УДК 33:94 (4/9); 330.341:316.4

И.В. Ахматов

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ АКЦИОНЕРНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ЗАПАДНОЙ СИБИРИ В 1990–2000 гг.

Характеризуются основные результаты исследования проблем саморазвития акционерного предпринимательства в социально-экономическом аспекте. Анализируются материалы акционерных компаний Томской, Новосибирской, Кемеровской областей за период 1990–2000 гг.

Исследование проблем акционерного предпринимательства является актуальной задачей, имеющей многоаспектный и междисциплинарный характер. В ней фокусируются взаимосвязанные экономические, финансовые, правовые и социальные аспекты, анализ которых необходим для объективного отражения истории акционерного дела в условиях становления рыночной экономики. Изучение саморегулируемого социально-экономического механизма развития на примере акционерных компаний Западной Сибири позволило выявить и объяснить некоторые основные проблемы акционерного предпринимательства.

Известно, что одной из особенностей административно-плановой системы экономики являлась постоянная реорганизация предприятий сверху. Это выражалось как в необходимой для решения определенных экономических задач амортизации и введения основных фондов, так и в экстенсификации, интенсификации производства посредством увеличения плановых показателей снабжения и сбыта, системы социалистических соревнований. Это позволяло предприятию в той или иной степени увеличивать экономическую отдачу за счет поиска внутренних и внешних резервов. Либерализация условий функционирования предприятий в ходе экономических реформ, в том числе и приватизации, не смогла обеспечить сама по себе их внутреннюю адаптацию к рыночной среде. Вследствие воздействия факторов макроэкономического уровня (инфляции, девальвации валюты, падения платежеспособного спроса, повышения тарифов, роста налогового бремени, отсутствия государственной поддержки) усугубилось торможение воспроизводственных процессов на предприятиях, произошла деградация хозяйственного механизма образовавшихся акционерных компаний. К многочисленным проблемам прошлого (устаревшие технологии и оборудование, низкая трудовая дисциплина, неэффективное внутрифирменное планирование, нормирование и др.) добавились новые: доминирование краткосрочных целей в ущерб развитию, отсутствие стратегического подхода к деятельности предприятия и, как следствие, снижение качества, комплексности и целенаправленности внутреннего управления, которое проявилось в ошибках и прямом причинении ущерба компаниям со стороны руководства, в том числе и посредством продуманных афер.

Директор ОАО «ТЭМЗ» В.В. Аньшин, характеризуя общее состояние промышленности в регионе в 1993 г., указывал на изменение подхода к организации работы всех структурных подразделений, на борьбу коллективов за выживание в условиях дикого рынка, разрыв установленных ранее связей и разрушение устоявшейся системы снабжения и сбыта [1. С. 67]. Естественно, что за этим последовали снижение объемов производства и реализации товарной продукции, прекращение экспортных операций, развитие бартерных отношений, что в конечном итоге привело к падению рентабельности компаний. Реструктуризация системы управления, производства, сбыта, внутрифирменных и других хозяйственных отношений предприятий стала необходимым условием дальнейшего развития акционерного дела.

Исследуя финансовое положение крупных и средних акционерных компаний Западной Сибири, мы отметили, что на большинстве из них были проведены реформы. Корректировка внутрихозяйственного механизма предприятий, внедрение новых систем организации расчетов и оплаты труда, наведение элементарного порядка незамедлительно сказывались на улучшении финансового положения компаний [4. С. 35–45]. Руководство рано или поздно начинало осознавать, что реструктуризация всей системы управления неизбежна, в противном случае предприятие становилось банкротом. В ряде случаев такое реформирование проводилось уже на стадии глубокого кризиса акционерного общества.

К примеру, практика вывода предприятий из экономического кризиса могла осуществляться новыми собственниками при помощи вывода активов из структуры предприятия. Так, в 1997 г. 55,7% акций ОАО «ТНХК» приобрел Сибирский химический комбинат и внешнее управление стал осуществлять ставленник СХК М. Прохор. Управляющий реализовал новую схему для «выживания» компании: была создана сеть дочерних предприятий на базах производств. Все активы и персонал перевели на эти дочерние общества, что позволило наладить производственную деятельность предприятия [7. С. 33–35].

В ином качестве практика вывода активов проявилась при реструктуризации ОАО «Новосибирский электродный завод»: в 1999 г. внешний управляющий передал основные средства производственных цехов предприятия в новую структуру – ЗАО «Сибэл». После этого завод стал работать как организация, оказывающая автотранспортные, складские, ремонтные и управленческие услуги нов, помимо ОАО «НовЭЗ» (40,3% акций), являлись зарегистрированные в оффшорах австрийские и голландские фирмы (59,7%). Однако решение проблемы неплатежеспособности путем банкротства предприятия и вывода активов под контроль иностранных фирм не понравилось местным органам власти, и по судебному решению средства заводу были возвращены [5].

Помимо реорганизации рентабельных производств в дочерние и зависимые общества, реструктуризация системы управления включала ликвидацию убыточных производств, выделение непрофильных и непроизводст-

венных активов в самостоятельные субъекты и т.д. Такие непопулярные меры были продиктованы экономической целесообразностью. Предприятие, которое содержало на балансе жилищный сектор, детские сады или санатории, не могло конкурировать по цене на аналогичную продукцию с предприятием, которое не несло значительных расходов на содержание объектов социальной сферы. Понимая это, некоторые менеджеры вынуждены были вывести из бюджета компаний такие активы, что в условиях экономической нестабильности выразилось в уменьшении затрат на социальную сферу, сокращении объектов социальной инфраструктуры, снижении численности работников и уровня заработной платы. Социальная компонента развития предприятий оказалась в упадке. Во многих компаниях это привело к деморализации коллектива, снижению эффективности труда, падению трудовой дисциплины.

Вместе с тем на многих фирмах руководство было вынуждено поддерживать социальную компоненту, что было связано с частичным обеспечением традиций советской социальной системы – точечной адресной помощи работникам, а также благотворительностью в рамках рекламного позиционирования компаний. Необходимо оговориться, что степень социальной ответственности компании зависела как от величины самой организации и ее финансового положения, так и от амбиций, компетентности ее руководства. К примеру, на градообразующих предприятиях социальная стабильность имела прерогативное значение, что обусловливало определенное внимание к решению проблем работников [2]. Безусловно, необходимость поддержки инфраструктуры города сказывалась на бюджете компании, уменьшении инвестиций, направленных на реструктуризацию субъекта. Это негативно отражалось на динамике экономического развития предприятия.

Решение социальных проблем работников, повышение уровня их заинтересованности в развитии предприятия в некоторой степени могло быть решено выплатой части прибыли компании в форме дивидендов. Однако реструктуризация производственной сферы (амортизация и технологическое перевооружение предприятий) требовала привлечения внутренних резервов, что сказывалось на уменьшении той части прибыли, которая шла на выплату дивидендов. Помимо этого, преимущество акционерной формы хозяйствования заключалось в том, что компания даже при неблагоприятных экономических показателях могла привлечь инвестиции посредством дополнительной эмиссии акций. Тем не менее высокий уровень инфляции в период 1990–1995 гг., девальвация рубля в 1998–1999 гг. делали невыгодным привлечение дополнительного капитала посредством выпуска акций, поскольку этот капитал быстро обесценивался, а выплата дивидендов по нему должна была осуществляться в течение всего периода существования акционерного общества. Серьезным препятствием стала и необходимость примирения акционеров с уменьшением их долей акций в уставном капитале. Получение дополнительных инвестиций извне для реформирования производства сдерживалось слабой кредитной историей многих крупных предприятий.

В этом русле возможность дальнейшего экономического развития компаний в большей степени обусловливалась решением проблемы эффективного собственника. Выделение эффективного собственника приватизированных предприятий в первые годы реформ не могло быть реализовано из-за распыленности пакетов акций. Консолидация акционерного капитала проводилась посредством скупки наиболее крупными владельцами акций на вторичном рынке, и это приводило к определенным проблемам: несколько собственников могли получить в уставном капитале примерно равные по значимости доли, если их интересы не совпадали, далее взаимоотношения развивались в рамках противодействия друг другу. Корпоративная война продолжалась до тех пор, пока не выделялся акционер, владеющий контрольным пакетом акций.

Мелкие внешние и внутренние инвесторы вследствие неравномерного перераспределения акционерного капитала, как при первой эмиссии, так и в ходе борьбы за контрольные пакеты акций между крупными акционерами, оказались неспособны к реализации своих прав на собственность, на управление ею. Разрушителем выступила определенная социально-экономическая позиция общества: собственность привлекательна тогда, когда она максимально персонифицирована, осязаема, наглядна. Акционерная форма собственности неосязаема – акционер владел предприятием, цехом, станком, опосредованно, через возможность управлять своими ценными бумагами, а ожидать высокой доходности в виде дивидендов или курсовой разницы от продажи акций было нецелесообразно. Происходила трансформация круга собственников из неопределенных групп («администрация», «трудовой коллектив», действовавших еще в советской системе) в почти такую же неопределенную группу «общее собрание акционеров» [3. С. 277]. Это предопределило снижение доли участия работников и миноритарных акционеров в компании и позволило консолидировать капитал в руках доминирующего акционера, что, в свою очередь, создало предпосылки для эволюции инсайдерской модели собственности в аутсайдерскую.

В результате консолидации капитала, выделения эффективного собственника, все чаще происходили обновление директорского корпуса и расширение масштабов использования наемных профессиональных менеджеров в управлении акционерными компаниями [6. С. 328–349]. Это позволило перейти к адекватному российским условиям хозяйствования регулированию процессов реорганизации акционерных компаний. Реформирование производственной деятельности, сокращение сферы возможного проявления оппортунизма в корпоративной среде открыли просторы для реализации долгосрочной стратегии хозяйствования акционерных обществ. В этих условиях складывалась определенная социальная позиция руководителей предприятий, которая уже предполагала ответственность менеджмента за эффективность развития самой компании, за благосостояние своих сотрудников, выпуск качественного продукта на рынок, соблюдение экологических норм, что в конечном итоге формировало благоприятное окружение вокруг компании. Наиболее активные крупные предприятия стремились реализовать социально значимые спортивные, культурно-просветительские, благотворительные, экологические и другие программы, оказывающие влияние на

изменение общества в целом. Так, для создания условий полноценной деятельности своих работников ОАО «Новосибирский завод химконцентратов» осуществлял целенаправленную социальную политику и финансировал за счет собственных средств ее приоритетные программы. Томский нефтехим получил премию Правительства России за реализацию своих социальных программ [3. С. 206].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Аньшин В.В.* Вчера, сегодня и завтра ОАО ТЭМЗ // Земля Томская: проблемы, их решения, размышления. Томск, 1998.
2. *АООТ* «Новосибирский электродный завод» // ГАНО. Ф. Р-2080. Оп. 1. Д. 623-655.
3. *Ахматов И.В.* Социально-экономические аспекты трансформации форм и отношений собственности при акционировании постсоветской экономики // Россия в контексте мирового экономического развития во второй половине XX в.: Тез. докл. и сообщ. междунар. науч. конф. (24–25 ноября 2004 г.). М., 2004.
4. *Гавриленко Е.Ф.* АО Томской области в 1996 г. Мнение акционера и консультанта // ЭКО: Экономика и организация промышленного производства. Томск, 1996. № 12.
5. *Государственный* архив Новосибирской области (ГАНО). Ф. Р-2080. Оп. 1. Д. 644, 655.
6. *Симачев Ю.В.* Направления и факторы реформирования промышленных предприятий // Экономический журнал ВШЭ. М., 2001. Т. 5, № 3.
7. *Томский* нефтехим. 30 лет. Новосибирск, 2004.

Статья представлена кафедрой истории и документоведения исторического факультета Томского государственного университета, поступила в научную редакцию «Исторические науки» 15 июня 2006 г., принята к печати 22 июня 2006 г.