

Мир России. 2001. № 3

ИСТОКИ И ФОРМЫ СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСА

От советского предприятия к легальной рыночной фирме

Т.П. ЧЕРЕМИСИНА

В статье представлена эволюция понятий «предприятие» и «предпринимательская деятельность». Сделана попытка проследить развитие советского и российского хозяйственного механизма с точки зрения повышения самостоятельности низовых звеньев, а также прорастания и укрепления рыночных институтов, формирования рыночной среды в период с середины 1970-х годов по настоящее время.

Опыт функционирования советской и российской экономики, к сожалению, не свидетельствует о балансе в распределении прав и ответственности за принятие хозяйственных решений между верхним и нижним уровнями управления. В чем же проявлялось это неравновесие? Возможно ли было в принципе в рамках сформировавшейся социалистической парадигмы управления сбалансировать систему? Какие попытки в этом направлении предпринимались, и привели ли они к ожидаемым результатам? Вот тот круг вопросов, ответы на которые, с одной стороны, позволяют оценить изменение места и роли предприятия в советской экономике, а с другой, — проследить метаморфозу самой парадигмы управления.

В отечественной литературе предпринимались попытки системно проследить эволюцию советского хозяйственного механизма с точки зрения повышения самостоятельности низовых звеньев. В этом отношении спорной, но интересной представляется периодизация развития экономики СССР и России по критерию выделения основных самостоятельных субъектов экономических взаимоотношений с начала 1940-х до середины 1990-х годов, приведенная в работах Г.Б. Клейнера [Клейнер 1996].

Как показано в табл. 1, уровень и размеры основных экономических агентов постепенно снижаются от «экономики государства» и «экономики регионов» к «экономике отраслей, подотраслей, крупных предприятий» и к «экономике малых предприятий и физических лиц». К середине 1990-х годов, как считает Г. Клейнер, российские предприятия утратили черты основного звена экономики. Однако на смену предприятиям пришли не фирмы, как можно было ожидать, а физические лица — руководители предприятий и их подразделений — со своим «тоталитарным стилем внутрифирменного управления». Наше исследование направлено на то, чтобы уточнить и расширить эту концепцию.

* Статьи данного раздела могут быть использованы в качестве учебного материала к курсам «Индустриальная социология» и «Социология производства».

Таблица 1. Эволюция хозяйственного механизма СССР и России

Периоды	Ключевые события	Основные экономические агенты
Начало 1940-х — конец 1950-х гг.: «экономика государства»	Реформа управления 1940-1941 гг.	Государство
Конец 1950-х — середина 1960-х гг.: «экономика регионов»	Хозяйственная реформа 1957 г.	Экономические районы, совнархозы
Середина 1960-х — середина 1970-х гг.: «экономика отраслей»	Экономическая реформа 1965 г.	Отраслевые министерства
Середина 1970-х — середина 1980-х гг.: «экономика подотраслей»	Реформа управления промышленностью 1973 г. Генеральные схемы управления промышленностью	Главные управления министерств, всесоюзные промышленные объединения
Середина 1980-х гг. — 1992 г.: «экономика крупных предприятий»	Перестройка 1985 г.	Крупные предприятия, объединения
1992—1993 гг.: «экономика малых предприятий»	Приватизация 1991 г.	Предприятия; малые предприятия, выделившиеся из крупных
1993—1995 гг.: «экономика физических лиц»	Чековая, послечековая приватизация	Руководители предприятий, их подразделений, физические лица

Составлено по: [Клейнер, Тамбовцев, Качалов 1997, с. 48].

Советское предприятие: противоречие между формальным и реальным статусом

В 1930-е годы, в период формирования в СССР жестко централизованной системы управления в советской экономической теории и практике сложилось и укрепилось представление о том, что основным производственным звеном народного хозяйства, единицей, «кирпичиком» советской экономики является предприятие (объединение). Формально это представление вполне укладывалось в складывающуюся парадигму социалистической теории управления. Самостоятельность предприятия (объединения) обосновывалось приданием ему юридической самостоятельности (в трех ипостасях — как обладателя статуса юридического лица, как владельца самостоятельного расчетного и текущего счетов в банке, как обладателя самостоятельного баланса), а также его способностью к самофинансированию и самокупаемости — к самостоятельному развитию со всей полнотой материальной ответственности по своим обязательствам. Реально, однако, во главу угла ставилась реализация государственных интересов и допускалось рассогласование в распределении прав и ответственности за принятие хозяйственных решений между нижним и верхним эшелонами управления. В жестко централизованной командно-административной экономике предприятиям отводилась сугубо подчиненная роль, не сопряженная ни с их реальными правами в управлении, ни с их серьезной ответственностью.

От советского предприятия к легальной рыночной фирме

Действовавший в СССР до перестройки хозяйственный механизм управления характеризовался следующими принципиальными чертами: директивное планирование существенного числа показателей (в том числе натуральных), жестко централизованная система ценообразования, материально-технического снабжения, инвестиций (капитальных вложений), отсутствие полноценной налоговой системы и замена ее суррогатом — системой нормативного распределения прибыли и т.п. Все это не давало оснований в полной мере квалифицировать советское предприятие в качестве основного хозяйственного звена общественного воспроизводства.

Советская система управления экономикой, действовавшая в СССР до середины 1980-х годов, включала два основных уровня: централизованное управление общественным воспроизводством (реализация государственных интересов) и управление единичным воспроизводством (реализация коллективных и личных интересов субъектов производства). Нижний уровень, уровень предприятия — это и есть основное хозяйственное звено. Однако экономическая теория и практика показывают, что предприятие до тех пор не является основным звеном, пока не достигнуто равновесие в распределении прав и ответственности за принятие хозяйственных решений между верхним и нижним уровнями управления. Проследим метаморфозу управленческой парадигмы.

Реформа 1965 г.

Первой попыткой уравновесить права и ответственность хозяйствующих субъектов в двух, а в некоторых случаях трех и даже четырехуровневой системе управления была хозяйственная реформа 1965 г. Цель реформы была обозначена как совершенствование важнейшей составляющей хозяйственного механизма — экономических рычагов управления. Идея заключалась в том, чтобы полнее учитывать экономические интересы предприятий в получении доходов, источником которых служит произведенный продукт. В отсутствие нормальной системы налогообложения предприятий заинтересованность в результатах производства определялась порядком их распределения. Экономические рычаги и призваны были служить механизмом регулирования доходов предприятий, стимулирующим повышение эффективности производства. Таким образом, центральная идея реформы сводилась к активизации экономических рычагов управления промышленностью через расширение самостоятельности предприятий.

Для активизации экономических рычагов и методов управления предусматривалось: расширить самостоятельность предприятий в выборе хозяйственных решений (сократить круг обязательных плановых заданий); усилить ответственность предприятий-поставщиков за доведение продукции до потребителя, ее качество и вообще соответствие нуждам народного хозяйства (перейти от показателя валовой продукции к показателю объема реализации); стимулировать эффективную работу предприятий в целом (повысить роль показателя прибыли и уровень рентабельности).

В 1968 и 1972 гг. для оценки эффективности реформы коллективом сотрудников ИЭиОПП СО РАН под руководством профессора Р.Г.Карагедова был проведен анкетный опрос директоров промышленных предприятий Сибири и Дальнего Востока [*Карагедов 1970*]. Анализ целей хозяйственной реформы и

степени их практической реализации привел к выводу об отсутствии заметного и устойчивого воздействия реформы на темпы развития производства. Этот вывод имел большое значение, но более важной задачей, которую поставили исследователи, был анализ причин, вызвавших такой результат. Исследование подтвердило, что главные причины укоренены в управленческой схеме, а именно в несбалансированности прав и ответственности звеньев системы управления.

Так, опрос руководителей выявил их стремление к значительно большей самостоятельности. Интересно, что в начале перехода на новые условия хозяйствования — это показал опрос 1968 г. — права руководителей действительно были несколько расширены, но постепенно — к моменту опроса 1972 г. — эти права урезались до исходного уровня. Отсутствие действительной, реальной самостоятельности предприятий проявлялось, по мнению участвовавших в опросе директоров, в первую очередь в недостаточности прав их руководителей — в области труда и заработной платы, финансов, капитальных вложений, выбора номенклатуры выпускаемой продукции, ценообразования. По-прежнему самой острой проблемой предприятий оставалось материально-техническое снабжение.

Попытка изменить роль и место предприятия в системе управления народным хозяйством не привела к ожидаемым результатам. Более того, на долгие годы — до середины 1983 г. — были «законсервированы» урезанные права предприятий и их сугубо подчиненное положение в иерархической системе управления советской экономикой. Укрепившийся за этот период хозяйственный механизм не только ориентировал управление на принятие неэффективных экономических решений, но вел к накоплению перекосов и проблем, систематический характер которых позволял говорить о закономерности негативных явлений, следовавших именно из условий хозяйствования. Наиболее острой проблемой советской экономики в этот период стало отсутствие прямой зависимости между доходами предприятий и результатами его деятельности — оборотная сторона проблемы рассогласования прав и ответственности. Основные причины этого состояли в следующем.

- *Централизованное перераспределение финансовых ресурсов* (фондов амортизации, оборотных средств, свободного остатка прибыли, недоиспользованных остатков фондов и т. п.) *между предприятием, отраслью и государством*. Выделение отраслевых средств зачастую не зависело от объективной потребности в развитии конкретного производства и от конечных результатов деятельности коллектива, а потому воспитывало отношение к этим средствам, как к «даровым деньгам», снижая эффективность их использования.
- *Целевое финансирование затрат предприятия*. Действовавший порядок распределения прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, предусматривал как направления использования (фонды экономического стимулирования и другие фонды предприятия), так и размеры финансирования (определяемые и нормативно, и в абсолютных размерах). Отсутствие возможности перераспределения финансовых средств предприятия между фондами экономического стимулирования и другими фондами, а также недостаток маневренности их использования привели к широкому распространению практики изъятия недоиспользованной части фондов. Невозможность их накопления вела к нерациональному расходованию этих средств.
- *Бесплатный характер части потребляемых предприятиями финансовых ресурсов*. Величина бесплатной части зависела от финансового положения пред-

От советского предприятия к легальной рыночной фирме

приятия: чем менее производительно оно работало, тем большую часть его доходов составляли дотации из госбюджета, из отраслевых средств, списания долгов банку и т. п. Такое перераспределение порождало возможность под видом оказания финансовой помощи покрывать бесхозяйственность одних предприятий за счет хорошей работы других. Это усугубляло и без того пассивную роль предприятий в формировании своих доходов.

Реформа 1983 г.

К середине 1983 г. руководство страны осознало необходимость серьезного изменения роли и места предприятий в экономике, неизбежность значительного повышения их самостоятельности: требовать реальной ответственности за конечные результаты можно только при расширении прав в ключевых сферах деятельности. Постановление ЦК КПСС и СМ СССР № 659 от 14 июля 1983 г. «О дополнительных мерах по расширению прав производственных объединений (предприятий) промышленности в планировании и хозяйственной деятельности и по усилению их ответственности за результаты работы» положило начало так называемому «широкомасштабному эксперименту». Он проводился в 1984 г. пятью министерствами (двумя союзными и тремя республиканскими), с 1 января 1985 г. его условия распространились еще на 20 министерств, а с начала 1986 г. практически все отрасли народного хозяйства стали работать в «новых условиях хозяйствования». Суть эксперимента состояла в том, чтобы реально и существенно расширить права предприятий (объединений) в области планирования, труда и заработной платы, а также технического перевооружения за счет собственных средств, при этом главным оценочным показателем работы предприятия являлась реализация продукции с учетом соблюдения договорных обязательств. Анализ итогов эксперимента в 1984—1985 гг. на 22-х сибирских предприятиях, выполненный тем же коллективом под руководством проф. Р.Г. Карагедова, показал следующее.

- *В области планирования* условиями эксперимента предусматривалось значительное усиление роли предприятий в разработке планов. Но на деле таких изменений не наблюдалось ни в разработке, ни в согласовании годового плана. Несколько сократилось число директивных показателей, но министерства и ведомства по-прежнему требовали предоставления отчетности по всему кругу показателей, не разделяя их на директивные и расчетные.
- *В области труда и заработной платы* главная идея эксперимента состояла в том, чтобы размеры средств, направляемых на оплату труда, социальное развитие и инвестиции, зависели от конечных результатов работы предприятия. Соответственно поэтому установленные министерством нормы образования фонда заработной платы не должны были меняться в течение пятилетки. Однако в действительности принцип стабильности нормативов, в том числе и нормативов отчислений от прибыли, нарушался министерствами повсеместно;
- *В области технического перевооружения:* не были реализованы права предприятий на использование дополнительных (собственных) средств на техническое перевооружение за счет амортизационных отчислений, части

средств единого фонда развития науки и техники, не усилилась самостоятельность предприятий в использовании средств фонда развития производства. В целом реализация возможностей, заложенных условиями эксперимента, сдерживалась стилем и методами работы отраслевых органов управления — средним звеном. Именно этим объясняется то, что неглубокие изменения хозяйственного механизма затронули лишь нижнее звено управления, а потому экономика не получила ожидаемого эффекта. Условия широкомасштабного эксперимента не затронули основы действовавшего хозяйственного механизма, существенными характеристиками которого были: детализированное директивное планирование на всех уровнях управления; жестко централизованные системы ценообразования и материально-технического снабжения; оценка эффективности, качества работы по степени выполнения обязательных плановых заданий; отраслевой принцип планирования и управления. Но, не затрагивая эти принципы, нельзя изменить сложившуюся систему распределения управленческих функций между разными уровнями и звеньями управления, а стало быть, систему распределения между ними прав и ответственности.

По мнению специалистов, оценивавших в начале 1987 г. итоги широкомасштабного эксперимента, он был задуман в правильном направлении, но сдвиг не был радикальным, поскольку не произошла реальная переориентация хозяйственного механизма на экономические методы управления.

Реформа 1987 г.

Новой попыткой изменить роль и место предприятия стала экономическая реформа 1988 г., центральной осью которой явился принятый в 1987 г. Закон СССР «О государственном предприятии (объединении)». Закон, нацеленный на формирование новых условий хозяйствования, предусматривал перевод предприятий с 1.01.1988 г. на полный хозрасчет, что, как ожидалось, превратит предприятия в действительно основное звено народного хозяйства, т. е. распределение прав и ответственности между нижним (основным) и верхним уровнями управления уравнивается [О коренной перестройке 1987].

Действительно, Закон о госпредприятии, задуманный как механизм формирования новых условий хозяйствования, серьезно расширил возможности производителей в разных сферах деятельности. Важнейшим моментом объявлялся *переход к экономическим методам тонирования* деятельности предприятия на основе контрольных цифр, государственных заказов, долговременных стабильных экономических нормативов и лимитов (фонды в материально-вещественной форме, необходимые для выполнения производственной программы). Тем самым должен был обеспечиваться отказ от директивного плана и замена его направляющим планом. Законом вводилось еще одно новшество — прямые заказы потребителей и органов материально-технического снабжения на продукцию. Таким образом, предприятия впервые получали возможность самостоятельного выбора номенклатуры, объемов и параметров качества выпускаемой продукции.

В управлении *материально-техническим снабжением, сбытом и ценами* сложившийся экономический механизм характеризовался дефицитом ресурсов в самых различных формах, погоней за валом и завышенными запасами, соеди-

От советского предприятия к легальной рыночной фирме

нившимися в единый саморегулирующийся процесс. Основным фактором воспроизводства этого процесса оказывалось централизованное (фондовое) материально-техническое снабжение, приводившее к асимметрии во взаимоотношениях продавца и покупателя (диктат производителя-продавца), снижению качества производства, снижению стимулирующей роли цен, психологическим и моральным издержкам (спекуляция, дефицит на фоне огромных запасов). Новый Закон существенно расширил права предприятия в области снабжения и сбыта: они впервые получили возможность самостоятельно реализовывать, в том числе импортировать свою продукцию, в полной мере самостоятельно управлять своим имуществом; создавать кооперативы и совместные предприятия; участвовать во внешнеэкономической деятельности*.

Новые условия хозяйствования существенно меняли роль *договоров*. Хозяйственный договор оказывался теперь в центре отношений предприятия, им определялось содержание и условия внешних связей, определялись права и обязанности договаривающихся сторон. Новый смысл получило понятие экономической ответственности сторон. Поистине революционный шаг был сделан в области *ценообразования*: Закон допустил применение трех видов цен — централизованных, договорных и свободных.

В области *инвестиционной деятельности* к 1987 г. сложилась так называемая «нормативная» концепция, предусматривавшая лимитирование капитальных вложений, мощностей проектных и строительных организаций, материально-технического обеспечения, контроль инвестиционной деятельности по показателям выполнения плановых заданий. На практике реализация этой концепции привела к устойчиво пассивной роли предприятий в выработке своей инвестиционной политики, отдавших «бразды правления» центральным органам управления. Основным направлением инвестирования стало наращивание производственных мощностей (в основном за счет нового строительства) в ущерб работам по их поддержанию, техническому перевооружению и реконструкции. Финансирование инвестиционной деятельности шло за счет бюджетных ассигнований (что составляло в среднем 40 % от всей суммы инвестиций), отраслевых средств (в том числе часть фондов амортизации, прибыли и т. п. — 20 %),

* Полный набор прав предприятий был таков: реализовывать свою продукцию по хозяйственным договорам с потребителями или через собственную торговую сеть; продавать населению или обменивать с другими предприятиями продукцию при условии выполнения договорных обязательств или продукцию, от которой отказался заключивший договор потребитель; импортировать продукцию для целей технического перевооружения и реконструкции производства, для проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ; передавать ее другим предприятиям или организациям, продавать, сдавать в аренду, предоставлять бесплатно во временное пользование, либо займы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства, инвентарь и другие материальные ценности; передавать материальные и денежные ресурсы другим предприятиям и организациям, выполняющим работы или услуги для предприятия; объединять финансовые, трудовые и материальные ресурсы для выполнения совместной с другими предприятиями деятельности; совместно выполнять работы, создавать совместные научные, проектные, ремонтные, строительные и иные предприятия; участвовать во внешнеэкономической деятельности; создавать кооперативы и оказывать содействие гражданам, осуществляющими индивидуальную трудовую деятельность по договорам с предприятиями.

собственных средств предприятий (30 %), заемных средств (долгосрочные банковские кредиты — 10 %). Однако, оценка инвестиционных решений осуществлялась не по критерию экономического эффекта, а по показателям числа осуществленных мероприятий и суммы затрат на них.

Новый закон предоставил предприятию право наряду с централизованно проводимой инвестиционной политикой самостоятельно формировать натуральный разрез своей инвестиционной деятельности (в части поддержания производственных мощностей, их технического перевооружения, реконструкции и расширения), разрабатывать проектно-сметную документацию на осуществление инвестиционных работ, титульные списки на объекты строительства, осуществляемого за счет собственных и заемных средств предприятия. Повысились требования к оценке фактической эффективности инвестиционной деятельности: установлена зависимость объема средств, направляемых на научно-производственное и социальное развитие, от размера так называемого хозрасчетного дохода.

К началу 1988 г. *финансово-кредитная сфера* характеризовалась централизованным и неэффективным перераспределением финансовых ресурсов между предприятиями, отраслью и государством; целевым характером финансирования затрат предприятий (предприятиям устанавливались «сверху» как направления использования прибыли, остающейся в их распоряжении, так и размеры финансирования); а также бесплатностью для предприятий части финансовых ресурсов (дотации из госбюджета, из министерства, списание долгов банку и т. п.). Это вело к дефициту финансовых ресурсов; отсутствию связи между остающимися в распоряжении предприятия доходами и результатами его деятельности; существованию убыточных предприятий и дотаций; примитивности форм финансово-кредитной деятельности предприятий; «неконвертируемости» денег на счетах предприятий; автоматизму банковского кредитования.

Основные положения нового хозяйственного механизма, сформулированные в Законе о госпредприятии и касающиеся финансово-кредитной сферы, были направлены, во-первых, на установление прямой зависимости между валовым доходом предприятия (как результатом деятельности) и размером остающейся в его распоряжении прибыли (дохода); во-вторых, на обоснование порядка формирования собственных финансовых средств предприятия; и в-третьих, на активизацию роли предприятия в финансировании всех видов затрат*.

Почти незамеченными ввиду краткосрочности периода действия Закона о госпредприятии остались попытки его разработчиков заложить основы отечественного корпоративного права и корпоративной культуры, предоставив

* Финансовые отношения предприятия с государственным и местным бюджетами строятся на основе стабильных долговременных нормативов: изъятие и перераспределение прибыли (дохода) и других финансовых ресурсов предприятия сверх установленных нормативов запрещено. Предприятие самостоятельно использует амортизационные отчисления, направляемые по нормативу в фонд развития производства, науки и техники (предусмотрены и иные источники пополнения этого фонда); образует за счет себестоимости ремонтный фонд; по нормативу создает фонд валютных отчислений, средства которого изъятию не подлежат и могут накапливаться. Банки выплачивают предприятию проценты за пользование его временно свободными средствами (фондов социального развития, развития производства, науки и техники).

От советского предприятия к легальной рыночной фирме

Советам трудовых коллективов (СТК) — новым демократическим структурам на предприятиях — определенные возможности противовеса руководителям.

Как же были реализованы идеи, положенные в основу нового хозяйственного механизма?

В *планировании* новые условия, регламентирующие процесс формирования на предприятии производственной программы, оценивались как умеренно-радикальные. За рамками закона оказались важнейшие характеристики госзаказа: льготные, приоритетные условия, конкурсная основа его размещения, гарантированные сбыт и обеспечение ресурсами; масштабы госзаказа. На практике госзаказ остался тем же самым старым адресным заданием, разверсткой плана сверху. Он по-прежнему не подкреплялся ни экономическими стимулами, ни механизмом взаимной ответственности сторон, включал не только поставку готовой продукции, но и производство продукции для внутреннего потребления, сбыт произведенной по госзаказу продукции не гарантировался, повсеместно нарушался принцип преимущественного обеспечения госзаказа материально-техническими ресурсами. В этих условиях госзаказ, безусловно, оставался элементом административного централизованного планирования со старой системой прав и ответственности: предприятие «отвечало» лишь за процент выполнения директивного задания, оно по-прежнему «прикреплялось» к централизованно предписанным поставщикам и потребителям, практически ничего не изменилось в ценообразовании.

В управлении *материально-техническим снабжением, сбытом и ценами* центральной проблемой с введением новых условий хозяйствования оказалось отсутствие у хозяйственных руководителей умений, навыков, практического и теоретического опыта коммерческой работы. Это вело к неконтролируемому росту свободных и договорных цен на продукцию, перепроизводству и дефициту продукции одновременно, низкой надежности формирующейся оптовой торговли, резкому росту запасов товарно-материальных ценностей у предприятий, сложностям выхода на внешний рынок. По-прежнему имело место вмешательство министерств и ведомств, территориальных органов Госнаба в снабженческо-сбытовую деятельность предприятий, поскольку основными для них оставались традиционные снабженческо-сбытовые каналы по фондам и нарядам, доля оптовой торговли составляла всего несколько процентов.

При кажущейся прогрессивности намеченных Законом преобразований в *инвестиционной сфере*, их также можно оценить лишь как умеренно-радикальные: в них явно прослеживается компромисс между централизованным и индикативным экономическим регулированием. Предприятиям так и не были открыты все пути быстреего накопления финансовых ресурсов для инвестиционных целей, по-прежнему выделение централизованных капитальных вложений не носило конкурсного характера, не была устранена фактическая дискриминация хозяйственного способа строительства (самострой) в части обеспечения его материально-техническими ресурсами и мощностями проектных организаций.

Что касается *финансово-кредитной сферы*, то установление прямой зависимости между результатами деятельности предприятия и размерами его дохода (собственных средств, прибыли) путем перевода финансовых взаимоотношений на нормативный принцип, несомненно, является шагом вперед по сравнению с директивным планированием направлений использования дохода в

абсолютной сумме. Однако при этом не решается главная, коренная проблема — ограждение предприятия от административного вмешательства вышестоящих органов, в ведении которых как раз и находится установление конкретных значений нормативов (распределения прибыли, отчислений в фонды экономического стимулирования, в фонд амортизации). С другой стороны, наряду с каналами изъятия заработанных средств у предприятий, оставалось достаточно много возможностей получения ими незаработанных средств в виде помощи «сверху». Каналы административного регулирования сохранились и во взаимоотношении предприятий с кредитными учреждениями.

Таким образом, очередная попытка уравновесить права и ответственность между верхним и нижним звеньями управления к заметным результатам не привела: диктаторские полномочия министерств и ведомств практически не сократились, практика так называемого *нормативного распределения прибыли* предприятий (в пользу вышестоящих инстанций и плохо работающих предприятий) сохранилась, принцип стабильности и предсказуемости размера этих нормативов по-прежнему нарушался. Верхние уровни управления по-прежнему «владели» промышленностью — имуществом государственных предприятий, — отводя самим предприятиям лишь распорядительские функции.

Реформы 1987—1989 гг.: рождение легального бизнеса

Серьезным, прорывным шагом в перераспределении полномочий владения и распоряжения стали *аренда предприятий*, а чуть позже — возрождение и становление различных форм *кооперации*.

Заключать договор аренды с вышестоящим органом управления предприятиям «разрешили» еще во второй половине 1987 г., но массовый характер эта практика приняла после опубликования в ноябре 1989 г. «Основ законодательства СССР об аренде». Дело в том, что договор аренды, заключаемый трудовым коллективом с вышестоящим органом (и серьезно повышающий статус самого коллектива*), давал предприятию ряд очевидных преимуществ:

- право выхода из состава министерства (ведомства) и вообще право работы без опеки «сверху»;
- право собственности коллектива арендаторов на прибыль от реализаций продукции и на имущество, приобретенное за счет этой прибыли;
- право наращивать долю собственности коллектива арендаторов в имущественном комплексе предприятия;
- право выкупа (если оно предусмотрено договором аренды) предприятия за счет собственных и заемных средств;
- право трудовых коллективов самостоятельно выбирать, назначать или нанимать руководителей; нанимать и увольнять работников;

* Совет арендаторов как демократическая структура, т. е. как орган, представляющий коллектив арендаторов (трудовой коллектив арендного предприятия), получил полномочия не только противостоять диктату директора в отношении своих членов, но и участвовать в решении ключевых вопросов развития предприятия.

От советского предприятия к легальной рыночной фирме

- право принять или отказаться от госзаказа;
- право свободного установления цен по мере уменьшения доли госзаказа.

С такими возможностями аренда предприятия стала очень близка к американским корпорациям с собственностью наемного персонала и действительно могла стать главным экономическим инструментом разгосударствления и разрушения командно-административной системы. Это вполне могло реализоваться, если бы *декларированное право собственности* коллектива арендаторов на прибыль действительно давало предприятию еще и *полную свободу выбора номенклатуры, объемов производства, потребителей и цен реализации*. Полную свободу арендные предприятия получить не могли, т. к. не были созданы необходимые для этого институты, но тем не менее масштабы перехода предприятий на аренду оказались беспрецедентны: к середине 1990 г. договоры аренды заключили 2000 предприятий с числом занятых свыше 1,2 млн чел. Главным фактором при выборе формы предпринимательской деятельности на тот момент представлялась *самостоятельность* в единстве двух ее сторон: свобода (идеологическая, предполагающая свободу принятия управленческих решений, — освобождение от опеки вышестоящих органов; экономическая — право полного владения и распоряжения коллективной собственностью) и ответственность (производственная, экономическая, социальная).

Закон «О кооперации в СССР» был принят в мае 1988 г., когда промышленность уже работала на условиях закона «О госпредприятии». Его цели — обеспечить равноправное взаимодействие государственного и кооперативного секторов социалистической экономики, а также «развитие экономического соревнования, конкуренции на рынке товаров, работ, услуг как между кооперативами, так и кооперативов с государственными предприятиями и организациями». Победа в этом соревновании осталась за кооперативами. И это не удивительно — закон о кооперации давал объединившимся для совместного труда членам кооператива гораздо большую, по сравнению с госпредприятиями, самостоятельность, которая проявлялась в следующем:

- добровольность объединения членов кооператива;
- полноценное право собственности на имущество кооператива (владение, пользование, распоряжение);
- самостоятельное определение номенклатуры и объемов выпуска;
- самостоятельный выбор партнеров (покупателей и поставщиков — на договорной основе) и продажа (приобретение) продукции по договорным ценам;
- самостоятельное определение форм организации труда и его оплаты;
- налоговая форма взаимоотношений с государством (бюджетами разного уровня).

Результаты не заставили себя ждать: за первый год число действующих кооперативов выросло более чем в 4 раза, быстро росли и объемы продаж. В 1990 г. объем выручки кооперативов от реализации товаров и услуг составил 70 млрд руб., или 8,7 % национального дохода страны. Однако столь бурный старт и высокие темпы развития вызвали недовольство руководителей государственных структур (предприятий, министерств, местных и центральных органов управления) и значительной части населения (из-за роста цен). Все это способствовало активному законотворчеству, направленному на «искоренение негативных явлений в хозяйственной практике, связанных с кооперацией». Результа-

том этих мер стало сужение самостоятельности кооперативов до уровня госпредприятий и даже ниже этого уровня:

- запрещение или ограничение на некоторые виды деятельности для кооперативов;
 - установление местными органами власти предельных уровней цен (тарифов) на основные потребительские товары (услуги), производимые и реализуемые кооперативами;
 - дифференцирование налогообложения доходов кооперативов по видам деятельности (по некоторым видам до 60 % дохода);
 - уравнивание кооперативов с госпредприятиями по ставке налога (с 1.01.91) при разных налогооблагаемых базах (дохода и прибыли, соответственно);
 - тройное налогообложение заработной платы кооператоров — в составе дохода кооператива, в виде отчислений в фонд социального страхования и через личный подоходный налог;
 - введение ограничения на прирост фонда заработной платы (3 %), введение платы за трудовые ресурсы и более высокой, чем в госсекторе — за управленческий персонал;
 - введение повышающих коэффициентов на сырье, материалы и одновременное ограничение цены на продукцию, произведенную из этого сырья;
 - вассальная зависимость производственных кооперативов, работающих по договору с госпредприятием, от своих предприятий-гарантов.
- Очевидно, что эти меры были направлены на то, чтобы встроить кооперацию в административную систему хозяйствования, тогда как изначально Закон «О кооперации» был нацелен на создание сектора экономики, альтернативно-государственному и способного расшатать административную систему, обеспечить переход от плановой экономики к рыночной.

Таким образом, аренда предприятий и кооперативы стали первыми, возникшими еще в недрах командно-административной системы управления, генераторами так называемого «нового» российского бизнеса*. Именно они пробили брешь в монолитной, единой и неделимой государственной собственности на имущество предприятий, благодаря заложенным в них механизмам создания и наращивания коллективной собственности арендаторов и кооператоров. А от коллективной собственности до частной — один шаг, который тогда, правда, так и не был сделан. Тем не менее, невиданная до тех пор самостоятельность и независимость арендных предприятий и кооперативов позволили им накопить некоторый позитивный опыт и значительно облегчили переход к рыночной экономике

Попытки уравновесить права и ответственность верхнего и нижнего звеньев управления в рамках жестко централизованной модели управления продолжались, но упирались они в проблему перераспределения прав и полномо-

* Довольно часто исследователи переходной экономики России не относят к первым рыночным институтам аренду предприятий, видимо, на том основании, что коллективная форма собственности носила промежуточный характер между государственной и частной. В частности, А. Нестеренко, классифицировавший Россию как страну с «нарождающимся рынком», констатирует «Первыми рыночными институтами, возникшими еще на рубеже 1980-х и 1990-х годов, были кооперативы и товарные биржи» [Нестеренко 2000]. Однако, на наш взгляд, такой подход преуменьшает поистине революционное значение аренды предприятий, позволившей серьезно поколебать парадигму социалистического управления предприятиями

От советского предприятия к легальной рыночной фирме

чий собственности: в рамках государственного предприятия это оказалось невозможно, все более очевидной становилась неизбежность глубокой ломки сложившейся системы отношений собственности.

Реформы 1990 г.: последний клапан

Весной 1990 г. был принят «Закон о собственности в СССР», в котором была сделана робкая попытка разгосударствления производства через собственность трудового коллектива — альтернативную государственной форму собственности. По сути, в законе лишь обозначены, но не конкретизированы три возможные канала формирования и пополнения собственности трудового коллектива: за счет части прибыли от хозяйственной деятельности, за счет приобретенного коллективом или переданного ему другими лицами имущества, а также за счет добровольных взносов членов коллектива. Закон вступил в силу с 1.06.1990, но слабую заинтересованность госпредприятий в реализации предоставленных им возможностей в реструктуризации имущества можно было предугадать заранее: слишком незначительными представлялись им результаты.

Одновременно со вступлением в силу Закона о собственности Верховным Советом был принят «Закон о предприятиях в СССР». Его новизна состояла в признании равными перед законом весьма широкого спектра организационных форм функционирования предприятий — индивидуальных, семейных, коллективных, принадлежащих кооперативу, акционерных (товарищества), производственных кооперативов, государственных всех уровней (от союзного подчинения до городского), совместных, малых, арендных.

В отличие от предыдущей версии закона («О госпредприятии») новый закон реально расширил права предприятий в планировании (полная самостоятельность планирования, исходя из спроса на продукцию), в ценообразовании (резко снижена доля продукции, продаваемой по государственным ценам). Нормативное распределение прибыли наконец заменено ее налогообложением, ведь только госпредприятиям можно указывать сверху, что и как производить, кому и почему продавать и как поступать с заработанной прибылью.

Изменения роли и места предприятия в экономике страны, как видим, становятся все заметнее, причем эти изменения, реальные и существенные, идут со значительным ускорением. Но главное — происходит смена парадигмы управления, т. е. постепенное осознание ущербности прежней системы управления, необходимости ее коренной ломки с тем, чтобы в основание экономики поставить именно предприятие. Важно, однако, отметить, что законодательно-го признания частной собственности еще не произошло.

Реформы 1991 г.: начало новой эры

Первой частную собственность «узаконила» Россия, приняв в 1991 г. законы «О собственности в РФ» и «О предприятиях и предпринимательской деятельности в РСФСР», ставшие конкурентами союзным законам-аналогам и оказавшиеся более проработанными и логичными. Именно эта «конкуренция» осталась в новейшей истории страны интереснейшим эпизодом — «парадом сувере-

нитетов», в результате которого расположенные на территории России предприятия в массовом порядке переходили из союзного подчинения в республиканское. Это стало очевидным подтверждением не только изменения роли и места предприятий в экономике, но и того важного факта, что сами предприятия теперь осознали значимость своей роли и стали активными субъектами экономики.

Закон «О предприятиях и предпринимательской деятельности в РСФСР» характеризовался рядом весьма существенных правовых новаций. В нем впервые введено понятие «предпринимательство» и определены «организационно-правовые формы» (ОПФ) его проявления, признано равенство всех ОПФ, включая предприятие частной собственности, в их составе наведен относительный порядок, а их число сведено до семи*. Частную собственность, повторюсь, впервые честно признали, не пытаясь спрятать за суррогатами типа «индивидуальная и семейная собственность» или «собственность советских граждан».

Этот закон предоставил предприятиям невиданную до сих пор свободу в планировании, производстве и реализации продукции, в ценообразовании, финансово-кредитной и внешне экономической деятельности. Порядок учреждения предприятий из разрешительного стал регистрационным.

Однако предоставленные права не освободили предприятия от всей полноты ответственности. Российские предприятия, освободившись от «крепостной» зависимости от министерств и прочих «вышестоящих» органов, впервые за полвека стали равноправными партнерами государства (в системе бюджетных взаимоотношений), финансово-кредитных институтов (в отношениях с банками, фондами и компаниями), снабженческо-сбытовых организаций, разделив с ними ответственность поровну.

Впервые предприятия заняли достойное место — основного звена, или основного хозяйствующего субъекта — в российской системе управления экономикой. Важно отметить, что нарастание институциональных изменений в советской, а потом и в российской экономике постоянно ускорялось, достигнув в начале 1990-х годов, в ходе подготовки к радикальной экономической реформе, критических темпов, но внутренние изменения (организационной структуры и внутрихозяйственного механизма) самих предприятий шли значительно медленнее. По сути, очистившись от идеологической шелухи, заняв свое законное место в системе экономических институтов, российское предприятие, казалось бы, почти вплотную приблизилось к «нормальной» фирме.

Дело оставалось за «малым»: нужно было завершить создание в России новой институциональной среды и «вдохнуть жизнь» в сконструированное «дитя» — предприятие, «оживить» его, чтобы оно не только выплыло и выжило в бурном океане рыночной экономики — океане совершенно новых реалий (институтов) и жесткой конкуренции, но устойчиво и стабильно развивалось дальше.

* К сказанному можно добавить интересную взаимосвязь, подмеченную Б Шавансом при анализе переходных экономик стран бывшего «соцлагеря» Восточной Европы и СССР, когда «Постсоциалистическая смешанная экономика характеризовалась изначальным разнообразием форм собственности на капитал и отношений "собственник-менеджер" Это целый спектр форм - от частных до государственных. Причем в первые годы реформ четкой корреляционной зависимости между формами собственности и ужесточением бюджетных ограничений не прослеживалось» [Шаванс 1999]

От советского предприятия к легальной рыночной фирме

Формирование новой институциональной среды в России началось с либерализации цен (с 1 января 1992 г.) и приватизации. Либерализация цен привела к тому, что к началу широкомасштабной приватизации (середина 1992 г.) предприятия практически остались без оборотных средств.

Приватизация 1992—1995 гг. и ее итоги

Методы, технологии и способы приватизации определили не только механизм трансформации сложившихся в России институтов собственности, но и полученные в результате *состав собственников и структуру собственности* приватизированных предприятий. Спектр методов приватизации, практиковавшихся в России, был довольно широк и включал акционирование предприятий (выставление их акций на продажу), выкупы работниками (менеджерами и служащими), разовые прямые продажи (продажи на аукционе, по конкурсу, на инвестиционных торгах), а также массовую приватизацию. Ускорению массовой приватизации в России способствовал выпуск приватизационных чеков (ваучеров), обеспечивших *формально равное участие* населения в приватизации.

К способам приватизации в России принято относить так называемые варианты льгот, которые обеспечивали участникам приватизации (в первую очередь администрации предприятий и их трудовым коллективам) фиксированные размеры пакетов акций. К этим вариантам необходимо добавлять еще один — аренду с выкупом, позволявшую инсайдерам получить до 100 % акций. Доля предприятий, приватизировавшихся последним способом, довольно значительна, особенно среди предприятий строительства и промышленности строительных материалов, а также пищевой и легкой промышленности (более 50 %). По данным Мирового Банка, на 1996 г. (когда широкомасштабная приватизация в России в основном была завершена), 55 % активов государственных предприятий оказались выкуплены работниками предприятий (менеджерами и служащими), 11% — населением через ваучеры, 34 % оставались в собственности государства.

Состав, тип и потенциал корпоративных собственников определяют конфигурацию прав собственности, которая, в свою очередь, определяет поведение корпорации (АО). По *составу* среди новых российских собственников выделяют три группы: физические, юридические лица, а также институциональные собственники. Каждая из указанных групп внутри себя также подразделяется на *типы*. Группа физических лиц, например, может включать следующие типы — инсайдеры (все работники-акционеры приватизированного предприятия, в том числе менеджеры — представители администрации), аутсайдеры, иностранные инвесторы и т. п. Группа юридических лиц (организаций) по типам подразделяется на акционеров-партнеров (поставщиков и прямых потребителей), посредников, других членов финансово-промышленной группы, в которую входит данное предприятие и т. п. Институциональные собственники также образуют несколько типов — государство в лице федерального, областного, муниципального Фонда имущества, банки, инвестиционные компании, финансово-промышленные группы и т. п.

Однако *потенциал* собственника (инвестора) измеряется не только размером капитала, но и конечной эффективностью (ценностью для корпорации),

т. е. его способностью поддерживать оптимальный объем капитала, быть стратегическим инвестором (расширять временной горизонт планирования), диверсифицировать риск, преодолевать рыночные барьеры, снимать конфликты интересов и т. п. Очевидно, что эффективным собственником способен быть далеко не всякий акционер. Например, трудовой коллектив, инсайдеры не только сами не способны быть эффективным собственником, но и менеджеры, обладающие зачастую весьма солидным пакетом акций, далеко не всегда оказываются в состоянии продуцировать эффективных собственников. Поэтому весьма существенными при оценке постприватизационного состояния предприятия (с позиций приближения их к рыночной фирме) оказываются следующие факторы:

- соотношение власти служащих, менеджеров и внешних собственников;
- отделение собственности от контроля (отстранение собственников от процесса принятия решения);
- действенность механизмов контроля по защите участников корпоративных отношений от произвола менеджеров (полнота, надежная защита и достаточная спецификация прав собственности);
- возможности развития на предприятии корпоративной культуры (возможности участия акционеров в управлении, доверие и финансовая прозрачность внутри предприятия).

Оценка по этим критериям российских приватизированных предприятий пока не позволяет говорить об их превращении в рыночные фирмы. Кроме того, в России все еще не завершилось формирование рыночной среды: далеко не все необходимые институты рынка созданы и функционируют, система управления продолжает носить черты «экономики физических лиц» — слишком многое в предпринимательской деятельности носит характер персонифицированного обмена, чрезмерно высоки барьеры входа на рынок, правовые основы предпринимательства носят незавершенный характер.

Литература

- Карагедов Р.Г.* Реформа глазами директоров // Экономика и организация промышленного производства. 1970. № 1.
- Клейнер Г.* Современная экономика России как «экономика физических лиц» // Вопросы экономики. 1996. № 4.
- Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М.* Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. М.: Экономика, 1997.
- Нестеренко А.* Переходный период закончился. Что дальше? // Вопросы экономики. 2000. № 6.
- О коренной перестройке управления экономикой. Сборник документов. М.: Издательство политической литературы, 1987.
- Шаванс Б.* Эволюционный путь от социализма // Вопросы экономики. 1999. № 6.