

УДК 677

**АКЦИОНЕРНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В ТЕКСТИЛЕ:
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ
И НЕРЕАЛИЗОВАННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ**

Е.Е.ИРОДОВА

(Ивановский государственный университет)

В данной статье автором поставлена цель, с одной стороны, – углубить теоретическое представление об акционерных обществах с учетом специфики российской промышленности (в частности, текстильного производства), с другой стороны – вскрыть особенности акционерной формы, обусловленные характерной дихотомично-

стью ее структуры. Задача состоит в том, чтобы показать: применительно к текстильной промышленности ожидания, связанные с использованием акционерной формы организации производства, не оправдались, ибо не была принята во внимание двойственность ее структуры. Заметим, что двойственность корпоративной

организации в системе реальный капитал – фиктивный капитал может иметь своим следствием как крупные преимущества, так и серьезные угрозы в зависимости от того, в каких условиях она реализуется. В результате возникает необходимость выявить (применительно к текстильной отрасли) несостоявшиеся ожидания корпоративных эффектов и факторы, этому способствующие, а также внести соответствующие деловые предложения, касающиеся улучшения дел в данной отрасли.

По мнению автора следует особо подчеркнуть тот факт, что специфику корпорации, как наиболее эффективной организационной формы делового предприятия, отражает известная двойственность ее положения в системе реальный капитал – фиктивный капитал. Она означает, что основу хозяйственной деятельности акционерного предприятия составляет промышленный или производительный капитал, но наряду с ним существует и его "двойник" – фиктивный капитал, представленный в ценных бумагах. В этой связи специфическим принципом его организации и основой экономических преимуществ можно считать принцип дихотомичности. Однако в условиях российской промышленности (в частности, текстильного профиля) его потенциал не был реализован в должной мере. Общепризнанно, что ожидаемый эффект не состоялся по целому ряду позиций.

1. Не оправдались надежды на превращение наемных работников в совладельцев (сохозяев) производства. Напротив, в силу активизации высшими менеджерами процессов перераспределения капитала в свою пользу большинство работников оказались отстранены от дележа "акционерного пирога".

Серьезные аналитические обследования механизмов и результатов движения капитала на уровне корпораций (Р.Капелюшников, А.Радыгина, С.Аукуционека, Т.Долгопятовой) показывают, что доля акционерной собственности, принадлежащей работникам, непре-

рывно сокращается: в частности, с 1995 по 2000 гг. она снизилась с 43,6 до 27,2%, а доля менеджеров возросла с 11,2 до 18,2%¹.

Не являются в этом смысле исключением и текстильные предприятия. Обследование ОАО "НИМ", ОАО "ЗИМА", ОАО "ТЕФА"/МДМ показало, что на данном этапе подавляющая часть акционерного капитала также перераспределена, причем доминирующими и контролирующими собственниками выступают "давальцы" (таким образом, не только рядовые работники лишаются своих прав как совладельцы компании, но и руководство утрачивает свой контроль над предприятием).

2. Крайне слабо реализуется (а зачастую вообще не реализуется) эмиссионный потенциал акционерных компаний, на который делалась крупная ставка в части расширения их финансовых возможностей.

Сдерживающими факторами здесь можно считать низкую капитализацию большинства отечественных предприятий, препятствующую инвестиционным вливаниям в расчете на рост производства и рыночной стоимости активов. Вместе с тем ограниченные возможности потенциальных инвесторов (в частности, банковских институтов, инвестиционных и пенсионных фондов) крайне ограничены и не могут составить реальной базы для крупных финансовых вложений.

Для текстильных предприятий области этот вопрос стоит особенно остро, поскольку на данном этапе "давальцы", являющиеся контролирующими собственниками, всячески препятствуют дополнительным эмиссиям, автоматически снижающим их долю в акционерном капитале. А специализированные банки, кредитующие текстильные предприятия, в большинстве случаев оказываются не в состоянии приобрести крупные пакеты акций, поскольку из-за невозврата долгов по ссудам испытывают дефицит финансовых ресурсов. В частности, финансовые проблемы банка "Текстиль" обусловлены именно этой причиной.

¹ Капелюшников Р. Крупнейшие и доминирующие собственники в российской промышленности // Вопросы экономики. – 2000, № 1. С.102...103.

3. Большое число отечественных предприятий оказалось не в состоянии реализовать свой коммерческий потенциал, заключающийся в эффективном взаимодействии с рынком (ресурсным, товарным). Так, подавляющая часть текстильных предприятий области не имеет прямых связей с рынком сырья и готовой продукции. Посредниками в реализации ресурсно-продуктовой стратегии выступают "давальцы". Произошло своеобразное разделение труда между предприятиями и "давальческими" структурами, в рамках которых первые выполняют чисто производственные функции, включая работу с кадрами и ассортиментную политику, а вторые берут на себя всю коммерцию (поставки сырья и сбыт готовой продукции).

4. Не оправдались ожидания на обеспечение баланса интересов всех без исключения участников акционерного бизнеса через механизмы долевого участия (в капитале, в управлении, в прибыли). Главной причиной рассогласования интересов явилось интенсивное перераспределение акционерного капитала и контроля в пользу руководства компаний и последовавшее за этим "окапывание" менеджеров на своих постах.

Общая неустойчивость структуры акционерного капитала, вызванная непрерывными попытками ее передела в пользу наиболее влиятельной части бизнес-элиты, провоцирует доминирование краткосрочных (узкокорыстных) интересов и низкой меры ответственности руководства.

5. Не реализуются разнообразные преимущества акционерной формы предприятий, связанные с системой участия (эффекты масштаба производства и масштаба операций, эффекты структуры, эффекты экономии транзакционных издержек, эффекты контроля и пр.).

Большинство текстильных предприятий области функционируют в автономном режиме, игнорируя имущественные связи и отношения. Исключение составляют немногочисленные попытки создания интегрированных корпоративных структур в виде холдинговых компаний ("Шуйские ситцы", "Яковлевский").

6. Не реализован управленческий потенциал акционерных предприятий в части уровня подготовки и квалификации исполнительской дирекции. Так, исследования Института народно-хозяйственного прогнозирования, проведенные в Ивановской области в 2000г., показали невысокое качество менеджмента текстильных предприятий. Также не оправдались и надежды на перелом в психологии администрации, связанный с работой в принципиально иных экономических условиях, когда прежде всего необходимо учитывать требования рынка.

7. Не оправдались ожидания относительно улучшения профессионально-квалификационной структуры рабочего персонала, роста заинтересованности и ответственности.

8. Большинство промышленных предприятий (текстильных в особенности) утратили интерес к прогнозной деятельности и соответствующие навыки планирования на перспективу. Как правило, предприятия живут сегодняшним днем, а планирование носит преимущественно текущий характер. Применительно к текстильным предприятиям данный аспект имеет свою специфику, заключающуюся в том, что они практикуют "давальческое планирование", адекватное той ситуации, в которой находятся (контроль "давальцев"). "Давальческое планирование" реализуется в модели затраты – выпуск (выпуск планируется в зависимости от наличия "давальческого" сырья).

Специфика российских условий легализовала и законсервировала целый ряд негативов, осложняющих деятельность отечественных предприятий (в частности, текстильного профиля).

1. Возникновение дефицита собственных оборотных средств, вызванного ужесточением налогового пресса на корпорации и ростом энерготарифов, означало перераспределение финансовых ресурсов в пользу торгово-закупочных (посреднических) фирм – в современном понимании "давальцев". Они сознательно препятствуют развитию предприятий, монополизируют сбыт продукции и оставляя за собой ре-

шающее право на распределение созданного продукта и дохода. Вместе с тем предприятия имеют дело с большим числом "давальцев", которые достаточно часто меняются и осуществляют поставки в сравнительно незначительных объемах. Все эти обстоятельства препятствуют стабильной работе текстильных предприятий. У разных предприятий различная степень зависимости от поставок сырья по "давальческой" схеме. Так, в 2000г. на "НИМе" почти 89% тканей вырабатывалось из чужого сырья, на ХБК "Самтекс" – 82%, на "ЗИМе" – 75%.

2. Примитивизация ассортимента в существенной степени ослабляет положение текстильных компаний, поскольку сложившийся низкий уровень цен не дает нормально осуществлять воспроизводственные процессы на предприятиях.

3. Острая ценовая конкуренция между текстильными предприятиями области, выпускающими одноименный ассортимент и сходную по качественным характеристикам продукцию, в условиях недогрузки производственных мощностей в существенной степени ослабляет их позиции.

4. Старение трудовых коллективов, наблюдающееся на подавляющем большинстве текстильных предприятий области (средний возраст работающих в основном производстве составляет 47 лет), объясняется крайне вялым (в силу низкого уровня оплаты труда) притоком молодых кадров.

5. Высокая степень изношенности производственного парка, особенно технологического оборудования и оснастки, представляет серьезную угрозу для текстильных компаний (оборудование утратило 70...80% своей первоначальной стоимости).

6. Нехватка специалистов в области маркетинга и рекламы значительно затрудняет взаимодействие текстильных предприятий с рынком.

7. Конкуренция импорта непрерывно усиливает свое разрушительное воздействие на текстильный бизнес России.

В связи с вышесказанным представляется целесообразным внести ряд следующих предложений. Во-первых, в рамках текстильной отрасли следует более активно формировать холдинговые структуры. Они позволят снизить уровень ценовой конкуренции, эффективно распределить ресурсы, оптимизировать производственную программу, снизить рыночные (в частности, инвестиционные) риски, обеспечить экономию транзакционных издержек, повысить возможности финансового (в том числе налогового) маневрирования. Во-вторых, целесообразно создать специальную структуру (например, государственную компанию), которая не будет преследовать цель максимизации прибыли. Ее основной задачей должна стать централизованная закупка сырья для текстильных предприятий области и централизованная продажа готовой продукции. В-третьих, необходимо активизировать процессы диверсификации в текстиле в рамках общей идеи удлинения технологического цикла (в частности, расширение возможностей швейного производства на отделочных предприятиях). В-четвертых, необходимо форсировать подготовку специалистов на базе вузов (в частности, специалистов по международному маркетингу).

Рекомендована кафедрой политической экономики. Поступила 01.08.02.