

Автор доказывает, что общепринятое мнение о большей эффективности частных предприятий правомерно не для всяких условий. Его выводы особенно актуальны в преддверии намечаемой правительством РФ второй волны приватизации.

Для исследователей, преподавателей, студентов, представителей законодательной и исполнительной органов власти.

Об эффективности предприятий с различной формой собственности

К. В. БАТЕНИН,
кандидат экономических наук,
доцент Хакасского технического института – филиала
Красноярского государственного университета,
Абакан

Экономическая политика Российского государства с начала 90-х годов прошлого века в значительной степени формируется на базе представлений о большей эффективности частных предприятий по сравнению с предприятиями, являющимися собственностью государства (для удобства изложения к предприятиям с государственной формой собственности отнесены и муниципальные).

Хотя реализация соответствующей политики привела к революции в отношениях собственности и колоссальному социальному расслоению общества, вряд ли можно считать названное представление научно обоснованным. Скорее, его следует рассматривать как постулат, базирующийся на двух фактах: 1) частный собственник, как правило, оказывается более заинтересованным хозяином предприятия, чем государство; 2) в странах с развитыми экономиками большая часть предприятий – частные. Но, кроме этих фактов, на наш взгляд, есть еще целый ряд моментов, которые обязательно нужно принимать во внимание, когда речь идет об эффективности предприятий с различной формой собственности.

© ЭКО 2006 г.



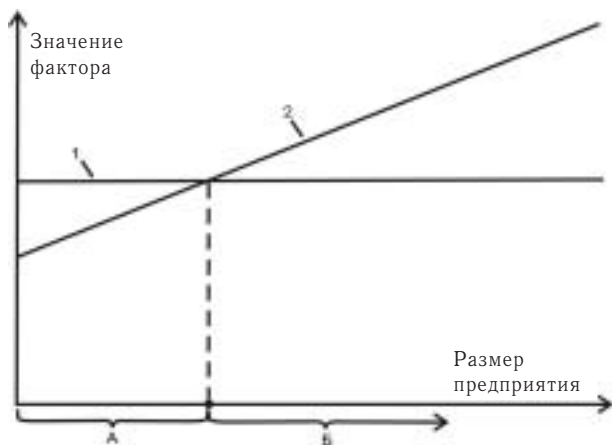
Во-первых, развитость рыночных отношений не зависит от преобладающей формы собственности, а базируется в основном на экономической свободе хозяйствующих субъектов.

Во-вторых, оценивая эффективность предприятий с различной формой собственности, необходимо помнить о наличии различных форм как частной, так и государственной собственности. Частная собственность – это индивидуальная, групповая и коллективная формы, государственная – унитарные предприятия на праве оперативного управления, унитарные предприятия на праве хозяйственного ведения и хозяйственные общества (ООО, ЗАО, ОАО), более 50% имущества которых принадлежит государству. Под частной индивидуальной здесь имеется в виду форма, предполагающая наличие у предприятия одного собственника, являющегося физическим лицом; частная групповая предполагает наличие у предприятия двух и более собственников, являющихся физическими лицами; если же собственниками более 50% имущества предприятия являются его работники, тогда налицо частная групповая форма собственности. Могут быть названы и другие производные или промежуточные формы, но это уже не имеет принципиального значения.

Форма собственности и эффективность предприятия

Нетрудно понять, что форма собственности влияет на эффективность не сама по себе, а воздействуя на другие факторы. Среди таких факторов следует отметить, прежде всего, качество управления, ибо современная экономическая наука относит этот фактор к наиважнейшим из тех, что обеспечивают успешную работу предприятия. А качество управления, конечно же, определяется заинтересованностью и профессионализмом тех, кто управляет предприятием (реализует предпринимательскую функцию). Анализ зависимости между этими факторами и формой собственности позволяет оценить влияние последней на качество управления и через него – на эффективность работы предприятия.

Заинтересованность лиц, реализующих предпринимательскую функцию, одинаково важна для эффективной работы предприятия, независимо от его размеров. А вот значение профессионализма, как считает большинство специалистов и практиков, тем больше, чем больше размеры предприятия. Схематично это отражено на рисунке.



**Значение факторов заинтересованности (1)
и профессионализма (2) лиц,
реализующих предпринимательскую функцию**

На небольших предприятиях с частной индивидуальной формой собственности руководителем бывает, как правило, сам собственник. Он же является единственным лицом, осуществляющим предпринимательскую функцию. Его заинтересованность в эффективной работе предприятия максимальна. А вот профессионализм может быть низким, так как при этом собственника с работы никто не уволит. Поэтому такие предприятия по эффективности в большинстве случаев оказываются успешными в зоне «А» (см. рисунок) и могут конкурировать с предприятиями других форм собственности в зоне «Б», но только в тех случаях, когда собственник оказывается достаточно способным руководителем. К тому же нужно учитывать, что на средних и тем более крупных предприятиях сам собственник, если даже

он возглавляет предприятие, не может в полной мере выполнять предпринимательскую функцию, так как для этого нужна команда управленцев. А команда в целом не может быть столь же заинтересованной в успехах предприятия, как сам собственник. Примерно так же, но с большим тяготением к зоне «Б» выглядит схематичная эффективность предприятий, имеющих частную групповую форму собственности при малом количестве собственников.

Совсем другая картина складывается на предприятиях с частной групповой формой собственности при большом количестве собственников. На таких предприятиях предпринимателями реально становятся не собственники, а высший управленческий персонал – те, кто собственностью распоряжается. Как показал Дж. Гэлбрайт в отношении частных корпораций США, высший управленческий персонал не может быть столь же заинтересован в успехах предприятия, как частный индивидуальный собственник. Но, как правило, представлен высокопрофессиональными управленцами (потому что других увольняют). Поэтому частные групповые предприятия с большим количеством собственников могут быть, а чаще всего и бывают, наиболее эффективны только в зоне «Б».

Сказанное вполне согласуется с тенденцией, возникшей в наиболее развитых странах с начала прошлого века: индивидуальная частная собственность все больше и больше ограничивается сферой малого бизнеса, а в сфере среднего и крупного преобладающей становится групповая частная собственность. При этом среднее число собственников (акционеров), приходящихся на одно предприятие, все время растет.

Госпредприятия

На государственных предприятиях, являющихся хозяйственными обществами, если им предоставляется достаточная самостоятельность, так же, как и на предприятиях с частной групповой формой собственности при большом количестве собственников, предпринимательская функция реально выполняется высшим управленческим пер-

соналом, то есть не теми, кто владеет собственностью, а теми, кто ею распоряжается. При этом нет никаких оснований считать, что заинтересованность и профессионализм управленцев на государственном предприятии должны быть ниже, чем на частном с групповой формой собственности при большом количестве собственников, во всяком случае, возможностей для материального и морального стимулирования высшего управленческого персонала на государственном предприятии несколько не меньше, чем на таком же частном.

Но в этом случае и эффективность государственных предприятий в форме хозяйственных обществ должна быть (в общем случае) не ниже, чем на предприятиях с частной групповой формой собственности при большом количестве собственников (которые в подавляющем большинстве случаев также являются хозяйственными обществами). Более того, можно предположить, что при прочих равных условиях (зарплата, условия труда и др.) работники предприятия в психологическом плане будут чувствовать себя на государственном предприятии более комфортно, чем на частном, а это вносит свой вклад в повышение эффективности предприятия.

Таким образом, можно сделать вывод, что в зоне «Б» государственные предприятия в форме хозяйственных обществ могут быть не менее эффективны, чем частные. Подтверждением могут послужить многие государственные предприятия из разных отраслей: ОАО «Транснефтепродукт», лесоперерабатывающее предприятие ООО «Игирма-Тайрику», государственный холдинг «Микроген», ОАО «Аэропорт Толмачево» и другие.

Государственные унитарные предприятия создаются чаще всего не столько с целью получения прибыли, сколько для решения тех или иных социальных задач – коммерческий успех не является приоритетом их деятельности. Экономическая свобода таких предприятий имеет значительные ограничения (особенно – у основанных на праве оперативного управления), и они получаются не совсем «рыночными». Потому сравнивать их эффективность с эффективностью других, чисто коммерческих, предприятий не имеет смысла.

Частная коллективная

Предприятия с такой формой собственности – вопрос особый. Потому что потенциально имеют условия для максимально эффективной работы как в зоне «А», так и в зоне «Б». С этим утверждением, по-видимому, многие не согласятся. Тем не менее опыт использования такой формы собственности в США, Англии, Венгрии, Испании, Италии, Польше, Китае, Южной Корее, Японии говорит в пользу частной коллективной формы собственности, масштабы применения которой все время растут. Причем эта форма применяется не только в мелком, но, что очень важно, и в среднем, и даже крупном бизнесе. Особенно далеко продвинулись в использовании коллективной собственности, как это ни странно, США, отличающиеся, как принято считать, культом индивидуализма. Таковую странность можно объяснить только одним: там на опыте проверили, что форма частной коллективной собственности при ее правильном использовании действительно обеспечивает предприятиям существенно большую эффективность и конкурентоспособность.

В этой стране с 1974 г. действует государственная программа (ESOP), направленная на расширение собственности работников. По данным американского Национального центра по собственности работников, еще в 1991 г. в США было более 10000 предприятий с собственностью работников. На них было занято примерно 12% всей рабочей силы страны. На значительной части этих предприятий собственность работников составляла более 50%, то есть их можно назвать предприятиями с коллективной формой собственности.

В результате приватизации такие предприятия появились и в России, например, ЗАО «Народное предприятие “Подольсккабель”»; ЗАО «Народное предприятие Набережночелнинский картонно-бумажный комбинат; Воронежское АО работников «Холод» и другие.

До настоящего момента под эффективностью предприятий имелась в виду их сугубо экономическая эффективность, измеряемая производительностью труда, рентабельностью и др. Но когда речь идет об экономической политике госу-

дарства, обязательно нужно учитывать, что дает эффективная работа предприятия при различных формах собственности обществу в целом.

В сравнении

При частной индивидуальной форме собственности большая часть прибыли предприятия достается одному лицу – его собственнику. Увеличение доли этой формы собственности в зоне «Б» не создает условий для наиболее быстрого развития экономики в целом и в то же время приводит к очень большому социальному неравенству среди населения и создает риск формирования экономики олигархического типа, что и произошло в России на исходе прошлого века.

При частной групповой (с большим количеством собственников) и коллективной формах собственности большая часть прибыли предприятия достается довольно широкому кругу лиц. Увеличение доли этих форм собственности в зоне «Б» создает, на взгляд автора, лучшие условия (чем при частной индивидуальной форме собственности) для развития экономики в целом, обеспечивая при этом более справедливое распределение населения по уровню жизни.

При государственной форме собственности большая часть прибыли предприятия достается или всему обществу, или региону, или муниципальному образованию. При увеличении доли этой формы собственности создаются благоприятные условия для полноценного регулирования экономики, в том числе за счет реализации крупных инвестиционных проектов, как на общегосударственном, так и на региональном и муниципальном уровнях. А это, в свою очередь, приводит к возможности наиболее быстрого развития производительных сил страны и подъема жизненного уровня населения при справедливом распределении его по уровню доходов. Однако увеличение доли государственной собственности оправданно лишь до определенного предела, так как оно уменьшает поле для проявления частной инициативы, которая также является движущей силой развития производительных сил и рынка.

Optimum

С учетом приведенной выше оценки эффективности предприятий с различной формой собственности и их влияния на экономику и социальную ситуацию в стране в целом можно сделать вывод, что оптимальна следующая структура собственности в национальном хозяйстве (в порядке убывания доли).

Для малого бизнеса (зона «А», см. рисунок): частная индивидуальная, частная групповая (с небольшим количеством собственников – физических лиц), коллективная, государственная (муниципальная).

Для среднего и крупного бизнеса (зона «Б»): государственная (в основном в виде хозяйственных обществ), коллективная, частная групповая (с большим количеством собственников), частная индивидуальная.

Чтобы экономическая политика государства приводила к успеху, она должна обеспечивать возможность благополучного существования предприятий с различной формой собственности и задавать тенденцию к формированию обозначенной выше структуры собственности. Особенно это важно для сферы среднего и крупного бизнеса. На самом деле ситуация складывается противоположным образом, и она станет еще хуже, если будет реализована намечаемая правительством РФ вторая волна приватизации.

Здесь вполне можно согласиться с известным французским экономистом А. Биле, который в докладе, подготовленном для Ассоциации региональных и муниципальных наук, отмечает: «По величине доли частной собственности по состоянию на 01.01.2004 г. Россия обогнала многие развитые страны мира, более 70% имущества сосредоточено в руках частных лиц. Произошел значительный крен экономики в сторону рыночного уклада, казалось бы, по структуре собственности Россия – более рыночное государство, чем Великобритания, Франция, Япония, Италия, Израиль, Канада. В действительности это далеко не так, поскольку в России полностью отсутствует институт корпоративной собственности. Собственность сосредоточена менее чем у 10%

граждан, миллионы граждан не обладают даже малыми пакетами недавно приватизированной общенародной собственности. О рынке в России сегодня говорить нельзя, поскольку монополизм государства сменился монополизмом олигархов. Самое большое неразрешимое и угрожающее противоречие – дисбаланс в структуре собственности, рано или поздно это противоречие заявит о себе в полный голос. Больше всего поражает, что российские олигархи богаче крупных городов (если условно сравнивать капиталы первых и бюджеты вторых), поскольку российские города очень бедны, а российские олигархи – очень богаты. Дальнейшая приватизация государственной и муниципальной собственности в России будет только усиливать этот дисбаланс и обострять это противоречие».

«ЭКО-информ»

**Индекс потребительских цен по регионам Сибири
за декабрь 2005 г., % к декабрю 2004г.**

Регион	Сводный индекс цен	Продовольственные товары	Промышленные товары	Платные услуги населению
Новосибирская область	110,7	109,6	105,7	120,5
Алтайский край	113,6	111,1	107,1	129,1
Республика Алтай	111,1	108,6	104,4	128,3
Иркутская область	108,0	108,1	106,4	110,4
Кемеровская область	110,5	111,3	105,4	117,9
Красноярский край	109,3	108,1	104,97	118,2
Омская область	110,7	109,1	103,9	127,1
Томская область	111,1	109,3	108,4	119,1
Читинская область	110,9	110,9	108,6	115,5

Справочно: индекс потребительских цен Новосибирской области в ноябре по сравнению с декабрем 2004 г. составил 109,8%, в среднем по России – 110,0%.

Основные экономические показатели работы малых предприятий Новосибирской области за 9 месяцев 2005 г.

По данным ежеквартального выборочного обследования малых предприятий, в первом полугодии 2005 г. на территории области действовало 25,5 тыс. малых предприятий, почти все они (99%) имеют частную форму собственности.

На малых предприятиях было занято на постоянной основе 126 тыс. человек (13,9% занятых на предприятиях области). Кроме того, в сфере малого предпринимательства трудились 7,4 тыс. совместителей и 1,5 тыс. работников, выполнявших работы по договорам гражданско-правового характера.

Оборот организаций составил 113,4 млрд руб. (35% областного оборота организаций). Из общего оборота организаций отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами на 23952,8 млн руб. (14% областного объема), более 40% приходится на предприятия обрабатывающих производств, 20,6% – на малые предприятия, осуществляющие деятельность в сфере операций с недвижимым имуществом, аренды и предоставления услуг, 15,2% – на предприятия строительства.

Оборот оптовой торговли составил 85250,2 млн руб. (54,7% областного оборота оптовой торговли), оборот розничной торговли – 18516,7 млн руб. (19,3% областного оборота розничной торговли).

Выручка от реализации товаров, работ и услуг составила 116745,1 млн руб.

В январе–сентябре малыми предприятиями освоено 2,3 млрд руб. инвестиций в основной капитал (11,4% от областного объема). Около 40% инвестиций приходится на строительные организации и на оптовую и розничную торговлю, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования, 9,8% – на обрабатывающие производства.

Источник: данные Новосибирскстата