всего на 6%, а на малых предприятиях химии даже увеличилась более чем на 30%. Наибольшие масштабы сокращений отмечены на машиностроительных предприятиях с численностью от 100 до-5 000 работающих, а у химиков и текстильщиков - на самых крупных предприятиях с численностью свыше 5 000 работающих.

Даже в крайне специфичных российских условиях начали проявляться некоторые общие закономерности деятельности фирм и в частности то обстоятельство, что малые и средние предприятия более адаптивны и потому способны лучше удерживать занятость в наиболее тяжелых экономических ситуациях. Это обстоятельство, впрочем, для российской экономики в целом не сулит ничего хорошего, поскольку в ней преобладают крупные и сверхкрупные (по современным мировым меркам) предприятия.

Анализ динамики численности с учетом финансового состояния показывает следующую тенденцию: на предприятиях-лидерах численность изменялась гораздо меньше. Это вроде бы естественно. Финансовая устойчивость может быть объяснена тем, что выпускается продукция, имеющая гарантированные рынки сбыта (как правило, это рынки с твердой валютой, обеспечивающие лучшее соотношение себестоимости в рублях и цены в валюте). Естественно, что большая производственная программа требует большего объема живого труда и большей численности кадров, соответственно на этих предприятиях и сокращение должно быть меньше. Но это рассуждение не объясняет всей сложности явления.

В среднем по России численность безработных составляет порядка 4-5%, но с учетом потерь рабочего времени уровень безработицы достигает 10-12%. По данным Госкомстата за август 1994 г., наибольший уровень потерь рабочего времени фиксируется на предприятиях машиностроения и металлообработки (59% всех потерь по промышленности), легкой (20%), химической и нефтехимической (7%) промышленности.

В попытках удержания занятости многие из обследованных нами предприятий использовали такой прием, как дополнительные отпуска по инициативе администрации (неоплачиваемые или частично оплачиваемые). На примерно половине предприятий предоставлялись дополнительные отпуска длительностью до 1 месяца, еще на 17% - на 1—2 месяца, на 13% - более чем на 2 месяца.

Обратим внимание на то, что в текстильной промышленности чаще использовались более короткие отпуска (до 1 месяца), а в химической и машиностроении преобладали отпуска на более длительные сроки.

На предприятиях-лидерах более активно использовались отпуска до 1 месяца (68% против 48% среди предприятий-аутсайдеров), а на предприятиях-аутсайдерах чаще предоставляли длинные (более 2 месяцев) отпуска (18,5% против 10,7% среди предприятий-лидеров).

Для полноты картины примем во внимание, что по обследованным нами предприятиям падение объемов производства составило 30-50% и более, а снижение численности лишь 10—12%.

Существует несколько причин, объясняющих нелинейность связи между падением объемов производства и численностью занятых на предприятиях:

- жесткость технологий;
- система налогообложения, стимулирующая содержание излишней численности для снижения базы налогообложения;
- высокий уровень инфляции;
- некоторые особенности приватизации, стимулирующие сохранение численности на первых этапах;
- позиция руководителей, не желающих осложнять социальную ситуацию на предприятии и в городе;

отношение к увольнениям трудового коллектива, избегающего массовых увольнений даже ценой снижения среднего заработка.

Таблица 2

Категории	Кого увольняют в первую очередь?			В среднем
	Отрасль			
	текстильная	химическая	машиностроение	
Низкоквалифицированные	44,1	26,1	44,8	41,9
"Плохие" работники	15,6	21,7	25,4	20,3
Работающие в закрываемом лении	20,8	47,8	32,8	29,3
Пенсионеры	18,1	4,3	2,9	10,2
"Ненадежные"	3,9	0	3,0	3,0

Сумма по отраслям может превышать 100%, т.к. ответ предусматривал возможность отметить несколько вариантов.

Однако материалы проведенного обследования предприятий показывают, что руководители уже озабочены "передержкой" численности занятых.

Таким образом, руководители предприятий-лидеров отвлекают часть средств на содержание излишней численности, рассчитывая, видимо, на скорый выход к траектории роста объемов производства.

Кого же сегодня увольняют с российских предприятий, можно ли нарисовать обобщенный портрет нового российского безработного (табл. 2)?

Информация о категориях попавших под увольнение довольно однозначна: в первую очередь предприятия избавились от работников низкой квалификации (этот ответ выбран как наиболее адекватный ситуации в 42% анкет). Наиболее остро это проявилось на предприятиях машиностроения и у текстильщиков.

Еще одна категория - так называемые "плохие" работники, те, кто характеризуются как нарушители трудовой дисциплины. Эта категория отмечена еще в 20% анкет.

О том, что рост увольнений сдерживается стремлением директоров избежать социальных взрывов в своих городах, косвенно свидетельствует то, как в ответах на наши анкеты директора оценивали возможности трудоустройства для тех, кого они могли бы уволить. Лишь 20-25% руководителей указали на возможность для увольняемых устроиться на других предприятиях того же города и до 30% руководителей отметили отсутствие какой-либо возможности трудоустройства увольняемым вне данного предприятия. Различия между отраслями в этом аспекте, имеются, но не радикальные.

Руководители российских предприятий сегодня четко понимают, что при недоступности рынка жилья и сохранении системы прописки увольнение сопряжено с ростом социальной напряженности в коллективе и в городе, ведь перетекание рабочей силы практически исключено. К сожалению, это закономерно, поскольку производственный негосударственный сектор в нынешних условиях практически не виден и может предоставить лишь незначительное число рабочих мест. Конечно, довольно, большое число работников, ныне занятых в производстве, может пока поглотить сфера стихийной коммерции, но и это не решает всех проблем.

Наиболее остро такие ситуации возникли в "закрытых" городах, ранее ориентированных исключительно на нужды оборонного комплекса, а также в малых и средних городах, в которых расположены предприятия одной отрасли или крупные предприятия, ранее предоставлявшие рабочие места большей части жителей.

В этих ситуациях передержка численности - способ снизить социальную напряженность и оказать помощь населению. Но платой за это становится снижение эффективности производства и усиление угрозы гибели предприятия в целом. И все же сокращение кадров проходило и на тех предприятиях, где руководители указали на отсутствие у уволенных возможности устроиться на других предприятиях города.

Всего в нашей выборке таких предприятий оказалось 26% от общей численности обследованных. И сразу проявились достаточно четкие отраслевые различия: на предприятиях текстильной и химической отраслей сокращение хотя и было, но существенно меньше, нежели на остальных.

На машиностроительных же предприятиях в городах с предрасположенностью к застойной безработице сокращение оказалось даже больше, чем на других предприятиях отрасли. Видимо, причина в крайне тяжелом финансовом положении этих предприятий: среди них потенциальных банкротов, по субъективным оценкам, в два раза больше, чем в среднем по машиностроительным предприятиям. И это дополнительный штрих к довольно мрачной картине положения в машиностроительном комплексе России. Мы можем сказать и о том, что крах машиностроения действительно может стать мощным импульсом к социальным потрясениям во многих городах страны, связанных с этой отраслью.

Заключение

Если попытаться обобщить результаты нашего исследования, то можно сформулировать несколько принципиальных выводов:

1) Неправомерно говорить о нежизнеспособности российской промышленности в целом. В ее отраслях (по крайней мере тех, по которым нам удалось собрать информацию) существует немалая группа предприятий, руководители которых сумели найти стратегию выживания в условиях макроэкономического кризиса и добиться неплохих финансовых результатов даже в таком тяжелом году, каким был для России год 93-й.

2) Существенные различия сложились не только между предприятиями одной и той же отрасли, но и между разными отраслями. При этом одна из отраслей, первой попавшей в кризис, а именно текстильная, продемонстрировала в 1993 г. наибольший прогресс в выработке адаптированных моделей финансово-экономической политики.

3) Фактически завершился процесс преобразования государственных предприятий в новые организационно-правовые формы. Однако, как показали результаты исследования, по оценкам самих предприятий, смена организационно-правовых форм практически не сказалась ни на эффективности деятельности предприятий, ни на улучшении их финансового положения.

4) Большая часть предприятий ориентируется в своей деятельности на достижение целей, соответствующих ориентации на рынок. Около 80% обследованных предприятий считают важнейшими целями максимизацию прибыли и объемов продаж.

В то же время достаточно большой удельный вес среди выбранных целей деятельности занимают цели, наличие которых свидетельствует о том, что прежняя социальная направленность действий более половины предприятий и их руководства, то есть деятельность в интересах не фирмы как таковой, а трудового коллектива предприятия, пока существенно не изменилась.

5) Главными проблемами, с которыми сталкиваются предприятия в настоящее время, являются отсутствие финансовых ресурсов для нормального функционирования и трудности со сбытом производимой продукции. В наибольшей степени спросовые ограничения затронули предприятия машиностроения, что, видимо, и предопределило наибольший объем спада промышленного производства именно в данной отрасли.

6) Большинство исследованных предприятий предпринимают активные шаги по созданию собственной сбытовой системы - в основном на основе организации собственных розничных магазинов. Среди машиностроительных предприятий получают развитие такие формы организации сбыта, как создание представительств и агентств по продаже продукции.

7) Несмотря на сложившуюся точку зрения об отсутствии инвестиций, можно отметить, что 52,3% обследованных предприятий в 1993 г. осуществляли инвестиции в развитие производства. Так что при анализе положения в инвестиционной сфере речь скорее всего должна идти не о полном отсутствии инвестиций, а об их недостатке или малоэффективном использовании.

Анализ используемых источников финансирования показывает, что основным источником являются собственные средства предприятий. Это приводит к тому, что инвестиции осуществляются в крайне незначительных размерах (в силу недостатка средств), не обеспечивается концентрации средств на финансировании наиболее перспективных проектов. Для финансирования производственных инвестиций практически не используются такие источники, как долгосрочные (инвестиционные) кредиты банка и эмиссия ценных бумаг предприятий.

Все это дает основания полагать, что уже в ближайшее время при соблюдении определенных условий (снижении инфляции, умеренном протекционизме, активизации работы по привлечению инвестиций, реальном запуске процедуры банкротства, "расчищающей" рынок от нежизнеспособных предприятий при недопущении социальных взрывов на фоне застойной безработицы; создании более действенных процедур контроля за деятельностью предприятий со стороны акционеров, в том числе и государства; развитии консультативно-экспертной помощи предприятиям) процессы адаптации будут более отчетливо проявляться и в других отраслях российской промышленности.

Самый же важный вывод нашего исследования состоит в том, что уже к началу 1994 г. в российской промышленности появились первые признаки формирования новых моделей поведения предприятий, адекватных условиям и направлениям реформирования экономической системы страны. Но этот процесс не может порождать однозначно благодушного настроения, поскольку полем для маневра реально стал только оборотный капитал предприятий. Инвестиционная же деятельность, направленная на реструктуризацию основного капитала - основу долгосрочного развития, была отодвинута в тень как аутсайдерами, так и лидерами: все они сделали ставку на выживание в краткосрочной перспективе.

Между тем очевидно, что с каждым месяцем, с каждым годом нарастает угроза перехода инвестиционного голода в технологическое крушение российской промышленности, когда придется останавливать предприятия уже не из-за неплатежей или отсутствия спроса на продукцию, а под угрозой разрушительных аварий. Поэтому принципиально важно сделать все возможное, чтобы трансформировать уже образовавшиеся в стране накопления в инвестиции и направить их на ускорение структурной трансформации экономики.

А это означает, что если в ближайшее время не удастся стабилизировать макроэкономическую ситуацию и активизировать инвестиционные процессы, то через несколько лет даже самые благополучные ныне предприятия начнут втягиваться в кризис иного порядка, и это будет означать действительный конец российской промышленности и необходимость новой индустриализации. Но сегодня этого еще можно избежать. Вот первая среди главных задач, которые необходимо решить государству.

Другая важная задача, насколько можно судить по результатам нашего исследования, — переориентация самой промышленности на более активное решение задач повышения эффективности и в первую очередь - на снижение издержек по всем стадиям производства и реализации товаров. Без этого невозможно прибыльное использование частных инвестиций, а других у страны сейчас практически нет.

Иными словами, ситуация в российской экономике сейчас более всего напоминает пробивку тоннеля с двух сторон: с одного направления пробивается правительство, с другого - предприятия. Если они не разминутся и не ослабят своих усилий, то смогут "сбить" тоннель, и Россия получит возможность пустить по этому тоннелю локомотив экономического прогресса. Очень хочется верить, что мы сумеем увидеть отправление этого экспресса и даже приобрести на него билеты.