

В. Смирнов,
доктор экономических наук
(СОПС РАН и МЭ РФ)

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАЗЛИЧНЫХ ФОРМ СОБСТВЕННОСТИ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

Назначение статьи – внести некоторую ясность в проблему, по которой в экономической литературе было высказано, пожалуй, наибольшее число категорических, но зачастую малообоснованных суждений. Для большинства исследователей является едва ли не правилом хорошего тона "пнуть" приватизацию, возложив на нее весомую или основную долю ответственности за неудачи экономических реформ в России. Из того факта, что идеологи приватизации несистемно и противоречиво сформулировали в свое время ее цели, делаются далеко идущие выводы отнюдь не системного свойства. Модным для обозначения заблуждений приватизаторов стало слово "мифология", хотя мифологемы некоторых их противников порой поражают воображение¹.

Критике подвергается не только ход и временной процесс приватизации (что вполне справедливо, хотя и неконструктивно), но и сама идея. Так, О. Пчелинцев, однозначно заявляет: "... в России 90-х годов не было ни необходимости, ни экономической возможности для проведения крупномасштабной приватизации"². На самом деле драматичность ситуации в том и состояла, что необходимость была, а возможности оптимального решения не было.

Отсутствие необходимости приватизации О. Пчелинцев обосновывает тем, что работу по установлению оптимального соотношения между государственной и частной собственностью должен был взять на себя рынок. Но на это есть возражение самого общего свойства (помимо того, что суждения такого рода нужно отнести к категории беспредметных, поскольку "поезд ушел"): рынка-то хотели далеко не все. А ведь объективная потребность в приватизации сложилась в "советское" время.

¹ Далеко не каждый миф предусматривает, что из 80-120 млрд долл. чистого дохода можно выплатить 147 млрд долл. (по тысяче долларов на душу населения) национального дивиденда, как это предусматривает известное «учение о национальном достоянии».

² Пчелинцев О. Приватизация: доктрина, реальность, альтернатива – Мир России, 1998, том VII, № 3, с. 33

Примечательны результаты одного из обследований в начале 1993 г.: опрошенные директора промышленных предприятий по существу сошлись во мнении, что государственный статус предприятий себя изжил¹. В опросе ВЦИОМ от августа 1993 г., проведенном среди работников намечавшихся к приватизации предприятий, в паре ответов "приватизация нужна / не нужна" соотношение было 2 : 1.²

В статье О. Пчелинцева, в целом отличающейся характерной для этого автора глубиной и остротой подачи материала, утверждается (с. 38): "нет никаких признаков того, что приватизированные предприятия работают лучше, чем государственные". Между тем, в России, начиная еще с 1993 г., стали появляться публикации, в которых на конкретном материале доказывалась необоснованность такого рода утверждений. Можно усилить этот тезис: ни в одном из примерно десяти исследований, проведенных в 1993-1997 гг., доказательств неэффективности негосударственной собственности не получено, но **получены доказательства большей неэффективности государственной собственности**. Разумеется, из этого не вытекает прямого ответа на вопрос, нужна ли была приватизация, поскольку существует не только понятие эффективности, но, например, понятие целесообразности, и это не одно и то же. Тем не менее удалось, как представляется, приблизиться к обоснованию того, что сила государства не во владении собственностью, а в контроле над механизмом владения ею. По логике, уж лучше государству заниматься "голыми" производственными отношениями (выражение О. Пчелинцева), чем "голыми" производительными силами; во всяком случае, известно, чем закончились попытки социализма в этом отношении.

Обзор исследований по сопоставительной эффективности различных форм собственности в промышленности России. Во времени первая инициатива подведения итогов приватизации принадлежала группе ученых Российской академии наук.³ Ими по итогам 1992 г. было опрошено по специально разработанной анкете 153 предприятия восьми отраслей промышленности, а также 4 предприятия сельского хозяйства и строительства. Из этого числа приватизированных были 30%. В промышленности почти все предприятия были приватизированы по второму варианту – 53% акций принадлежит коллективам этих предприятий. По основным параметрам – численности персонала и характеристикам производственного аппарата, а также уровню монополизма – приватизиро-

¹ Долгопята Т. Российские предприятия в переходной экономике: экономические проблемы и поведение. – М., Дело Лтд, 1995, с. 147.

² Вопросы экономики, 1994, № 6, с. 30-31.

³ Гурвич Е., Левин М., Мовшович С., Шейнин Р. Приватизация: первые обнадеживающие результаты. // Российский монитор. Архив современной политики. – М., Центр "ИНДЕМ", 1993, вып. 2.

ванные (П) и неприватизированные (Н) предприятия подбирались таким образом, чтобы можно было говорить о сопоставимости этих групп.

В результате обследования получены следующие результаты (излагаются укрупненно):

1. В группе "П" себестоимость росла меньшими темпами, чем в группе "Н".
2. Рентабельность (по себестоимости) в динамике складывалась в пользу группы "П".
3. Динамика материальных затрат не выявила каких-либо различий по группам.
4. Предприятия группы "Н" оценивают свое финансовое положение ниже, чем предприятия группы "П".
5. Уровень использования производственных мощностей на предприятиях группы "П" был в динамике несколько выше (более медленное ухудшение).
6. Скорость обновления продукции предприятиями группы "П" была почти в два раза выше; было получено четкое доказательство того, что у предприятий группы "П" реакция на рыночную конъюнктуру заметно выше.
7. Дисциплина договорных поставок была в группе "П" несколько выше.

Это обследование было слишком ранним, чтобы можно было распространять его выводы на этап массовой приватизации. Не случайно, что в более позднем по времени, но первом по масштабности исследовании итогов приватизации в России, проводившемся под руководством академика С.С. Шаталина, констатировалось отсутствие "однозначной и очевидной корреляции между экономической эффективностью и формой собственности", поскольку "в условиях глубочайшего экономического спада изменение организационно-правовых форм предприятий (формально-юридическое преобразование форм собственности) не способно за короткие сроки существенно повлиять на повышение экономической эффективности."¹ Вместе с тем нужно отметить, что в этом исследовании сколько-нибудь надежные численные оценки дифференциации предприятий в разрезе форм собственности отсутствовали.

Весьма интересные результаты качественного характера были получены в ходе обследования осенью 1993 г. по двум группам предприятий: 64 государственных и 87 АО; из последних была выделена подгруппа АОЗТ и ТОО (26 предприятий).²

¹ Приватизация в России: итоги первого этапа и перспективы дальнейшего развития. – М., Международный фонд "Реформа", июнь 1994, с. 13.

² Долгопята Т. Российские предприятия в переходной экономике, с. 160-166.

Различия в целях, которые ставят перед собой предприятия на момент опроса, и в схемах принятия решений характеризуются количественными данными, которые для удобства представлены в табличной форме (см. табл. 1).

В порядке комментария к приведенной информации укажем прежде всего, что сам набор параметров сопоставления исключает сомнения в его корректности, поскольку речь идет о качественных факторах, а не о численных показателях эффективности. По сути же буквально по всем параметрам видны преимущества новых форм: они более определены в выборе целей, активнее сокращают персонал, меньше подвержены кризису – обвалу производства, ведут более активную инвестиционную и финансовую политику. Наконец, весьма существенно то, что "руководители государственных предприятий считали, что государство **обязано** (подчеркнуто мною – *В.С*) предпринимать меры по обеспечению их ресурсами". (с.161).

Таблица 1

Характеристика предприятий разных форм собственности
(в %% от общего числа предприятий данной группы)

Факторы и параметры управления	Государственные предприятия	АО	АОЗТ и ТОО
Основная цель (основные цели)			
1. Сохранение трудового коллектива	50	57	46
2. Увеличение прибыльности производства	17	34	38
3. Увеличение объема производства	23	33	39
Отсутствие сокращения персонала	34	25	19
Довольно существенное сокращение персонала	16	14	19
Уменьшение объема производства	74	61	46
Использование для развития предприятия:			
государственных инвестиций и льготных кредитов	30	23	12
собственных средств	47	59	69
средств коммерческих структур	6	9	11
не вкладывают совсем	16	5	4
Невмешательство государства в дела предприятий (как пожелание)	44	56	62
Упование в перспективе на льготные кредиты и государственные инвестиции	46	31	13

Чрезвычайно характерен этот нюанс в деятельности государственных предприятий: еще в годы горбачевской "перестройки" отчетливо выявилось, что госпредприятия ратовали за максимальное расширение их самостоятельности, но ... лишь в сфере их прав (в первую очередь, права распоряжаться результатами производства), а не обязанностей. И то, что

государство за короткий срок освободилось (отнюдь не самым оптимальным образом) от несвойственных ему обязанностей – несомненное достижение приватизации. Шахтеры, устраивавшие сидячие пикеты у Дома правительства, уже обращались не по адресу.

Чрезвычайно урожайным на исследования по эффективности различных форм собственности в промышленности России оказался 1996 г. Так, весной 1996 г. по заданию Госдумы РФ был проведен наиболее обширный и наиболее тщательно разработанный анализ результатов работы в 1993-1995 гг. промышленных предприятий по формам собственности.¹ Было обследовано 2438 предприятий восьми отраслей, в т.ч. 575 госпредприятий, 596 АО с долей государства в уставном капитале более 25% и 1267 АО с долей государства менее 25%.

Смысл такой градации очевиден: попытаться оценить влияние глубины приватизации на экономику предприятия. Включение в анализ данных по трем годам (для 1993-го и 1994-го гг. обследовалось несколько меньшее число предприятий) давало возможность как-то оценить временной фактор. Акционерные общества анализировались отдельно по времени приватизации и по типам акционирования.

Наиболее общий вывод, который делают авторы исследования, формулируется следующим образом: "В течение всех трех исследуемых лет наблюдается монотонное возрастание значения интегрального финансово-экономического показателя от государственных предприятий к среднеприватизированным и затем к самой эффективной группе – глубокоприватизированных предприятий."² Интегральный финансово-экономический показатель представлял собой весовую комбинацию рангов двух сводных показателей – экономической эффективности и финансового состояния. В свою очередь, сводные показатели также представляли из себя весовую комбинацию рангов групп показателей. В экономические показатели входили производительность труда, рентабельность по себестоимости, фондоотдача и оборачиваемость оборотных средств; группа финансовых показателей включала коэффициенты автономии, маневренности, обеспеченности собственными ОС и текущей ликвидности. Ранжирование всех показателей осуществлялось группой экспертов из числа директоров обследуемых предприятий, затем ранги переводились в комплект весовых коэффициентов по методике проф. Н.В. Хованова (Санкт-Петербургский госуниверситет).

¹ Сравнительный анализ экономических результатов работы российских предприятий различных форм собственности. //Международный центр социально-экономических исследований "Леонтьевский Центр". – М., СПб., 1996 (не опубликовано).

² Там же, с. 12

В таблицах 2 и 3 представлены основные численные результаты данного исследования. При анализе табл.3 необходимо учесть, что под объемом производства понимается выручка от реализации продукции с учетом НДС, а производительность труда определяется через товарную продукцию без учета НДС. Это объясняет отсутствие четкой связи по столбцам в первых трех показателях.

Из весьма многочисленных выводов исследования, более частных по отношению к основному выводу (изложенному выше) и не отраженных в данных таблиц 2 и 3, выделим те, которые важны именно для экономической аудитории:

1. Государственные предприятия имеют значительно больший объем нереализованной продукции (по разности объемов выпуска и реализации) даже при том, что они сильнее связаны с госзаказом и дотациями. Приватизированные предприятия в большей степени адаптировались к рыночным условиям и не позволяют себе производить больше, чем могут продавать.

2. Глубокоприватизированные предприятия более интенсивно обновляют основные фонды (хотя этот процесс неравномерен по отраслям), вследствие чего фондоотдача временно падает в сравнении с двумя другими группами предприятий, но зато растет (относительно) эффективность производства через более высокую производительность труда и рентабельность.

3. Выигрыш приватизированных предприятий по общему показателю финансового состояния значительно меньший, чем по показателю экономической эффективности, а в черной и цветной металлургии и легкой промышленности госпредприятия занимают по нему 1-2 места. По отдельным показателям финансового состояния по отраслям исключения из общего правила еще более часты, причем нередки ситуации, когда глубокоприватизированные предприятия оказываются на последнем месте. Логика этого феномена состоит в том, что эти предприятия более склонны к риску, маневру, предприимчивости; это вполне согласуется с данными предыдущего исследования (см. табл.1) и других, более поздних исследований (см. ниже).

Сопоставительный анализ эффективности акционерных обществ в разрезе времени приватизации показал, что по всем показателям экономической эффективности прослеживается явное преимущество тех предприятий, которые были приватизированы раньше: по рентабельности на 12%, по фондоотдаче в 1,3 раза, по производительности труда на 18%. Также выше у ранее приватизированных предприятий наиболее важные показатели финансового состояния – коэффициенты обеспеченности собственными средствами и текущей ликвидности.

Таблица 2

**Экономические и финансовые показатели обследованных
промышленных предприятий в 1995 г.**

	Государст- венные предприятия	Акционерные общества с долей государства	
		более 25%	менее 25%
Интегральный финансово-экономический показатель эффективности (min 0, max 1)	0,17	0,51	0,9
Общий показатель экономической эффективности (min 0, max 1)	0,05	0,63	1,0
Общий показатель финансового состояния (min 0, max 1)	0,266	0,411	0,813
Производительность труда (млн. руб. на 1 работника)	39,9	41,0	43,7
Рентабельность продукции, %	-10	15,4	15,8
Оборачиваемость оборотных средств (раз в год)	3,95	3,98	4,17
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,187	0,214	0,223
Коэффициент текущей ликвидности	1,318	1,406	1,541
Отраслевые рейтинги предприятий по интегральному финансово-экономическому показателю:			
черная металлургия	3	1	2
цветная металлургия	2	3	1
химическая промышленность	3	2	1
машиностроение	3	2	1
промстройматериалов	3	1	2
легкая промышленность	3	2	1
пищевая промышленность	3	2	1
медицинская промышленность	2	Нет свед.	1

Таблица 3

Динамика экономических показателей предприятий
различных форм собственности

	1994 г. к 1993 г.			1995 г. к 1994 г.			1995 г. к 1993 г. (расчетно)		
	1	2	3	1	2	3	1	2	3
Объем производства, %	-31	-31	-24,3	-17	12,5	16,1	-43	-22	-12
Среднесписочная численность работников	-4	-9	-9	-4	13	7	-8	+3	-3
Производительность труда	-6	-11	-15	-13	-9	-4	-18	-19	-18
Заработная плата	-3,5	-17	17	-3,3	13,1	19,8	-7	-6	-1

Примечание: 1- госпредприятия, 2 – среднеприватизированные предприятия, 3 – глубокоприватизированные предприятия

Относительно этого исследования среди некоторых экономистов утвердилось мнение (без доказательств) о его ангажированности, наличии целевой установки со стороны чиновников Госкомимущества, под эгидой которого выполнялась эта работа. Делались попытки вообще ставить под сомнение такого рода исследования. Так, по мнению А. Кузнецова "... для доказательства неэффективности государственной собственности требуется не случайная выборка, а подбор пар в идеале абсолютно идентичных предприятий, различающихся только формой собственности".¹ Нетрудно видеть, что абсолютизация такого подхода просто-напросто закрывает путь к обсуждению проблемы. Не случайно то, что попытки этого автора поставить под сомнение результаты двух исследований сравнительной эффективности государственных и приватизированных предприятий (Госкомимущества 1995 г. и Госдумы 1996 г.) выглядят явно неудачными. Против этих попыток говорит то, что оба эти исследования никак не диссонируют с аналогичными, выполненными как до них, так и после.

В 1996 г. были выполнены также два независимых исследования по промышленности средств связи. В первом из них² сопоставлялись итоги работы за 1993 г. – I полугодие 1995 г. государственных федеральных предприятий (ГФП), не подлежащих приватизации, и приватизированных предприятий (АО). Последние разбивались на несколько групп по типам акционирования.

Средняя численность занятых в ГФП составила 2142 чел., АО -2103. Доля ГФП в численности занятых в отрасли по состоянию на 1. 07. 1995 г.

¹ Кузнецов А. Приватизация и эффективность предприятий. – Проблемы прогнозирования, 1997, № 3, с.71.

² Широков В. Оценка влияния приватизированных предприятий на результаты финансово-экономической деятельности предприятий промышленности средств связи. – Электронная техника. Серия 9 "Экономика и коммерция", 1996, вып. 2.

– 33,3%, в объеме реализации 29,1%, в балансовой прибыли 7,9% (в 1993 г. эта доля составила 23,9%).

Динамика соотношения темпов роста производительности труда и средней зарплаты у АО была положительной, у ГФП отрицательной. Показатели эффективности работы (рентабельность по активам, по себестоимости, по объему реализации и коэффициент деловой активности) во времени имели относительную тенденцию к снижению во всех группах предприятий, но в группе ГФП ухудшение было гораздо более резким и к концу анализируемого периода (1-е полугодие 1995 г.) разрыв составил 5-7 раз по показателям рентабельности и 1,5 раза по коэффициенту деловой активности (объем реализованной продукции, отнесенный к сумме всех активов). Число убыточных предприятий в группе ГФП за 1,5 года выросло в 8 раз, в группе АО – в 3,5 раза. Платежеспособность АО была несколько выше. Констатируется также, что "... явно прослеживается тенденция роста прибыли у АО не за счет экстенсивных факторов, а благодаря другим средствам, в частности выпуску гражданской продукции, а также расширению спектра услуг, в частности ремонтных, инструментальных и других" (с. 33).

В этом исследовании на данных по конкретному предприятию подтверждена закономерность, выявленная в исследовании Леонтьевского центра (см. выше): улучшение (как вариант – более медленное ухудшение) экономических показателей приватизированных предприятий напрямую коррелирует с временем приватизации. Ярославский радиозавод, акционировавшийся "еще до появления всех процентных видов льгот" и имевший в 1993 г. показатели заведомо худшие против среднеотраслевых, в 1-м полугодии 1995 г. имел в сравнении со среднеотраслевыми заведомо лучшие показатели. В качестве любопытного штриха можно отметить, что этот завод, имея после приватизации самые высокие показатели по прибыли, был единственным, кто не направлял прибыль на текущее потребление и наряду с двумя другими предприятиями совсем не получал за весь рассматриваемый период льготных кредитов из бюджета.

Во втором исследовании, выполненном в 1996 г. по отрасли средств связи,¹ для 73 предприятий трех форм собственности – государственной, АО с обязательным участием государства и АО, приватизированных без ограничений – по итогам работы за 9 месяцев 1995 г. рассчитывался т. наз. обобщающий показатель Альтмана. Он исчисляется как взвешенная по фиксированной схеме сумма ряда отношений, в т.ч. оборотного капитала, чистой (как вариант – балансовой) прибыли и объема продаж к

¹ Грачев Н., Баумгартен Л., Котов А., Дудкин В.. Сравнительная результативность работы предприятий различных форм собственности. – Российский экономический журнал, 1996, № 8

сумме активов, являясь, таким образом, синтетической характеристикой финансово-экономического состояния предприятия. Вывод: лучшие результаты имеют АО без ограничений, далее идут АО с участием государства, замыкают ряд государственные предприятия. В такой же последовательности располагаются группы предприятий по четырем показателям рентабельности (по объемам продаж, активов, собственных средств и по себестоимости), по показателям деловой активности – оборачиваемости активов и собственных средств и по двум из трех показателей устойчивости экономического положения. Лишь по темпам роста товарной продукции ГП опережали предприятия второй группы.

На основе дополнительного анкетирования 16 АО с участием государства и без него выявляется, что по показателям конкурентоспособности, научно-техническим достижениям, уровню обеспеченности государственным заказом, направлениям использования прибыли предприятия располагаются в той же последовательности: лучшие результаты имеют АО без ограничений, причем чем крупнее АО, тем ощутимее выгоды; 2-я группа (АО с обязательным участием государства) больше ориентируется на госзаказ. Из первой группы большинство предприятий направляли часть прибыли на техническое обновление производства, из второй – каждое четвертое. Точно также обстояло дело с эффективностью системы управления – большинство предприятий 1-й группы зафиксировало позитивные изменения (именно как результат приватизации), во 2-й они отмечались каждым четвертым предприятием.

Вместе с тем, 75% всех обследованных АО «не ощутило экономического эффекта от приватизации, соответственно, не оценивает положительно свои перспективы» (с. 32). Но, как известно, отсутствие результата и отрицательный результат – не одно и то же; точно также обстоит дело с эффектом вообще и экономическим эффектом.

Особняком в ряду исследований по интересующей нас теме стоит работа группы уральских экономистов из ИЭ УрО РАН, отраженная в двух публикациях. В первой из них¹ на материале 21 предприятия Свердловской области сделана попытка вычленить приватизационный эффект в «чистом» виде, а также дать численную оценку эффектов, получаемых разными контрагентами приватизационного процесса. По оценкам исследователей, «трудовые коллективы преимущественно выиграли после приватизации. Если среднегодовой совокупный эффект для коллектива (все, что идет на предприятиях на оплату труда и на социальное развитие, а также полученные работниками дивиденды по акциям) в среднем упал на 20%, то на рубль реализации он увеличился на 34%» (№ 7, с. 80). После приватизации среднегодовой бюджетный эффект (поступления в

¹ Перевалов Ю., Гимади И., Добродей В. Влияние приватизации на работу предприятий промышленности. – ЭКО, 1998, №№ 7-8.

бюджет за вычетом целевого финансирования из него) увеличился на рубль реализации на 55%. При этом не будем забывать, что объем реализации, как и повсюду в стране, резко сократился.

Попытки дать ретроспективную оценку работы предприятий без приватизации и сопоставление этого с фактическими результатами приводят авторов к выводу, что «... приватизация промышленных предприятий Свердловской области способствовала относительному повышению эффективности их работы. Поэтому и снижение эффективности на приватизированных предприятиях оказалось не столь значительным, как это могло бы быть без приватизации» (№ 8, с. 25).

Малый объем выборки и известная «размытость» методики исследований побудили тех же авторов провести расширенное исследование по 189 случайно отобранным предприятиям Свердловской области за 1992 – 1996 годы с использованием эконометрических методов.¹ Это исследование показало (точнее – подтвердило) сложность и противоречивость переходных процессов в экономике России, но привело авторов практически к тому же выводу, что и в первой работе: «приватизация оказывает существенное положительное влияние на деятельность российских предприятий и должна быть продолжена» (с. 89).

Из исследований, не вписывающихся в тематику настоящей статьи, выделим проведенное в 1995-1996 гг. обследование промышленных предприятий Западной Сибири в рамках программы «TACIS»². Его цель – дать оценку социальных последствий экономических преобразований и приватизации. В ходе его было выявлено, что приватизированные предприятия, находящиеся под контролем государства, имеют значительно более низкую инвестиционную привлекательность среди внешних инвесторов. Видимо, это в значительной (а возможно и решающей) мере объясняет тот факт, что в 1991-1998 гг. в среднем 35% акций, выпущенных промышленными предприятиями России при создании АО, оказались нереализованными; это составило более 3/4 всех акций, предназначенных для продажи. Последнее частично объясняет феномен, вызвавший ожесточенный комментарий О. Пчелинцева: продажа 70% национального производственного капитала, пишет он, принесла российской казне лишь 5 млрд долл., а Англия в правление М. Тэтчер за 3% предприятий получила в казну 100 млрд долл.³ Похоже, в ходе приватизации в явном виде обозначилось, что между английской и советской промышленностью есть "две больших разницы".

¹ Перевалов Ю., Гимади И., Добродей В. Влияет ли приватизация на деятельность предприятий? – Вопросы экономики, 1999, № 6.

² Черемисина Т. Предприятия в новых условиях: не очерняя и не приукрашивая. – ЭКО, 1997, № 4.

³ Пчелинцев О. Указанная статья, с. 42.

В заключение данного раздела остановимся на таком специфическом аспекте проблемы, как связь возраста организации и результатов хозяйственной деятельности. Естественно связывать негосударственные формы собственности с новыми временами, государственную – с прошлым. Исследования на данных более 1000 предприятий шести постсоветских республик показывают¹, что в интервале 1995-1997 гг. "... из предприятий СНГ, начавших деятельность в советский период, и компаний, образовавшихся после разрушения плановой системы, значительно чаще смогли повысить эффективность именно вторые"; напротив, снижали эффективность (по критерию производительности труда) значительно чаще первые; наконец, введение в анализ дополнительных комбинаций предприятий по срокам начала их деятельности в "планово-советской", перестроечной и рыночной среде отчетливо демонстрирует, что "... трудности советских предприятий предопределены невозможностью адаптироваться к изменившимся условиям хозяйствования, то есть "советским наследием" (с. 132). Не случайно в этом исследовании получены косвенные доказательства того, что наибольшие трудности в реформировании экономики из постсоветских стран должна была испытывать Украина – эта страна наряду с Россией имела в социалистические времена наиболее деформированную структуру экономики.

Эффективность акционерных обществ по формам собственности.

Данный раздел статьи основывается на итогах обширного обследования результатов работы в 1994 и 1995 гг. акционерных обществ всех отраслей экономики, проведенного Госкомстатом РФ весной 1996 г. по состоянию на 01.01.1996 г. В обследование было включено 23,6 тыс. АО, или 82% от общего числа АО, созданных к этому времени. В промышленности выборка была наибольшей: число обследованных предприятий превысило 11 тыс., или 41,7% от общего числа средних и крупных предприятий отрасли.

Результаты этого обследования не привлекли того внимания основной экономической аудитории, которого они заслуживают. По ним были сделаны две публикации во второстепенных изданиях, но первая из них² носит преимущественно информационный характер, поэтому будем придерживаться второй³. В ней представлены промышленность, строительство, транспорт и торговля, но три последние отрасли подлежат са-

¹ Лиухто К. Влияние размера, возраста и отраслевой принадлежности предприятия на его эффективность. – Вопросы экономики, 2000, № 1.

² Кобринская Л. Групповой портрет акционерных обществ. Статистика приватизации и акционирования – Журнал для акционеров, 1996, № 11.

³ Система статистического наблюдения за развитием частного сектора. Аналитический доклад // Институт стратегического анализа и развития предпринимательства. – М., 1997 (раздел II, главы 2-4, с. 73-116).

мостоятельному анализу. По формам собственности все акционерные общества разбиты на два сектора: государственный, куда входят все АО с долей государства в уставном капитале 50% и более, и частный (все остальные). В последнем по большинству показателей отдельно выделяется частная форма собственности, куда, как следует из разъяснений Госкомстата, входят частные предприятия и предприятия с долей государства в акционерном капитале до 25%. По числу предприятий на частную форму собственности в промышленности в 1995 г. приходилось 73,6% от всех обследованных АО, всего на частный сектор – 91,3%.

Подотраслевая структура промышленности никакого освещения в данном обследовании не получила. Представляется, что особой беды в этом нет, поскольку в нынешнее "смутное" время и при нынешнем уровне искажения информации отраслевые различия в интересующем нас вопросе едва ли могут найти отражение с достаточной степенью точности; неочевидна и сама плодотворность постановки данного вопроса. Более плодотворным было бы представление промышленности по секторам по степени близости к конечному потреблению.

Анализ исходных данных показывает, что несущественным является и неучет в итоговых показателях приватизации эффекта крупного производства. В выборку вошли (в соответствии со статусом АО) только крупные и средние предприятия, поэтому различия в объеме производства между государственными и частным секторами промышленности оказались незначительными; по численности персонала обследованные государственные предприятия превосходили частные в среднем в 1,5 раза, в т.ч. с частной формой собственности на 72%. По фондовооруженности соотношение было обратным, но с меньшими различиями. В целом различия в масштабах производства создавали госпредприятиям незначительные преимущества в итоговых показателях производительности труда, а частным предприятиям – в фондоотдаче.

Влияние номенклатуры производимой продукции никак не отслеживалось.

В табл. 4 представлена квинтэссенция результатов указанного выше исследования. Для правильной интерпретации приведенных данных важно учесть, каковыми были экономические характеристики предприятий до приватизации; в частности, необходимо принять во внимание отдельные качественные выводы, сделанные в ходе этого исследования, но не отраженные в табл. 4. Приведем их дословную или смысловую формулировку:

- 1) частный сектор формировался не просто за счет более мелких предприятий, но и менее прибыльных (с. 85);
- 2) прибыль предприятий частного сектора в расчете на 1 занятого росла быстрее, чем государственного (с. 86);

- 3) на момент составления плана приватизации (т.е. до 1994 г. – В.С.) предприятия частного сектора имели более низкий уровень производительности труда (с. 87), а фондоотдача и прибыльность продукции, производимой частными предприятиями, была выше (с. 89,91);
- 4) до 1994 г. финансовое положение предприятий частного сектора было менее устойчивым (с. 103), во времени устойчивость снижалась в обоих секторах, но степень снижения в госсекторе была выше.

Таблица 4

**Эффективность АО частного сектора в промышленности России
в 1994 и 1995 гг.**

Показатели	1994 г.*		1995 г.*	
	1	2	1	2
Производительность труда**	160	181	137	150
Балансовая прибыль на 1 занятого**	117	103	122	118
Фондоотдача**	128	166	111	132
Отклонение от уровня госпредприятия:				
рентабельность реализованной продукции, %-ных пунктов	+ 19,7	+20,9	-2,5	-5,8
рентабельность активов, %-ных пунктов	+0,1	+0,1	+0,9	+1,2
коэффициент оборачиваемости материаль- ных оборотных средств	0	н. св.	+0,1	н. св.
коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-0,009	+0,004	+0,004	-0,006
коэффициент автономии	+0,01	+0,01	+0,01	0

* 1 – частный сектор, 2 – частная форма собственности. ** – показатели госсектора приняты за 100.

Анализ сводной статистической информации по эффективности форм собственности в промышленности России. Госкомстат публикует сводные данные по приватизации с самого начала рыночных преобразований. К сожалению, эти публикации далеко не во всем отличаются последовательностью и единообразием, что не дает возможности отследить временную динамику приватизационных процессов во всей их полноте. Трудности возникают даже с такими, казалось бы, "прозрачными" показателями, как, например, число приватизируемых предприятий. В интересующем нас плане могут быть отслежены, да и то только расчетным путем, лишь отдельные экономические показатели; сводные данные по

финансам промышленности в разрезе форм собственности почти полностью отсутствуют.

Для обеспечения корректности сопоставления по экономическим показателям все условия функционирования предприятий, кроме формы собственности, должны быть максимально снивелированы. Представляется правомерным тезис, что сплошное наблюдение, когда в каждую выборку входят тысячи предприятий, имевших в недавнем прошлом одного хозяина – государство и имеющих в настоящем одинаковую степень свободы в ценообразовании и в номенклатуре производимой продукции (а по крайней мере для промышленности в целом это так), такую корректность обеспечивает. Ни в одном из рассмотренных выше исследований не фиксировались какие-либо заведомо невыгодные для госпредприятий условия производственной деятельности; лишь в исследовании В. Широкова отмечалось, что приватизируемые предприятия имели меньший износ основных фондов. В то же время очевидны институциональные преимущества госпредприятий.

Что касается существа самих экономических показателей, то нужно признать, что в нынешних условиях "смутного времени" они также несколько "помутнели", а некорректность сопоставления в динамике показателей, связанных с основными фондами, не вызывает сомнений. Но к предмету нашего разговора это относится в наименьшей мере, поскольку здесь сравнение идет в пределах одного и того же "информационного поля".

Преимущества новых форм собственности стали обнаруживаться еще в недрах социалистической собственности. По данным Госкомстата РСФСР, в 1990 г. предприятия, работавшие в условиях арендного подряда, имели по всем шести отслеживаемым показателям более высокие результаты по сравнению с промышленностью в целом¹. В 1991 г. по арендным предприятиям отслеживалось 4 показателя с теми же результатами.

На всем интересующем нас временном интервале наиболее четко отслеживается показатель производительности труда. В 1990-1991 гг. арендные предприятия, будучи более мелкими в сравнении с промышленностью в целом, имели (расчетно) более высокую производительность труда: в 1990 г. на 2%, в 1991 г. на 17%. В 1991 г. вновь образованные юридические лица с частной, как тогда классифицировалось, собственностью, имели среднесписочную численность промышленно-производственного персонала 362 чел. против 698 чел. на государственных предприятиях; уровень производительности труда первых составил 96,5% к уровню вторых. В 1992 г. соответствующие показатели составили 165 чел., 618 чел. и 86,3%. В этом году впервые фиксируются в составе негосударственных юридических лиц акционерные общества: они имели

¹ Здесь и далее используется информация (главным образом расчетная) из статистических ежегодников и сборников "Промышленность России" Госкомстата РФ.

среднесписочную численность 566 чел., уровень производительности труда – 93,3% к уровню госпредприятий. Известно кроме того, что в 1992 г. было принято решение о приватизации почти 2 тыс. предприятий тяжелой промышленности, на которых было занято менее 7% всего ППП всей промышленности. Все это доказывает, что на старте приватизации из-под государственной опеки уходили главным образом мелкие предприятия, при этом они (с поправкой на равную численность) имели более высокую производительность труда.

Начиная с 1993 г. характер приватизации меняется – госпредприятия “теряют в весе”, предприятия других форм собственности становятся крупнее (в среднем). Данные ГКС РФ позволяют отслеживать этот процесс для 1993-1995 гг. по всем трем показателям концентрации производства – объему продукции, численности ППП и основным фондам, а начиная с 1996 г. только по первым двум.

О том, как сказались приватизационные процессы и сопровождавшие их изменения в концентрации производства на экономических показателях предприятий различных форм собственности, свидетельствуют данные табл. 5.

Таблица 5

**Индексы производительности труда и фондоотдачи
в промышленности России в 1993-1998 гг. по формам собственности**

Формы собственности	Производительность труда				Фондоотдача*		
	1993 г.	1995г.	1997г.	1998г.	1993г.	1994г.	1995г.
Государственная	100	100	100	100	100	100	100
частная	70	113	111	99	140	150	177
смешанная российская	133	203	163	170	138	114	121
смешанная с ино- странным участием	276	328	282	293	268	282	263

Рассчитано по: Российский статистический ежегодник, [1999], т. 13,13; Промышленность России. Стат. сб. /ГКС РФ. – М., 1996, с. 28-31.

*Фонды основного вида деятельности по балансовой стоимости. За более поздний период данные отсутствуют.

Отслеживание именно показателей производительности труда и фондоотдачи обусловливается тем, что только по ним имеется исходная информация ГКС РФ (точнее – данные, позволяющие получить такую информацию). При этом фондоотдача (индексы) может быть определена только по промышленности в целом, производительность труда – в том числе и по отраслям. Изучение этого последнего вопроса показывает, что отрасли ведут себя также, как и промышленность в целом; исключение на всем интервале 1993-1998 гг. составляет легкая промышленность – в ней госсобственность имеет показатели выше среднеотраслевых; в

промышленности стройматериалов картина та же в периоде 1994-1998 гг.; по трем отраслям отклонения от общей тенденции фиксируются по 1-2 годам из 6. Попытки как-то выяснить природу отклонений от общей тенденции успехов не имели.

Данные табл. 5 включают эффект концентрации производства. В нашем случае естественно попытаться исключить его, снивелировав тем самым условия функционирования предприятий различных форм собственности. Для этого воспользуемся данными о группировках предприятий по соответствующим показателям концентрации производства. Такие данные по промышленности России есть только за 1994 и 1995 г. и только по первым двум показателям; для оценки значимости фондооснащенности воспользуемся (за отсутствием аналога) данными по промышленности СССР за 1987 г. К сожалению, качество "российских" группировок из-за недостаточного числа групп в обеих группировках оставляет желать лучшего, а правомерность применения "централизованнодефицитных" группировок сомнительна. Тем не менее попытка отследить влияние масштабов производства на экономические показатели в увязке с формами собственности представляется оправданной.

В табл. 6 обе группы данных сведены вместе: левый блок данных непосредственно привязан к формам собственности, а в следующем блоке экономическим агентам, имеющим соответствующие характеристики концентрации производства, поставлены в соответствие отклонения в производительности труда и фондоотдаче по всем показателям концентрации производства от уровня агента, показатели которого приняты за базу. Отклонения рассчитывались на основе базовой информации группировок. Из данных табл. 6 следует, что экономически допустимо, чтобы исходя из степени концентрации производства предприятия частной формы собственности имели производительность труда для условий 1995 г. на уровне 67% от уровня госпредприятий; в то же время фондоотдачу они "обязаны" иметь на 73% выше. Меньшие значения недопустимы, поскольку тогда не будут выполнены все исходные условия. У предприятий со смешанной собственностью отклонения незначительны. Муниципальная собственность в расчеты не включена ввиду ее малого (и уменьшающегося) удельного веса и специфического назначения, не позволяющего распространять на нее полноценные рыночные отношения. Смешанная собственность с иностранным участием также специфична и невелика по удельному весу, но она наращивает свою долю и является "пионером". В целом система корректирующих коэффициентов по формам собственности характеризуется двумя трехмерными вектор-столбцами: по производительности труда это вектор $\{0,67; 1,06; 1,0\}$, по фондоотдаче - $\{1,73; 1,0; 1,22\}$. Корректировке подлежат данные за 1995 г. из табл. 5 путем деления на соответствующие компоненты этих векторов. Результат корректировок представлен в двух правых столбцах табл. 6.

Таблица 6

**Коэффициенты концентрации производства в промышленности России в 1995 г.
по формам собственности и соответствующие им индексы производительности труда и фондоотдачи
(все показатели государственности приняты за 100)**

Формы собственности	Коэффициенты концентрации производства по:			Экономические показатели, соответствующие коэффициентам концентрации						Нивелированный по уровню концентрации производства показатель 1995 г.	
				производительность труда по:			фондоотдача по:				
	1	2	3	1	2	3	1	2	3	производительность труда	фондоотдача
	12	13	8	67	29	65	109	90	173		
Частная	97	200	172	100	100	106	100	82	82	169	102
Смешанная российская	22	71	27	67	100	100	109	100	122	191	121
Смешанная с иностранным участием										328	215

Примечание: 1 – численность ППП, 2 – объем производства, 3 – основные фонды.

Рассчитано по: Промышленность России [1996], с. 18,28; Промышленность СССР. Стат. сб. – М., Финансы и статистика, 1988, с. 15.

Скорректированные данные имеют, вообще говоря, нормальную экономическую интерпретацию, но с учетом двух основных допущений: 1) формы собственности инвариантны к рыночному поведению; 2) вся проблематика фондооснащенности выражается только через балансовую стоимость фондов, т.е. не учитывается их техническое состояние и уровень износа (информация об этом полностью отсутствует). Кроме того, экономически некорректным выглядит соотношение между производительностью и фондоотдачей у частных предприятий. Дело в том, что эти показатели должны были сохранить свой смысл и после наших манипуляций: отношение производительности труда к фондоотдаче дает фондовооруженность, а она на частных предприятиях ниже (это видно из базовых данных табл. 5), т.е. данное соотношение скорее должно было быть обратным – не 169: 102, а 102:169. Это означает, что либо метод группировок дает сбой (а они, вообще говоря, неизбежны), либо сказались перекосы многократных переоценок фондов, либо дают о себе знать системные искажения статинформации; могли также сказаться и изменения в отраслевой структуре промышленности. Но наиболее существенное для нас – ранжирование форм собственности – так или иначе выдерживается. К этому можно добавить, что расчеты на основе данных ГКС РФ по производительности труда в малых предприятиях промышленности по отраслям для периода 1993-1995 гг. в разрезе двух форм собственности – государственной (включая муниципальную) и негосударственной четко ставят госпредприятия на 2-е место; исключения из общего правила по годам и отраслям составляют 2 из 30 (3 года и 10 отраслей). При этом должно быть учтено, что по официальной статистике доля основного вида деятельности в продукции малых предприятий превышает 90%.

Из финансовых показателей ГКС РФ, как-либо освещающих положение дел с формами собственности в промышленности России, известно лишь соотношение между государственной и негосударственной собственностью по числу предприятий, имевших просроченную задолженность. В соответствии с этими данными, в 1995 г. доля госпредприятий среди всех предприятий, имевших задолженность покупателей, составила 22,5%, а поставщикам – 22,6%. И то, и другое намного превышает долю их в общем числе предприятий. В 1997 г. доли задолженности составили соответственно 19,4% и 18,5%, но такое снижение явно не поспевало за снижением общей доли госпредприятий, т.е. разрыв в платежеспособности в пользу негосударственных предприятий еще более возрос.

* * *

Результаты проведенного обсуждения приводят к сакраментальному вопросу: если все обстояло так, как описано автором, то почему же промышленность России, а вместе с нею и экономика в целом никак не могут выйти из глубокого кризиса? Ответ: не связан с приватизацией. Приватизация действительно сопровождалась грандиозными аферами-провалами-потрясениями, она породила огромный блок социальных проблем, но чисто экономически ее ответственность за нынешнее состояние российской экономики как в глазах рядового “обывателя”, так и среди экономической аудитории явно преувеличена. Куда большее значение имеет тот факт, что “когда Россия начинала преобразования, в мире насчитывались 22 страны – 10 африканских разряда Руанды-Уганды, Оман, Мьянма и Непал, а из социалистических – Румыния, Вьетнам и экскспублики эксСССР, имевших, как и Россия, долю товаров в ВВП 60% и более.”¹ Приватизация высветила всю никчемность основного массива “могучей социалистической индустрии”, в которой фантому государственной собственности отводилась одна из самых почетных ролей.

¹ Смирнов В. Структура экономики и экономический рост: мировая динамика и уроки для России. – Общество и экономика, 1998, № 3.