

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РОССИИ

И.П. Бойко, В.К. Лосина

ВЛИЯНИЕ УРОВНЯ КОНЦЕНТРАЦИИ СОБСТВЕННОСТИ НА ТИП МЕЗОЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

В последнее время в экономической литературе все активнее обсуждаются проблемы мезоэкономики — относительно нового явления отечественной экономики. Несмотря на растущее число публикаций, целый ряд вопросов остается не исследованным или дискуссионным. Собственно, дискуссионным является и вопрос об определении самого понятия «мезоэкономика». Не вдаваясь в дискуссию, отметим, что, на наш взгляд, о мезоэкономике можно говорить в трех аспектах: сущностном, объектном и научном.

1. Мезоэкономика в *сущностном* аспекте — это совокупность отношений, возникающих по поводу координации и регулирования деятельности самостоятельных товаропроизводителей на любом уровне ниже общегосударственного. Сюда же, на наш взгляд, следует отнести и систему взаимоотношений между самими регулирующими структурами, а также между ними и государством в широком смысле.

2. Мезоэкономика в *объектном* аспекте — это совокупность хозяйственных структур, осуществляющих указанную деятельность.

3. Наконец, мезоэкономика как *наука* изучает указанные процессы.

Формирование и развитие мезоэкономики являются закономерным результатом процессов концентрации, протекающих в экономике. В данном случае мы сознательно не используем устоявшийся термин «концентрация производства», поскольку, по нашему мнению, процессы, затрагивающие различные аспекты концентрации в экономической жизни общества, значительно шире, чем концентрация непосредственно производства. Изу-

Иван Петрович БОЙКО — д-р экон. наук, профессор, декан экономического факультета, заведующий кафедрой экономики предприятия и предпринимательства СПбГУ. Окончил экономический факультет ЛГУ (1971) и аспирантуру. С 1973 г. работает в Университете. С 1991 г. — заведующий указанной кафедрой, с 1993 г. — момента основания специального экономического факультета — является его деканом. Сфера научных интересов — экономика предприятия и экономика корпорации. Автор свыше 50 научных публикаций, в том числе 2 монографий.

Вера Константиновна ЛОСИНА — соискатель кафедры экономической теории и экономической политики СПбГУ. Окончила Ленинградский кораблестроительный институт по специальности «экономика и организация машиностроительной промышленности». Сфера интересов — корпоративное управление, построение вертикально и горизонтально интегрированных систем, организация и планирование экономической деятельности предприятий.

© И.П. Бойко, В.К. Лосина, 2006

чение всех без исключения этих аспектов позволяет лучше понять сущность мезоэкономики, механизмов ее формирования, факторов, определяющих ее развитие. Совокупность этих процессов мы назвали «концентрацией экономической деятельности».

На наш взгляд, в понятии «концентрация экономической деятельности» можно выделить составные части, или, вернее, следующие стороны:

- концентрация собственности;
- концентрация капитала;
- концентрация управления;
- концентрация производственной деятельности;
- концентрация рыночной деятельности.

В данной статье мы не будем останавливаться на содержании всех указанных выше сторон концентрации экономической деятельности, кроме концентрации собственности.

Концентрация собственности характеризует процесс сосредоточения имущества производственного назначения (т. е. не домашнее имущество) в руках ограниченного числа собственников. Уровень концентрации собственности является важнейшим фактором формирования соответствующего типа мезоэкономики. Можно выделить два крайних типа мезоэкономик: «олигархический» и «демократический». Представляется, что мезоэкономика любой конкретной страны является мезоэкономикой промежуточного типа, в той или иной пропорции сочетающей в себе черты мезоэкономик обоих типов. Поэтому целесообразно анализировать именно эти два крайних типа. Как уже отмечалось, тип мезоэкономики решающим образом зависит от уровня концентрации собственности.

Так, очень высокий уровень концентрации собственности ведет к образованию мезоэкономики «олигархического» типа. Для мезоэкономики такого типа характерно преобладание мезоструктур конгломератного типа, так как в этом случае величина собственности, концентрирующейся у ограниченного числа собственников, значительно превосходит размеры, необходимые для образования интегрированных мезоструктур, соответствующих достигнутому уровню развития производительных сил.

В данном случае мы исходим из того, что каждому уровню развития производительных сил соответствуют определенные оптимальные размеры как вертикально, так и горизонтально интегрированных структур, определяемые развитием техники, технологии, уровнем коммуникаций, менеджмента и другими факторами. Каждая такая структура предполагает концентрацию определенного количества ресурсов. Но, поскольку, с одной стороны, превышение оптимальных размеров интегрированных структур чревато значительными потерями, а с другой — существуют возможности дальнейшего накопления собственности и концентрации ее в руках отдельных собственников в размерах, превышающих эти оптимальные размеры, указанные возможности направляются на приобретение имеющихся на рынке непрофильных активов.

Низкий уровень концентрации собственности, т. е. достаточно равномерное ее распределение, ведет к образованию мезоэкономики «демократического» типа. Для нее характерно преобладание мезоструктур концернового типа, т. е. таких, у которых между входящими в них предприятиями существуют тесные научные, технические, технологические и тому подобные связи. Это связано с тем, что низкий уровень концентрации собственности не допускает формирования в одних руках значительных ее «излишков», что, в свою очередь, означает, что приобретаются (или создаются) только необходимые предприятия. Необходимость же, как правило, диктуется именно научно-техническими и технологическими причинами. Кроме того, в такой мезоэкономике будут значительно чаще встречаться различные формирования кооперативного типа.

По нашему мнению, можно утверждать, что чем выше уровень концентрации собственности, тем быстрее растет мезоэкономика. Это вытекает из того, что образование конгломератов не сдерживается ограничениями научно-технического и технологического характера, диктуемыми достигнутым уровнем развития производительных сил, как это имеет место при образовании концернов. Поэтому возможностей для роста у конгломератов всегда больше, чем у внутренне интегрированных компаний. Подчеркнем, что в данном случае быстрый рост мезоэкономики не означает быстрый рост экономики. Наоборот, если рост мезоструктур превосходит общественно необходимый уровень, это приводит к тому, что темп роста экономики в целом снижается.

Следует учитывать также и то, что высокая концентрация собственности обладает «акселерирующим» эффектом. Дело в том, что концентрация собственности влечет за собой усиление политического влияния, которое может быть использовано для дальнейшей концентрации собственности путем лоббирования соответствующих законов и постановлений правительства и отдельных ведомств, проталкивания эксклюзивных условий для различных тендеров, аукционов и конкурсов по продаже предприятий, прямого подкупа и т.п.

К этому нужно добавить, что в условиях отсутствия устоявшихся демократических традиций, неразвитости судебной системы, высокого общего уровня правонарушений большую роль начинают играть криминальные и полукриминальные методы «передела собственности», преимущество в которых, естественно, имеет та сторона, где выше концентрация собственности. Однако использование подобных методов при формировании промышленных и финансовых империй является одним из факторов неустойчивости мезоэкономики «олигархического» типа, поскольку почти любая из существующих мезоструктур может быть довольно легко разрушена. И пример «Юкоса» наглядно это подтверждает.

Таким образом, высокий уровень концентрации собственности ведет к весьма быстрому становлению и развитию мезоэкономики, в которой основную роль играют конгломераты. Однако возникающие при этом мезоструктуры являются, по крайней мере, на первых порах не очень эффективными и недостаточно устойчивыми.

Их низкая эффективность вытекает из того, что, во-первых, конгломерат как управленческая структура существенно менее эффективен, чем вертикально или горизонтально интегрированное объединение; во-вторых, по мере концентрации собственности происходит все возрастающее отделение собственности от производственного менеджмента, что не может не сказываться на эффективности управления предприятиями.

Недостаточная устойчивость возникающих мезоструктур обусловлена тем, что:

- ◆ во-первых, входящие в конгломерат предприятия чаще всего рассматриваются как обычные спекулятивные активы, которые приобретаются и продаются в зависимости от движения цен на них;

- ◆ во-вторых, набор входящих в состав конгломерата предприятий, как правило, случаен, и потому продажа любого из них не является критичной;

- ◆ в-третьих, как показывает опыт США 1960-х годов и России 1998–1999 гг., выгода операций, связанных с приобретением предприятий как простых финансовых активов, в очень сильной степени зависит от конъюнктуры, а она, как известно, весьма переменчива;

- ◆ в-четвертых, сказывается недостаточно высокая эффективность управления в конгломератах.

К этому следует добавить упоминавшуюся выше сомнительность многих сделок по приобретению активов, позволяющую их оспорить в суде.

В то же время следует отметить важное обстоятельство.

По мере дальнейшего роста степени концентрации собственности мезоструктуры конгломератного типа (те из них, которые выжили в процессе этого роста, а это далеко не все — в этом суть концентрации собственности) претерпевают заметные изменения, состоящие в том, что из разрозненного набора отдельных предприятий эти конгломераты превращаются в некую совокупность довольно крупных интегрированных мезоструктур, которые образовались в процессе пополнения их «портфеля» предприятий. Иными словами, конгломерат, как правило, одиночных предприятий превращается в конгломерат все более крупных концернов.

Немного упрощая, можно, на наш взгляд, утверждать, что при равенстве прочих условий (кроме уровня концентрации собственности) мезосистемы, образовавшиеся «олигархическим» и «демократическим» путем, включали бы в себя примерно одинаковый набор вертикально и горизонтально интегрированных мезоструктур, но в «олигархической» мезосистеме эти структуры были бы, во-первых, менее «чистыми» (в том смысле, что они содержали бы определенное количество «лишних», т. е. недостаточно интегрированных, предприятий), а во-вторых, эти мезоструктуры входили бы в некие мезоструктуры более высокого уровня. При этом в «олигархических» мезоструктурах отделение управления от собственности принимало бы вполне законченный характер.

Указанные выше обстоятельства делают «олигархическую» мезоэкономику существенно менее эффективной и менее устойчивой.

Проследить указанные процессы можно на примере формирования мезоэкономики современной России.

Как известно, мезоэкономика СССР, основу которой составляли многочисленные комбинаты, производственные и научно-производственные объединения, всероссийские и всесоюзные промышленные объединения, наконец, республиканские и общесоюзные министерства, была разрушена в процессе рыночных преобразований экономики страны в начале 1990-х годов.

Восстановление, или, точнее, воссоздание российской мезоэкономики могло произойти либо самостоятельно, исключительно рыночными методами, либо в результате целенаправленного воздействия органов государственного управления. Понятно, что в любом случае речь идет о том, что на практике должен был реализовываться какой-то смешанный вариант с преобладанием того или другого пути.

Первоначально казалось, что восстановление мезоэкономики чисто рыночными методами потребует слишком много времени, и государство могло бы целенаправленно ускорить разворачивающийся процесс восстановления, направить его в желаемое русло и придать ему более цивилизованный характер. Тем более что для этого было достаточно много возможностей. Однако практически в течение 1990-х годов государство не очень активно вмешивалось в данный процесс, хотя Правительством России предпринимались попытки целенаправленного создания мезоструктур, адекватных рыночной экономике.

Речь идет, прежде всего, о «Временном положении о холдинговых компаниях, создаваемых при преобразовании государственных предприятий в акционерные общества», утвержденном Указом Президента РФ от 16 ноября 1992 г. Это положение требовало согласия трудового коллектива на включение предприятия в холдинг, получить которое в начале 1990-х годов было практически невозможно. На наш взгляд, это требование было ошибкой, которая и привела к тому, что данное положение не сыграло практической роли.

В качестве второй и, по-видимому, основной попытки следует назвать формирование ФПГ, которому был посвящен сначала Указ Президента РФ, а затем и Федеральный за-

кон. Однако, поскольку формирование ФПГ во многом было искусственным, не учитывающим реального положения дел и рассчитанным главным образом на предусмотренные в указанных документах льготы, которые они так и не получили, никакой заметной роли в экономике страны эти ФПГ не сыграли.

Таким образом, основную роль в воссоздании мезоэкономики России сыграли рыночные и псевдорыночные методы. Особенности так называемой «российской национальной модели корпоративного управления» обусловили ускоренное формирование мезоструктур в экономике России этими методами. В результате чего в формировании современных мезоструктур за 10–15 лет Россия прошла путь, на который другим странам потребовалось почти 100 лет.

Отметим, что важную роль в восстановлении мезоэкономики сыграли те особенности российской приватизации, которые имели большое значение и в ее разрушении. Прежде всего, выбранный способ первоначального распределения собственности неминуемо должен был бы привести к последующему массовому ее перераспределению. А в процессе перераспределения легче создавать новые, укрупненные структуры, чем в условиях стабильной экономики.

Последовавшее после либерализации цен и начала реформ обвальное падение производства и начавшийся вслед за этим хаос в отношениях между предприятиями облегчили и стимулировали создание мезоструктур. Возникшие неплатежи привели к тому, что почти любое российское предприятие при желании могло быть объявлено банкротом, а Федеральный закон от 8 января 1998 г. № 6-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» превратил, по сути, процедуру банкротства в процедуру передела собственности, чем чрезвычайно широко пользовались различные структуры в процессе захвата предприятий.

Современная Россия характеризуется одним из самых высоких в мире уровнем неравенства доходов. По данным русской версии журнала «Форбс», совокупное богатство 36 российских олигархов-миллиардеров (110 млрд долл.) составляет почти четверть (24%) всего валового внутреннего продукта страны. В богатейшей стране мира — США общее состояние всех 227 американских миллиардеров — это всего лишь 6% ВВП Соединенных Штатов. По данным Всемирного банка, сегодня 23 крупнейшие российские бизнес-группы контролируют более трети промышленности страны и примерно шестую часть рабочих мест.¹ При этом свыше 30 млн человек живут ниже уровня бедности.

Из приведенных выше данных, на наш взгляд, вполне очевидно следует, что для России в наибольшей степени должен быть характерен именно «олигархический» тип мезоэкономики, который, как было показано выше, обеспечивает быстрый рост мезоструктур, среди которых преобладают конгломераты, не обладающие ни достаточной устойчивостью, ни достаточной эффективностью.

Проследить процесс становления такой мезоэкономики можно на примере «империи» О. Дерипаски. Она начиналась с Саянского алюминиевого завода, к которому затем прибавились многие предприятия Хакасии, независимо от их отраслевой принадлежности: от некогда крупнейшего в своей отрасли в СССР «Абаканвагонмаша» до отдельных гостиниц и сельскохозяйственного объединения. Дальнейшая экспансия распространялась как на профильные активы по производству алюминия, так и на предприятия целого ряда других отраслей.

Следует отметить, что многие приобретения сопровождалась громкими скандалами, из которых О. Дерипаска выходил, как правило, победителем. Например, в своей статье, названной «Алюминиевая сага», Ю. Борисов описывает три «алюминиевые войны», в результате которых под 100%-ный контроль О. Дерипаски перешло «по сути дела, квази-

министерство цветной металлургии времен СССР. По крайней мере, масштаб такой же. Даже больше. Ведь в “Русал” помимо трех крупнейших алюминиевых заводов России: Братского, Красноярского и Саянского — входят Красноярская ГЭС, Красноярский металлургический завод, Самарский металлургический завод, Николаевский глиноземный завод, Ачинский глиноземный комбинат, Ростар-холдинг, “Дозакл”, завод “Саянская фольга”, Белокалитвенское МПО, а также ряд других предприятий, производящих товары из алюминия».² В целом «Русский алюминий» является вторым по величине в мире производителем первичного алюминия. В конце 2004 г. на долю компании приходилось 75% российского первичного алюминия и 10% — мирового.³

Получил широкую известность и конфликт, связанный с контролем над крупнейшими предприятиями целлюлозно-бумажной промышленности. Так, В. Пронин в статье с характерным названием «600 дней лесной войны» пишет, что «война за обладание самой прибыльной долей российского лесопромышленного комплекса — целлюлозными комбинатами — между компаниями “Базовый элемент” и “Илим Палп Энтерпрайз” стала ярчайшим примером корпоративных войн начала этого столетия в России. Войной, предоставившей нам не только захватывающую интригу, но и претендующей на то, чтобы войти в учебники в качестве образцовой схемы проведения недружественных поглощений и борьбы с ними».⁴

Этот конфликт был, по-видимому, первым случаем, когда О. Дерипаска потерпел поражение, так как встретился с достойным противником, контролирующим, по сути, всю отрасль.

Приостановить продвижение О. Дерипаски в автомобилестроительной отрасли смогли лишь такие гиганты, как АвтоВАЗ и «Северсталь», контролирующая Заволжский моторный завод, остро необходимый ее соперникам.

Обычно хорошо информированный «Коммерсант» вполне прозрачно намекает на использование О. Дерипаской в процессе своих приобретений различного вида «административных ресурсов». Так, рассказывая о предъявлении крупнейшему в России производителю и экспортеру газетной бумаги ОАО «Волга» (Балахнинский целлюлозно-бумажный комбинат) налоговых претензий на сумму свыше 250 млн руб., «Коммерсант» пишет: «В прошлом году владелец “Базового элемента” Олег Дерипаска попытался купить у господина Бреуса “Волгу”, однако потенциального продавца не устроила цена. Вскоре после этого на комбинате начались проверки, закончившиеся возбуждением уголовного дела. Его взял под свой личный контроль прокурор области».⁵ Связаны ли между собой два упомянутых события — сказать трудно. Но сама возможность этой связи у «Коммерсанта» не вызывает сомнения.

Упомянувшийся выше холдинг «Базовый элемент» был создан в 2001–2002 гг. для управления активами, которые сосредоточены в разных компаниях. Он на 100% принадлежит О. Дерипаске. По его словам, компания создана, «чтобы перейти от управления производством к управлению активами и, соответственно, заниматься развитием этих активов». При этом главный вопрос для «Базового элемента» — «как создать компании, которые могут использовать преимущества на рынке, преимущества от того, что уже существуют производственные мощности, существует спрос, спрос растет. Мы не приобретаем промышленность, мы приобретаем активы. Функции “Базового элемента” — управление активами, приобретение активов и их консолидация, создание команды управления, системы управления на предприятиях. Т. е. построение законченной корпорации, которая потом может самостоятельно развиваться».⁶

В составе холдинга «Базовый элемент» были объединены несколько принадлежащих О. Дерипаске отраслевых «подхолдингов». Правда, по нашему мнению, из-за недо-

статочной степени внутренней интегрированности их еще нельзя было назвать концернами.

В частности, активы, связанные с производством алюминия, были объединены сначала в «Сибирском алюминии», затем, после объединения с заводами, принадлежавшими Р. Абрамовичу, — в «Русском алюминии»; активы в автомобилестроительной промышленности — в «Руспромавто»; активы в лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности — в холдинге «Континенталь-менеджмент».

Следующим шагом стала реорганизация принадлежащих «Базовому элементу» машиностроительных активов.

В 2005 г. ОАО «Руспромавто», ранее управлявшее автомобилестроительным бизнесом «Базового элемента», преобразовано в ОАО «Русские машины». Компания получила акции всех предприятий, входивших в «Руспромавто», а также других машиностроительных активов холдинга О. Дерипаски. Задачей «Русских машин» станет структурирование и стратегическое развитие активов и реализация проектов в новых отраслях. Внутри ОАО выделено три дивизиона — автомобильный, авиастроительный и энергомашиностроительный.

«Руспромавто», преобразованное в «Русские машины», на 100% принадлежит «Базовому элементу». Ранее компания управляла двумя десятками предприятий автопромышленности, в которых контролировала от 50 до 100% акций. Выручка предприятий холдинга в 2004 г. составила 2,8 млрд долл. В марте было объявлено, что самые эффективные активы холдинга перейдут под управление Горьковского автозавода (ГАЗ). Он же будет готовиться к проведению IPO в 2007 г. К августу на баланс ГАЗа были переведены акции и доли «Руспромавто» в ОАО «Павловский автобус», ОАО «Голицынский автобусный завод», ОАО «Канашский автоагрегатный завод», ОАО «Саранский завод автосамосвалов», ОАО «Ярославский завод дизельной аппаратуры», ОАО «Автодизель», ООО «Ликинский автобус», ООО КАВЗ, ОАО «Ярославский завод топливной аппаратуры».

В автомобильный дивизион «Русских машин» вошли все предприятия холдинга, объединяемые в рамках ОАО ГАЗ. Строительно-дорожная и спецтехника, а также оборонное производство пока также находятся в ведении «Русских машин». Сейчас определяется дальнейшая судьба этих активов — возможно, они будут выведены в отдельный холдинг внутри «Базового элемента». При этом продавать предприятия, по словам генерального директора «Русских машин» Петра Золотарева, не планируется.

Авиационное направление сосредоточено вокруг программы производства на самарском «Авиакоре» самолета Ан-140.

Энергетический дивизион пока, по существу, пустой: у «Базового элемента» нет никаких активов в этой области. Зато есть проект создания национальной энергомашиностроительной корпорации. При этом предполагается, что центром этой корпорации будет ОАО «Силовые машины», которое «Базовый элемент» собирается приобрести.

Отметим, что вне рамок «Русских машин» осталось одно машиностроительное предприятие «Базового элемента» — ОАО «Абаканвагонмаш» — по существу, первое приобретение О. Дерипаски в отрасли машиностроения. Теперь этот актив оказался не нужен и, скорее всего, будет продан.

Тем не менее, на наш взгляд, можно утверждать, что, несмотря на все указанные преобразования, «Базовый элемент» продолжает оставаться типичным конгломератом, в основе которого лежит «конгломератная» идеология. В частности, его владелец О. Дерипаска говорит о привлекательности инвестирования в такие отрасли, как пищевая, текстильная, упаковочная индустрия. Критерий здесь такой: «они самые привлекательные с

точки зрения увеличения объема продаж, повышения доходности». Отвечая на вопрос о принципах приобретения активов «Базовым элементом», О. Дерипаска говорит: «Если, к примеру, банка “Coca-Cola” стоит около 0,30 долл., а ты выходишь из магазина и мы говорим тебе, что купим ее за 0,38 долл., ты ее продашь? Продашь... Такие принципы заложены и в “Базовом элементе”». ⁷

Сделанный выше вывод подтверждается и фактическими действиями руководства конгломерата. Так, «Русский алюминий» распродает свои предприятия по переработке алюминия. Уже проданы два производителя алюминиевого проката: Самарский алюминиевый завод и Белокалитвинское производственное объединение, практически продано (4 октября 2005 г.) подразделение, выпускающее алюминиевые банки. Как утверждает «Коммерсант», эти сделки позволят «Русалу» получить средства для развития как своего основного бизнеса по производству первичного алюминия, так и энергоактивов. ⁸ При этом в том же номере «Коммерсант» сообщает о планах О. Дерипаски инвестировать значительные средства в кабельное телевидение с перспективой создания нового телекоммуникационного холдинга. ⁹

Таким образом, можно констатировать, что уровень концентрации собственности в современной России привел к воссозданию мезоэкономики страны «олигархического» типа со значительным преобладанием в ней холдинговых мезоструктур. Причем особенности российской экономики этого периода привели к тому, что восстановление произошло чрезвычайно быстро, но возникшие структуры не обладают ни достаточной эффективностью, ни достаточной устойчивостью. Это означает, что процесс формирования российской мезоэкономики нельзя считать завершенным даже в первом приближении.

Безусловно, и далее возникнут проявления конгломератного интегрирования, но они более не будут играть заметной роли. Представляется, что дальнейшее развитие российской мезоструктуры будет проходить, в основном, в направлении либо реструктуризации уже созданных конгломератов, как это было показано на примере «Базового элемента», либо формирования как вертикально, так и горизонтально интегрированных структур в значительной мере на базе предприятий, ранее принадлежавших одному министерству или даже входивших в одно объединение.

¹ <http://www.rusedina.org/?id=6442>

² Борисов Ю. Алюминиевая сара // Слияния и поглощения. 2003. № 3. С. 85.

³ <http://flb.ru/info/32364.html>

⁴ Пронин В. 600 дней лесной войны // Слияния и поглощения. 2003. № 5-6. С. 46.

⁵ Коммерсант. 2005. 20 дек. С. 16.

⁶ Дерипаска О. Чиновники принципиально не туда смотрят // Ведомости. 2002. 22 апр.

⁷ «Базэл» отдал «Русским машинам» все, что движется // Коммерсант. 2005. 28 сент.

⁸ «Русал» обойдется без тары // Коммерсант. 2005. 3 окт.

⁹ Кабельные сети стали базовым элементом // Коммерсант. 2005. 3 окт.

Статья поступила в редакцию 15 февраля 2006 г.