

Экономическая политика и хозяйственная практика

Создание эффективного собственника

Н.Я. Петраков

Анализируется проблема создания в условиях переходной экономики России эффективного собственника. В этом аспекте критически рассмотрены результаты проведенных реформ (ваучерная приватизация и т.п.), особенности трудового коллектива как собственника предприятия, проблемы долгосрочной аренды, антимонопольного законодательства и др.

В числе основополагающих тезисов гайдоровско-чубайсовских реформ одно из ведущих мест занимала быстрая приватизация. Нам нужны миллионы собственников, нам нужны эффективные собственники – таковы пропагандистские лозунги 1992 года. Под этими лозунгами сформировалась ваучерная приватизация. Через пять лет Чубайс и Ясин отыграли эти лозунги назад: для появления эффективного собственника нужны десятилетия, смена поколений.

Эффективный собственник – понятие, относящееся к владельцу средств производства, способных при определенных условиях приносить доход. Эффективным (или неэффективным) может быть собственник, который как минимум либо распоряжается, либо управляет своей собственностью. Далее: условием эффективного распоряжения или управления собственностью должна быть зависимость между доходом от собственности и личным благо-

состоянием собственника. Такой собственник должен также стремиться, чтобы наемный работник получал от него заработок, пропорциональный приросту дохода от использования собственности.

Социализм с его общественной собственностью отчуждает работника от результатов его труда (прироста эффективности реализации собственности). Поэтому всегда имели место потуги энергичных людей преодолеть недостатки социалистической собственности: “цеховики”, “архангельские мужики”. Святослав Федоров, еще раньше Иван Худенко, кустанайский и грузинский эксперименты, молодежные и не молодежные кооперативы.

Характерно, что все эти прорывы (ласточки, не делавшие весны) концентрировались вокруг производства (!!!) материальных благ и услуг! Хотя с другой стороны, процветала и “фарца”, спекуляция на чисто

социалистических недостатках (искусственном дефиците и т.п.).

Новый предприниматель скорее вырастет в эффективного собственника на примере цеховиков, Туманова, Массарского, нежели на примерах финансовых воротил и биржевых игроков, делающих свои состояния на государственных квотах, лицензиях, инфляционном доходе, валютном курсе, на прокручивании бюджетных средств, на ГКО и западных кредитах, искусственной нехватке наличности (кризисе неплатежей), нелегальном вывозе капитала, создании финансовых пирамид. Так что весьма проблематично, как следующее за первой волной “новых русских” поколение бизнесменов будет толковать термин “эффективный собственник”. Не у Святослава Федорова скорее будет спрашивать, а у Сергея Мавроди.

В деле создания эффективного собственника страна за последние годы реформ отброшена на десятилетия назад. Потому что в лучших традициях большевизма новые реформаторы бросили лозунг, а не поставили задачу с четкими этапами ее решения.

А задача эта чрезвычайно сложная. Отобратить собственность (национализировать) оказалось значительно легче, чем ее раздать (вернуть). Здесь теснейшим образом переплетаются и проблемы социальной справедливости, и проблемы экономической эффективности. Перед сложностью этой задачи спасовали шокотерапевты. И думаю, не только потому, что для создания собственника (тем более эффективного) действительно необходимо время (хотя, конечно, не измеряемое поколениями), а потому, что подлинная приватизация — это масштабная и в тоже время тонкая, буквально ювелирная, операция. Что-то вроде пересадки огромных

участков кожи клиенту ожогового центра, находящемуся в критическом состоянии. Для таких операций, производимых на социальном организме, нужны огромные знания в области не только экономики, но и социальной и индивидуальной психологии, мощное воображение творца-первопроходца и почти безграничная власть над народом, то есть объектом операции. У реформаторов только последнее было в достатке и даже в избытке. Что касается западных консультантов, то они здесь были просто беспомощны. И это не их вина, а их беда: они имели информацию лишь о фактах национализации и денационализации, осуществлявшихся в рамках западной системы ценностей, проще говоря, в экономических системах, где господствующей формой собственности была частная собственность.

Итак, лозунг “Создадим эффективного собственника” оказался не чем иным, как фрагментом общей политической демагогии (в отличие от курса “на приватизацию любой ценой”). Сам же потенциальный эффективный собственник выглядел “круглым сиротой”, политическим и социально-экономическим бомжем. Чего только не делали, чтобы эффективный собственник не встал на ноги!

Действительно, вспомним, *чего не делали в России* с 1992 года в сфере трансформации социалистической собственности (неэффективной) в иные формы, позволяющие раскрепостить инициативу и творческий потенциал трудоспособного населения страны?

Начнем с главного. *Не была проведена аграрная реформа.* Понятно, что в основе рыночной организации экономики лежит частная собственность как гарантия независимости товаропроизводителей и одно из

важнейших условий частной конкуренции. Незыблемость принципа частной собственности обеспечивает частная собственность *на землю*. Не говоря о том, что земля основное, первичное в историческом плане средство производства, она еще и территория, на которой осуществляется жизнедеятельность любого государственного образования. Кому эта территория принадлежит? Какие земли частные, какие муниципальные, какие федеральные? Решение мучительно вызревало в различных социумах. Часто веками. Опыт огромен. И положительный, и отрицательный.

Чтобы сделать процесс рыночных реформ необратимым, надо было решить земельный вопрос. Тот самый земельный вопрос, который был главным для России как минимум с середины прошлого столетия, который не обошел вниманием ни один российский общественный деятель, ученый-экономист или политик на рубеже XIX-XX веков. Центральным пунктом программ всех политических партий царской Государственной Думы был аграрный вопрос и прежде всего вопрос о собственности на землю.

Общинное землевладение и землепользование – экономический крест или, если хотите, кандалы России. Не создать за несколько столетий эффективного земледелия, имея воронежские и украинские черноземы, устойчивые для традиционных районов земледелия климатические условия, богатейшую естественную кормовую базу животноводства могла только Россия. И первопричина всему – извращенные отношения землевладения и землепользования.

Сколько бы ни говорил Говорухин (открывший для себя на старости лет некоторые всем известные фрагменты российской экономической истории), что Россия в начале

XX века кормила пол-Европы, решающим в оценке сельского хозяйства любой страны является его производительность. Так вот: 7-8 центнеров пшеницы с гектара земли – такова средняя производительность крестьянских хозяйств царской России. Таковой она оставалась и в сталинских колхозах-совхозах в период, когда (теперь уже на советский хлеб) закупалось оборудование для Днепро-ГЭСса, Магнитки, ГАЗа, ЗИЛа и т.д.

Не большевики создали общинное землепользование в России. Они эксплуатировали старые вековые традиции. Но реформаторы девяностых годов побоялись замахнуться на любимое детище большевиков. И превратили тем самым реформы в фарс, если иметь в виду под реформами глубинные социально-экономические преобразования.

Когда упоминаются конкретные просчеты российских реформаторов, да еще если эти просчеты очевидны, из их лагеря раздается стереотипный и универсальный на все случаи жизни и для всех будущих поколений ответ: “Мы хотели, но нам не дали”. Очень похоже на детско-школьное: “Я учил, но забыл”.

Ложь все это и поиски самооправдания.

Там, где действительно хотели – шли напролом вопреки сопротивлению директорского корпуса, крикам парламентской оппозиции, нередко – вопреки, здравому смыслу и экономическим законам. В случае с аграрной реформой – или не хватило профессионализма (ни одного агрария в реформаторском крыле правительства Гайдара), либо именно не хотели.

Ведь сразу после августа 1991 года, а особенно после Беловежской Пути, Ельцин получил “карт бланш” на любые экономические и политические преобразования. Раздача земли могла бы стать украшением

ельцинских реформ. Крестьянам нужен был не абстрактный пай в колхозно-совхозном котле (попробуй получи его даже сейчас), а конкретно закрепленный в их полную частную собственность земельный участок (“от того лесочка до этого ручья – мое!”). Это были бы миллионы частных собственников. Спекуляцию земель можно было легко ограничить серией указов (законов) о порядке продажи земли (ограничения на вывод земли из сельхозоборота, профессиональные навыки потенциального покупателя, экологические и т.п. требования). В то же время стимулирование кредитования под залог земли, возникновение спроса на малую технику, транспортную и социальную инфраструктуру открывал бы огромные перспективы подъема аграрного сектора российской экономики.

Вместо курса на приватизацию земли был избран курс на приватизацию “железок” – заводов, фабрик, торговых и складских помещений, морских и аэропортов, газо- и нефтедобывающих и нефтеперерабатывающих предприятий и других производственных объектов в первую очередь, связанных с переработкой полезных ископаемых и эксплуатацией месторождений, являющихся по существу естественными монополиями.

И здесь заслуживает особого внимания **программа ваучерной приватизации как программа сознательного блокирования процессов формирования эффективных собственников**, программа отсекающая психологически готовых к предпринимательской деятельности групп населения от реальных средств производства.

Эффективный производственный процесс предполагает сочетание двух психологических типов: это организатор хозяйственного процесса (менеджер, хозяин,

реальный владелец средств производства) и создатель вида продукции (стиля, специфической формы товара и услуги). Оба типа – творцы. Один – создатель продукта (предложения), другой – создатель спроса на него. Кто из них собственник (юридический) – совершенно не имеет никакого значения. Они, кстати, могут объединяться в одном лице (например, Версаче), или размазываться, размываться в коллективном процессе (примером может служить автомобильная корпорация).

Все это известно во всем мире, но в России, как всегда, пошли своим путем. Каждому гражданину страны (независимо от возраста, трудового стажа и реального вклада в создание экономического потенциала отрасли, региона, предприятия и т.п.) выдали бумагу, на которой было написано “10 тысяч рублей” (ваучер). Первая странность этой бумаги заключалась в том, что, будучи выпущенной государством и под гарантию государственной собственности, она не принималась этим государством к оплате, то есть не обменивалась по номиналу на рубли. Таким образом, он (ваучер) принудительно стал платежным средством. Но специфическим.

И тут вторая странность ваучера. Его можно было обменять на акции или обязательства выдачи акций некоторых (именно, некоторых) предприятий. При этом государство не обеспечивало своих граждан информацией об экономическом положении приватизируемых, но пока все-таки государственных предприятий. Наоборот, тогда еще государственные средства массовой информации СМИ (особенно электронные) с удовольствием давали хорошо оплачиваемую, но дезинформирующую население рекламу сомнительных и откровенно жуль-

нических фондов, акционерных компаний, банков (МММ, Чара, Тибет, Хопер, Русский дом Селенга и т.п.), забывая сообщить, что за достоверность сведений, содержащихся в рекламных блоках, они никакой ответственности перед налогоплательщиками не несут.

Иными словами, на ваучер изначально можно было приобрести титул собственности не любого государственного предприятия, а только “готового к ваучерной приватизации”. Плюс к этому ваучеры можно было продать кому угодно (кроме государства) или вложить в некие ваучерные фонды, которые, как впоследствии оказалось, никакой ответственности перед гражданами не несли. Об этом Госкомимущество РФ также забыло предупредить миллионы “будущих собственников”.

Но предположим, что ваучер вложен удачно. Предприятие, акционером которого стал гражданин, рентабельно. Означает ли, что этот гражданин стал эффективным собственником? Конечно нет. В лучшем случае он будет вынужден довольствоваться ролью рантье, получающего приличные дивиденды, но никак не влияющего на принятие хозяйственных решений. Эффект диффузии собственности путем дробления и искусственного распыления голосующих акций между десятками тысяч акционеров создавал благоприятные условия для того, чтобы поставить предприятия под контроль небольших групп скупщиков ваучеров. Процесс перераспределения ваучеров в конце 1992 и в 1993 году принял массовый характер. Резкое падение жизненного уровня населения и неясность перспектив реализации прав собственности через ваучер толкало людей на действия по принципу: “лучше синица в руках, чем журавль в небе”.

Рыночная цена ваучера долгое время даже не достигала номинала, а когда достигла и даже перешагнула номинал, то инфляция настолько уже обесценила рубль, что сам продавец реально получал к концу 1993 года лишь пятую часть первоначальной цены ваучера.

Покупателями обесцененного ваучера по преимуществу были деятели сферы торговли и мелких кооперативов, получивших развитие еще при Рыжкове (первые “новые русские”). Представители этих групп играли видную роль на первых ваучерных аукционах. Но способен ли удачливый торговец импортными сигаретами, колбасой и другим ширпотребом стать эффективным собственником, организатором производства в сфере, скажем, высоких технологий или хотя бы жилищного строительства?

Уже в 1993 году по этому поводу у многих специалистов, в том числе и у автора этих строк, возникали большие сомнения. Первое пятилетие работы приватизированных предприятий подтвердило эти сомнения. Примеров, когда переход государственной собственности в частные руки привел бы к резкому росту рентабельности производства, его расширению и завоеванию новых рынков сбыта, практически нет. В крайнем случае для их перечня хватит пальцев одной руки. Обратных же примеров несчетное количество. А чего стоят скандалы вокруг ЗИЛа, “Норильского никеля”, “Пермских моторов”, алюминиевых заводов и т.д. Шекспировские страсти по поводу раздела собственности налицо, а экономического процветания, инвестиций, модернизации производства — нет и в помине.

Не лучше ситуация и на тех предприятиях, что стали собственностью трудовых коллективов, то есть приватизировались по

так называемой “второй схеме”. Трудовой коллектив может стать эффективным собственником только при малом числе работников, когда работа каждого на виду у всех, а оценка вклада любого члена коллектива проста и доступна пониманию человека с начальным образованием. В этих условиях (и только в этих) артельный принцип владения собственностью и организацией производства в ряде случаев оказывается весьма эффективным. Передача же в собственность коллектива предприятий с числом работников, измеряемым десятками, сотнями, а то и тысячами выглядит как строительство колхозов в промышленном секторе. Это своего рода реанимация югославского пути тридцатилетней давности. Пути, доказавшего свою неэффективность и там, и в нашем сельском хозяйстве.

Трудовой коллектив как собственник среднего и крупного предприятия обречен на неэффективное использование производственного потенциала, доставшегося ему во владение и распоряжение. Дело в том, что трудовой коллектив – это некая ассоциация людей, связанных между собой технологической цепочкой, но имеющих в тоже время часто совершенно разную социально-психологическую ориентацию. Поясним это только на одном примере (отнюдь не единственном, но раскрывающем суть внутренних противоречий синдикалистского типа собственности). Трудовой коллектив имеет в своем составе работников разных возрастных групп. Одни только начинают свою трудовую деятельность, и планы их неопределенны, другие, постарше – решили связать свою судьбу с предприятием, третьи близки к пенсионному возрасту. близки к пенсионному возрасту, третьи надолго решили связать свою судьбу с предприятием. Кроме

того, есть разношерстная группа, которую условно можно назвать “попутчики”. Это работники, которые в силу целого ряда причин (семейных, карьерных, национальных, профессиональных и т.п.) рассматривают свое пребывание в данном трудовом коллективе как временное и связывают свое будущее совсем с другими ценностями. Представим себе, что вся эта разнородная компания решает на собрании акционеров вопросы распределения полученной за истекший год прибыли. Естественно, что одни будут требовать увеличения зарплаты или выплат по дивидендам, а другие – расширения уставного фонда, роста инвестиций в модернизацию оборудования и закупки лицензий. В подобной ситуации выбор эффективной рыночной стратегии, обеспечивающей выживаемость предприятия в условиях жесткой конкуренции, весьма проблематичен.

Таким образом, идея создания в короткие сроки эффективного собственника была погублена на корню из-за одиозных, непродуманных методов решения этой задачи (или в связи с тем, что декларируемые задачи на самом деле не соответствовали задачам истинным, задачам разрушения, а не созидания). Ошибка или умысел – я не судья, пусть выбор ответа остается за нашими профессионалами-реформаторами.

Не мешало бы получить ответ и на вопрос: почему в 1992 году была напрочь отвергнута столь популярная в предыдущие годы схема долгосрочной аренды с правом выкупа в собственность? Ведь это была конструкция, в основе которой лежала здравая мысль: пусть собственником станет тот, кто хорошо использует эту собственность в качестве арендатора. Получаешь прибыль – часть ее можешь использовать на выкуп собствен-

ности у государства. Работает неэффективно – договор об аренде расторгается, и государство ищет более расторопного пользователя общественного имущества. Если бы на отшлифовку этой идеи и ее конкретную реализацию была бы истрачена десятая часть тех организационных усилий и финансовых средств, что были задействованы в ваучерной системе, приватизация в России, уверен, дала бы существенно более весомые результаты, обеспечила бы более плавный переход госсобственности в частные руки, способствовала бы выявлению широкого слоя людей, психологически склонных к предпринимательству.

Однако вспомним набившую оскомину истину: история не терпит сослагательного наклонения. Сейчас мы получили беспощадную борьбу за государственную собственность, ее раздел и передел между коммерческими банками, обещающими заткнуть те или иные бюджетные дыры. Но бюджетная дыра (в отличии, скажем, от дыры на крыше дома) имеет свойство самовоспроизводиться ежегодно. Если вам сегодня нечем платить зарплату учителям и врачам, и вы продали золотые прииски или “Норильский никель” и заткнули дыру в бюджете, то что вы продадите на следующий год, чтобы продолжать учить детей и лечить больных?

Лозунг создания эффективного собственника выдвигается и применительно к естественным монополиям.

Надо понять, что естественные монополии – это неприкосновенный фонд и постоянный источник государственных (общественных) доходов. Полезные ископаемые (нефть, газ, алмазы, платина и золото, молибден и вольфрам) – это Божий дар народам, живущим на территории

залегания этих богатств, и принадлежать он может только этим народам, а не Петрову, Иванову, Сидорову, Джонсу. Плодородие земли воспроизводимо; ее недра, кладовые – никогда.

Рента, получаемая от использования невозпроизводимых природных богатств, может принадлежать только всему обществу и использоваться только на цели, определяемые только органами общественного управления (или самоуправления).

Развернувшаяся в 1997 году борьба с естественными монополиями на самом деле являлась с начала и до конца борьбой за передел национального богатства между мощными финансовыми группировками. Естественная монополия не может быть разрушена именно в силу своей природной естественности. Она может быть лишь присвоена, приватизирована. Но это уже другое дело.

Во всем мире основу антимонопольного законодательства составляют два рычага общественного воздействия: контроль над ценами и контроль над доходами. Монопольная сверхприбыль решительно изымается государством. Зачем же в России вновь “изобретать велосипед”? Какого эффективного собственника хочет создать правительство, раздавая в частные руки уникальные производственные ресурсы? Эффективным может считаться только конкурс детально проработанных инвестиционных проектов. Победитель получает право использования ресурсов (а не право собственности) на оговоренных в проекте условиях, включая размер дохода, отчисляемого в региональный и федеральный бюджеты.