

Промышленный и банковский капитал в процессе реформ

Сегодня следует признать правоту Е. Гайдара, неоднократно заявлявшего о том, что реформы в России стали необратимыми. Вернуться обратно в социалистическую экономику действительно невозможно: она утратила свои отличительные черты, а значит, перестала существовать фактически, хотя и продолжает жить в воспоминаниях современников.

Прежде всего экономика страны утратила плановый характер, исчез план-приказ, исчезли и партийные взыскания — грозные внеэкономические санкции за его невыполнение, а с ними и специфические механизмы стимулирования. Таким образом, административно-командная система утратила свою вторую составляющую, перестала быть *командной*, хотя первая — *административно-бюрократическая* — составляющая оказалась более живучей.

Другим признаком разрушения социалистической экономики стали *падение «железного занавеса»*, неконтролируемое вторжение импортных товаров на российский рынок и непосредственный выход российских товаров на мировой рынок. Зарастают травой глубокие лесные колеи, превратившие Эстонию в мирового поставщика алюминия, и Россия овладевает собственными каналами выхода на мировые рынки. Все это приближает ситуацию, в которой конъюнктура мирового рынка и мировые цены начинают определять перспективы развития российских отраслей промышленности.

Наконец, последним отличием постсоветской экономики стала *ликвидация дефицита материальных ресурсов*, и вместо привычных проблем выбивания лимитов и фондов появилась неожиданная и непривычная проблема заготовивания как продуктами питания, так и непродовольственными потребительскими товарами и предметами производственно-технического назначения. Наиболее острыми стали проблемы сбыта и инвестирования, т. е. возник новый для России и характерный для любой рыночной экономики тип дефицита — *дефицит финансовых ресурсов*.

В этой новой экономической реальности не сразу выкристаллизовались реальные субъекты хозяйственной деятельности. Сначала, когда была осознана немощь привычного централизованного инвестора и потребителя — государства, — поиск нового могущественного централизованного инвестора привел на Запад и воплотился в программе помощи российской экономике Буша—Гайдара. Однако долго ожидаемые 24 млрд долл. увязли в болоте согласований условий предоставления помощи и так и не достигли России. Непролившийся поток централизованной западной помощи разбился на мелкие ручейки и принял форму создания совместных предприятий (СП). Причем в качестве зарубежных партнеров выступали, как правило, наши бывшие соотечественники, сменившие нью-йоркские

Гурков И. Б. — кандидат экономических наук, профессор Высшей экономической школы (Москва), научный сотрудник Эразмусского университета (Роттердам). Специалист в области проблем менеджмента.

такси на красивые карточки никому не известных фирм. И лишь один из десяти директоров промышленных предприятий даже столичной — Московской — области, искавших контактов по созданию СП, смог наладить успешную совместную деятельность¹. Как правило, инвестирование западных партнеров в российскую промышленность осуществляется на предприятиях, имеющих длительные и устойчивые двухсторонние связи.

Правительство Гайдара (ныне уже распавшаяся команда «звездных» или «чикагских» мальчиков) вселяло еще одну надежду на появление сильного экономического субъекта — *слоя предпринимателей*. Однако идеология реформ, рассчитанная на «самодеятельного индивида», не нашла особого понимания и поддержки в стране, где развитие необходимых для этого личностных свойств подавлялось не десятилетиями, а веками. Бурный всплеск «демократизма» был, скорее, проявлением стремления к социальной справедливости — базовой национальной ценности — и быстро захлебнулся, уступив место ностальгии по «славным семидесятым». Не оправдался и расчет на то, что «новые русские» смогут образовать некую критическую массу, способную вытащить все российское общество из экономического и идеологического тупика. Однако слой предпринимателей действительно появился и занялся в небольшой своей части производственной, а в подавляющей — коммерческой деятельностью. В результате им был создан отечественный *банковский капитал*.

Таким образом, появились два значимых субъекта экономической деятельности: *банкиры* и *производственники*. Первые, контролирующие банковский капитал, так называемые «коммерческие банки», — это по преимуществу люди, усвоившие новое содержание и стиль экономических отношений. Вторые — директора промышленных предприятий. Они представляют собой неоднородную совокупность, которая может быть дифференцирована по своим социально-экономическим и политическим ориентациям и, следовательно, по способам экономического поведения.

В зависимости от социально-экономических ориентаций директора условно могут быть разделены на две группы. Прежде всего выделяется группа «красных директоров», по-прежнему ориентированных на сильное и «умное» государство, успешно регулирующее и направляющее экономические процессы. Как правило, в эту группу входят руководители металлургических и текстильных предприятий. Они обычно крайне не удовлетворены политикой правительства из-за слабого противостояния промышленному спаду; раздражение вызывает у них хаотически организованная приватизация (прежде всего «ваучеризация»).

Можно выделить три важнейшие меры, которые порознь или совместно выдвигаются всеми директорами данной группы в качестве чудесного лекарства, избавляющего от нынешних бедствий. Первое — очередной и на сей раз тотальный взаимозачет неплатежей. «Красные» директора признают, что такая мера приведет к галопирующей инфляции. Но на это, по их мнению, есть другое чудесное средство — периодическое индексирование оборотных средств предприятий. И, наконец, третья мера, логически дополняющая данную систему, — кредитование себя и смежников под «божеский» процент. Верхняя граница «божеского» процента определяется спецификой производства, напрямую зависит от скорости оборачиваемости текущих затрат и хотя обычно не превосходит 50% годовых, в некоторых случаях доходит до 170% годовых. Основная подоплека данных мер — подстегивание массового эффективного платежеспособного спроса, что является не только экономической необходимостью, но и задается определенной социальной программой директорского корпуса, что видно из таблицы.

¹ В статье используются данные социологических исследований «Трансформация и элита» (1993 г.) и «Результаты приватизации» (1994 г.), проведенных, соответственно, Институтом социально-экономических проблем и народонаселения РАН и Высшей экономической школой.

Таблица 1

Перспективы сохранения трудового коллектива в зависимости от выбора модели социально-экономического развития (мнения директоров, %)

Модель социально-экономического развития	Перспективы сохранения трудового коллектива	Коллектив должен быть сохранен даже ценой снижения эффективности производства	Ради повышения эффективности производства следует пойти на сокращение трудового коллектива
Государство должно регулировать определенные сектора экономики и оказывать социальную поддержку наиболее нуждающимся слоям населения		24,3	69,1
Государство должно регулировать большинство секторов экономики и оказывать социальную поддержку всем слоям населения		61,2	27,5

Приведенные данные показывают, что сторонники «патерналистской модели» (т. е. те директора, которые выступают за сильное государство с регулирующими функциями) в большинстве борются за сохранение трудового коллектива даже ценой падения эффективности производства. В ход идут сокращенная рабочая неделя, продление дней праздников, предоставление отпусков за свой счет. В большинстве случаев рабочие безропотно соглашались на эти меры так же, как и на невысокую заработную плату, понимая, что все это пока единственные способы сохранения рабочих мест. Кроме того, предприятия, руководимые директорами данной группы, либо целиком сохранили объекты социальной инфраструктуры — жилье, детсады, базы отдыха и т. п.,— либо смогли выработать гибкие механизмы по передаче подобных объектов в подчинение местных властей, не ущемляющие интересы работников данных предприятий.

В то же время вторая группа директоров, ориентированная на ограничение регулирующей функции государства лишь несколькими определенными сферами, признает целесообразность более жесткой социальной политики и идет на сокращение трудового коллектива. Данная группа директоров неоднородна. В ней явно присутствуют те, кто по своим негативным оценкам «политики реформ» схож с «красными директорами», причем эта негативная оценка подпитывается собственными неудачами в качестве производителя и продавца не нашедшей спроса продукции. Такие директора (среди опрошенных — руководители строительных отраслей), назовем их «серыми», высказывают желание поменять профиль производства, уволить весь трудовой коллектив и набрать немного квалифицированных рабочих для того, чтобы начать все «с чистого листа».

Выделяются также «белые директора», т. е. те, кто нашел свою нишу в новой экономической реальности, а именно, нашел инвестора, нашел или приспособил оборудование и начал производство товаров, находящих спрос на внутреннем, а еще лучше, на внешнем рынке. «Белые» директора, как показывают исследования, в основном руководят предприятиями пищевой промышленности, бытовой химии и небольшими ремонтными или механическими заводами. Важнейшая причина «белизны» данной группы директоров заключается в объективной возможности руководимых ими предприятий быстро менять ассортимент и перестраивать производство в поисках новых сегментов рынка, не затронутых общим промышленным спадом. Так, кондитерская фабрика пускает линию по разливу

водки, а механический завод осваивает производство несгораемых шкафов вместо деревообрабатывающих станков.

Разумеется, подобная гибкость не дается сама по себе. Она обеспечивается непрерывным «кручением» директора в поисках выгодных хозяйственных партнеров, организацией системы многоступенчатых бартерных сделок и жесткой ценовой борьбой с конкурентами и поставщиками. Однако именно эта успешность и растущая конкурентоспособность продукции привлекают инвесторов и заставляют директоров вступать в новые, во многом не привычные отношения с агентами финансового капитала.

Нельзя сказать, что «красные директора» начисто оторваны от кредитной сферы. В современных условиях массовой неплатежеспособности хозяйственных партнеров, медленного прохождения финансовых документов через кассово-расчетные центры предприятия вынуждены брать кредит под «людоедские» проценты на закупку необходимых комплектующих и выплату зарплаты. Однако система взаимоотношений между банками и промышленными предприятиями принципиально различна для «красных» и «белых» директоров. Это различие становится очевидным при анализе важнейшей составляющей современных экономических процессов — приватизации.

Приватизация, по идее ее авторов, должна была способствовать финансированию предприятий, обеспечивая вторичную эмиссию. Однако продление жизни ваучера до июля 1994 года продлило жизнь чековых аукционов, на которые выводятся приватизируемые предприятия. Само предприятие в этих условиях оказывается владельцем бумаг, причем не всегда известной ценности, но не денег, с помощью которых могли бы быть решены задачи реконструкции производства и расширения выпуска продукции. Результаты проведенных нами опросов директоров показали, что они и до июля 1994 года бились за переход к денежному аукциону. Можно с большой долей уверенности предположить, что проведение денежных аукционов тормозилось инвестиционными фондами, заинтересованными в продолжении игры с ваучерами.

Формально почти невозможно отличить «красное» предприятие от «белого» по типу организационно-правовой формы. Как известно, реально в России сложились два основных типа приватизации. Первый характеризуется полным выкупом всего имущества государственного предприятия его работниками и образованием акционерного общества закрытого типа. Особенно легко подобные действия совершались в 1991—1992 годах, когда приватизировались предприятия, до того получившие статус арендных с правом выкупа. После запрета такой формы приватизации в большинстве случаев трудовые коллективы выбирали так называемый «второй вариант» приватизационных льгот, оставлявших 51% собственности предприятия его работникам. Опросы показывают, что лишь на ничтожной части предприятий работников принуждали к использованию ваучеров и денежных сбережений для покупки акций. В большинстве случаев в ходе приватизации действовал «стадный инстинкт»: работники приобретали акции, потому что «все так делали».

Подобная легкость приобретения статуса собственника накладывает свой отпечаток и на постприватизационное перераспределение титула собственности. С одной стороны, работники обследованных предприятий высказывают стремление быть не только *de jure*, но и *de facto* собственниками предприятий (50,3% желали бы видеть себя и своих товарищей собственниками предприятия), с другой — подобное пожелание далеко от реальной действительности. Процесс приватизации мало что изменил в процессах принятия решений и практически не отразился на увеличении прав трудовых коллективов. Согласно проведенным опросам, изменение влияния трудового коллектива после приватизации не превысило 0,2 по пятибалльной шкале ни по одному из 17 типов производственных решений. Именно поэтому стали возможны такие, например, ситуации, когда все члены трудового коллектива акционерного общества закрытого типа, где доли собственности распределены абсолютно поровну, заявили, что предприятием вла-

деет директор. Как результат осознания нереализуемости и недостижимости коллективного управления промышленными предприятиями 28,4% рабочих желали бы видеть нынешнюю администрацию (либо персонально директора) будущим реальным владельцем предприятия.

Именно здесь и проходит реальный водораздел между «белыми» и «красными» директорами. «Белые» директора прекрасно осознают свое уникальное положение распорядителей недвижимой, но текучей собственности и активно пытаются перераспределить акции трудового коллектива в свою пользу. В этом им активно помогает жесткая социальная позиция, в частности массовые увольнения работников либо провоцирование высокой текучести (путем занижения или задержек выплаты заработной платы, сохранения тяжелых условий труда, бессмысленного ужесточения трудовой дисциплины). Действительно, каждый увольняющийся работник — акционер общества закрытого типа обязан оставить свою долю в распоряжении акционерного общества. Разумеется, стоимость доли должна быть компенсирована, но так как уставной капитал приватизационных предприятий формировался исходя из стоимости основных фондов в ценах 1991 года, то сегодня причитающаяся доля представляет чисто символическую величину. Более того, освобождающаяся доля не перераспределяется среди всех акционеров, а концентрируется в руках директора и его клевретов. В акционерных обществах открытого типа увольняющийся акционер формально может забрать свои акции, но ввиду неразвитости фондового рынка и отсутствия вторичной торговли ценными бумагами и эти акции, как правило, достаются администрации предприятия.

Все это создает совершенно новую коллизию. В течение одного-двух лет после утверждения заявок на приватизацию некоторые директора ухитрились сконцентрировать в своих руках до трети акционерного капитала. Это позволяет им контролировать принятие важнейших решений и не бояться активно привлекать сторонних инвесторов.

«Красные» же директора обычно не имеют подобных возможностей. Прежде всего принятые ими социальные обязательства препятствуют грубому выталкиванию работников-акционеров. Важно также учитывать, что «красные» директора, как правило, руководят крупными предприятиями, где проведение политики внутренней скупки акций требует обладания большими свободными денежными средствами, объективно им не доступными. Все это делает «красных» директоров гораздо более уязвимыми, с одной стороны, перед собственным трудовым коллективом, имеющим формальное право сменить директора, а с другой — перед потенциальным сторонним инвестором, стремящимся приобрести формально небольшие остающиеся пакеты акций (до 20%) на чековых либо денежных аукционах.

Разумеется, реальная жизнь гораздо сложнее предложенной здесь схемы. «Красные» директора не столь уж беззащитны и выработали достаточно эффективные механизмы защиты своих интересов. Последнее нововведение в рамках этой деятельности — создание внутри открытых акционерных обществ закрытых обществ из работников-акционеров. Как правило, директор является председателем данного акционерного общества закрытого типа, концентрирующего значительную (до 40%) долю акций. Однако общее направление прослеживается довольно четко: вовлечение сторонних акционеров «белыми» директорами и активное противодействие этому процессу «красных» директоров. Что объединяет оба типа директоров — это *активное неприятие вторичной эмиссии* как инструмента мобилизации финансовых ресурсов.

Занижение стоимости выкупленного в ходе приватизации имущества делает малоперспективной мобилизацию средств путем дополнительных выпусков акций. Действительно, нередки случаи, когда предприятие, выпускающее продукцию на 5 млрд руб. в год, имеет уставной капитал 30 млн рублей. Выпуск акций на сумму, необходимую для расширения такого производства, превращает долю коллектива в ничто.

Итак, предприятия обоих типов не могут найти в приватизации финансовых источников развития. Это заставляет их обращаться в так называемый «коммерческий сектор». Однако мотивы у «красных» и «белых» директоров при этом различны. Если «белые» директора ищут средства на закупку нового оборудования и переналадку существующих линий под наращивание выпуска перспективных видов продукции, то «красные» директора озабочены поиском кредитов на закупку сырья, материалов и комплектующих, обеспечивающих элементарное поддержание производственного процесса. Это различие предопределяет различные типы взаимоотношений, складывающихся между промышленным и финансовым секторами экономики.

Первым типом таких взаимоотношений является *полное подчинение промышленного капитала банковскому*. В случаях подчинения предприятий контролирующим финансовым организациям (контроль за каналами снабжения сырьем и сбытом готовой продукции) речь идет не о собственно финансовом, а о *ростовщическом* капитале. Именно ростовщический капитал загоняет предприятие в тупик, поскольку взимаемый при его услугах процент значительно выше нормы прибыли, получаемой при обычных реализационных операциях предприятия. В данном случае неважно, оформляется ли кредит как ссуда или предприятие переводится на давальческое сырье. В обоих случаях контролирующая структура оставляет предприятие «голеньким», устанавливая цены, не дающие возможность получения прибыли, т. е. свободных денежных средств, которые могут быть использованы при установлении независимого контакта с иными поставщиками и потребителями. Вследствие искусственного завышения процента по кредиту предприятие не имеет возможности использовать полученные средства на расширение производства, ассортимента выпускаемой продукции или на перепрофилирование. В результате перспективы его развития при данной форме взаимоотношений не просматриваются. Такие взаимоотношения являются тупиковыми не только для предприятия, но и для финансиста-ростовщика, так как предприятия, лишённые заинтересованности в поисках новых рынков и в совершенствовании ассортимента продукции, неизбежно проигрывают конкурентную борьбу даже в среднесрочной перспективе.

Вторым типом взаимоотношений является *недопущение финансового капитала в производственную сферу*. Этот метод применяется предприятиями, сумевшими накопить в предреформенные времена избыточные запасы сырья и комплектующих изделий, неустановленное, но легко реализуемое оборудование и т. п., что позволяет им жить за счет внутренних ресурсов. К этой же группе относятся предприятия, занимающие промышленные площадки, удобно расположенные в центре больших городов. В результате они имеют возможность сдавать в аренду (или продавать) землю, капитальные постройки, производственные площадки либо обменивать их на различные льготы, беспроцентные ссуды и т. п.

В этом случае предприятие оказывается свободным от подчинения банковским структурам, но в большинстве случаев оно одновременно и лишается возможности полноценно развивать производство: избыточные объекты производственной и бытовой сферы являются «золотым запасом» предприятий, который не может расходоваться вечно. Кроме того, уверенно чувствующие себя предприятия не уступают финансовым группам в установлении контроля над каналами снабжения и сбыта и проявляют не меньшую изобретательность, вынуждая поставщиков или потребителей переходить на давальческое сырье. Они заставляют смежников брать коммерческие кредиты на предоплату собственных услуг, т. е. организуют перекладывание собственных финансовых проблем на смежников, что либо приводит к их удушению и стимуляции взаимных неплатежей, либо к своеобразному «кредитному покеру».

Эта игра проходит по следующим правилам: цепочка взаимосвязанных предприятий (например хлопкоочистительный завод, прядильная фабрика, ткацкая фабрика, швейное производство) находится в сходном финансовом положении.

Дебиторская задолженность по неоплаченным поставкам равняется кредиторской задолженности за полученные товары и услуги. При этом полностью отсутствуют свободные средства на продолжение производственного процесса (оплату счетов за электроэнергию, топливо, транспортные услуги, выплату зарплаты и т. п.). В результате все предприятия цепочки имеют равновеликую вероятность остановки производства при смутных перспективах его возобновления.

Дополнительным элементом является то, что ни одно из них не может быть формально объявлено банкротом, так как текущие активы, и прежде всего готовая продукция на складе и незавершенное производство, многократно превосходят кредиторскую задолженность. В этой ситуации предприятие с самым «буйным» коллективом и самой шаткой позицией директора вынуждено брать кредит для предоплаты услуг смежников, чтобы предотвратить остановку собственного производства. Цепочка приходит в движение. Предприятие, находящееся в середине цепочки, может иметь чистую прибыль на проведение операций многоступенчатого бартера, используя разницу между получаемыми средствами и затратами на собственные закупки. Иногда в ход пускается система «внучатого» бартера: когда предприятия переводят на давальческое сырье и полностью перехватывают каналы сбыта готовой продукции поставщиков своих непосредственных поставщиков либо потребителей своих потребителей.

Разумеется, возможно — и российская действительность это демонстрирует — *равноправное партнерство между промышленной и финансовой сферами*. Примерами могут служить взаимоотношения Волжского автозавода и Автовазбанка, крупных нефтяных монополий и отраслевых банков. Это происходит там и тогда, где и когда предприятия организованы в мощные отраслевые структуры, обладают монопольным или квазимонопольным положением на внутреннем рынке и ключевыми позициями в структуре российского экспорта. Их финансовая мощь делает их выгодными партнерами для банков, а «зонтик» государства, стремящегося не утратить контроль над ключевыми экспортными отраслями, не дает утвердиться внешним мафиозным структурам и внеэкономическим отношениям.

Однако вариант равноправного партнерства является для большинства предприятий, скорее, благим пожеланием, чем реальным вариантом взаимоотношений с финансовыми группами. Необходимо очень четко видеть жесткие рамки, в которые поставлено большинство российских предприятий. «Американский динамитный метод» еще не стал главным способом конкурентной борьбы между крупными предприятиями, но силовые методы вытеснения либо недопущения конкурентов получили широчайшее распространение по всей России. Многие предприятия фактически не имеют шансов организовывать сбыт вне «своего» региона под угрозой жизни и здоровья экспедиторов и сохранности товаров. То же относится и к выходу на рынок с новой необычной продукцией. Противодействие этому принимает самые жестокие формы. Сбыт даже таких мирных видов продукции, как молоко и хлеб, оказывается зажатым в жестких границах зон влияния мафиозных группировок. Сложности с реализацией продукции налагают еще более жесткие ограничения на финансы предприятия.

В ситуации дефицита финансовых ресурсов предприятие часто не имеет возможности выбирать ни источник, ни условия финансирования и вынуждено соглашаться на те условия, которые предлагает финансирующая организация. При этом нередко на его директора оказывается сильный прессинг. Рядовыми работниками предприятия такого рода отношения воспринимаются как *мафиозные*. Именно так видятся им внеэкономические правила игры, которые, с одной стороны, применяют контролирующие организации с целью заставить предприятие пойти на жесткую форму контроля, а с другой — вынуждены принимать директора для того, чтобы спасти предприятие и трудовой коллектив от распада.

Понимание этой сложной системы отчасти экономических, а отчасти и внеэкономических взаимоотношений проясняет и роль так часто всеми поминаемой

мафии, являющейся не определенной организацией с офисом и медной табличкой на двери, на которой написано «мафия», а *эвфемизмом для обозначения внеэкономической составляющей взаимодействия капитала и промышленности*. Мафия не имеет отдельных специфических функций, а лишь *делает хозяйственную деятельность более дорогой*. Поэтому она вездесуща и невидима. Мафия возникает там и тогда, где и когда принятие решений обуславливается не экономическими механизмами, а внеэкономическими, включая грубые методы воздействия на принятие решений. В роли мафии могут выступать торговые компании, вынуждающие директора предприятия «садиться» на давальческое сырье, банки, закрывающие предприятию пути к производству одного вида продукции и открывающие к изготовлению другого, потребители, забирающие под покровом ночи со склада готовую неоформленную продукцию. Эта внеэкономическая составляющая хозяйственной деятельности, с одной стороны, положительно влияет на развитие промышленности, так как позволяет продлить жизнь предприятия и сохранить трудовой коллектив, а с другой — является мощным источником удорожания продукции.

Сказанное позволяет в качестве основного сценария развития взаимоотношений банковского и промышленного капитала рассматривать *распространение внеэкономических отношений по вертикали и горизонтали*. Взаимодействие при этом становится все более мафиозным. Внеэкономические отношения отравляют хозяйственную среду и распространяются по цепочке (если тебя заставили дорого произвести, ты заставишь дорого купить).

Перспективы для «белого» директора — продолжающиеся развиваться на взаимовыгодной основе взаимоотношения с мафией. Мафия позволяет такому директору овладеть значительным пакетом акций приватизированного предприятия, за что он расплачивается социально неэффективным перепрофилированием производства (с конфет на водку) и финансовой неустойчивостью предприятия, уже не способного существовать в чисто экономической атмосфере.

Перспективы для «красного» директора — активное и все менее удачливое противодействие проникновению финансовых структур, ориентация на внешних, более цивилизованных инвесторов и растущий риск хозяйственных неудач.

Для «серого» же директора перспектив вовсе не просматривается. Реальное развитие по такому сценарию провоцирует цепочки банкротств и рост массовой безработицы.

В целом слияние банковского и промышленного капитала — необходимый этап в эволюции экономики России. Задача заключается в том, чтобы этот процесс принял наиболее разумные формы и способствовал остановке промышленного спада и совершенствованию структуры производства.