

Глава 8. ОТКУДА ПОШЕЛ РОССИЙСКИЙ БИЗНЕС, ИЛИ КАК ВОЗНИКЛА "ЭКОНОМИКА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ"

С чего начинался российский бизнес? Когда в России появляются фирмы как особый тип производственной организации? Можно ли обнаружить в экономике СССР предпринимательскую деятельность и организационные структуры, подобные фирме? Рассмотрим эти вопросы подробнее.

8.1 Бизнес в советской хозяйственной системе

Проблема масштабов и роли предпринимательской деятельности в советской экономике производна от более общей проблемы – характеристики сущности самой советской системы хозяйства. Ответ на вопрос, чем же была советская система хозяйства, зарубежные и отечественные обществоведы ищут не одно десятилетие, и хотя объект их исследования уже прекратил свое существование, дискуссии продолжаются.

С некоторой долей условности все концепции по поводу сущности советской командной экономики можно разделить на три группы (рис. 8.1).



Рис. 8.1. Основные подходы к объяснению сущности советской экономики

Советская экономика как система более высокого уровня, чем рыночная. Официальная советская идеология последних лет существования СССР именвала экономику страны *"реальным социализмом"* (и даже *"развитым социализмом"*), подчеркивая тем самым, что социалистическая трансформация общества в основном завершена. Если соглашаться с *"пострыночной"* трактовкой советского общества, то искать в нем предпринимательство и фирмы бесполезно – их не может быть в принципе, поскольку они являются *"архаичными"* институтами рыночного хозяйства. Однако уже в 1980-е гг. этот тезис подвергался серьезной критике. В контексте марксистской теории социализм – это общество *более высокого уровня развития*, чем капиталистическое, причем главным его качественным отличием должно быть *экономическое освобождение*. В реальном же советском обществе эти признаки определенно отсутствовали.

Под экономическим освобождением понимают скачок *"из царства необходимости в царство свободы"*, освобождение индивида от давления материальных ограничений. В СССР противоречиво сочетались всеобщность простейших социальных гарантий с сохранением и даже постепенным усилением *отчуждения* работников. Всем был практически гарантирован определенный (не очень высокий) уровень жизни, который трудно было заметно повысить из-за тенденции к уравниловке в доходах. Поскольку советский человек не видел возможности качественно повысить свое благосостояние, он относился к огосударственному труду как к чему-то чуждому, принудительному. И называть это экономическим освобождением вряд ли целесообразно.

Таким образом, мало оснований считать советскую экономику чем-то более высоким, чем рыночная система хозяйства. Соответственно, нет оснований считать, что предпринимательство как институт было в СССР преодолено.

Советская экономика как система более низкая, чем рыночная. Поскольку тезис о *"реальном социализме"* в советской экономике оказывается весьма сомнительным, напрашивается предположение, что возникновение советской системы хозяйства на самом деле было неким регрессом, регенерацией отношений более низших, чем рыночные (подобно тому как в южных штатах США в XVIII – первой половине XIX вв. произошла регенерация рабовладельческих отношений).

Одним из первых с подобной концепцией выступил в 1950-е гг. американский обществовед **Карл Август Виттфогель**, назвавший советскую экономику индустриальным вариантом *"восточного деспотизма"*¹, т. е. *азиатского способа производства*. Действительно, тенденция к тотальному огосударствлению хозяйства имеет

¹ Wittfogel K.-A. Oriental Despotism. A Comparative Study of Total Power. L., 1957. См.: Латов Ю.В. К.А. Виттфогель о «восточном деспотизме» (реферативный обзор). 1992.

прямые аналогии в древних и средневековых "азиатских" обществах. Однако при классическом азиатском способе производства государственная бюрократия является не только политически господствующей группой, но и коллективным эксплуататором подданных. Между тем советологам пока так и не удалось доказать, что доходы советской номенклатуры можно рассматривать как эксплуататорские, что разница доходов бюрократов и рядовых советских граждан превосходила различия в полезном эффекте от их деятельности.

Поэтому в российской литературе этот подход в 1980-е гг. распространился в ослабленной форме – как концепция *административной системы*, выдвинутая советским экономистом **Гавриилом Харитоновичем Поповым**². Согласно этой концепции, советская экономика есть система вертикальных связей, где горизонтальные связи практически отсутствуют, правящая верхушка обладает полнотой власти, но нет обратных сигналов "снизу вверх" (рис. 8.2). В сталинскую эпоху экономическая власть полностью концентрировалась в руках высшей партийной верхушки, в брежневскую же она постепенно "стекала" вниз, в руки номенклатуры среднего звена. Если в концепции азиатского способа производства советская номенклатура рассматривается как эксплуататор, присваивающий прибавочный продукт, то в концепции административной системы, своего рода "государственного способа производства", – скорее как угнетатель, присваивающий волю подданных. В таком случае предпринимательства в СССР тоже не могло быть, – но не потому, что советское общество "переросло" этот институт, а, наоборот, потому, что оно до него еще "не доросло".

Концепции "государственного способа производства" в конечном счете исходят из официальной картины советской экономики, которая якобы действовала как единый механизм. Однако реальная степень централизованной управляемости хозяйством определенно была ниже (особенно в последние десятилетия существования СССР).

Советская экономика как специфическая модификация рыночной системы. В последние годы исследователи все чаще высказывают сомнения о том, что различия между советской экономикой и рыночной системой хозяйства были настолько велики, как считалось ранее. Высказываются мнения, что де-факто советская экономика тоже была смешанной, хотя, конечно, с большим перевесом элементов государственного регулирования над рыночной саморегуляцией. При таком подходе поиск в СССР предпринимателей и фирм становится вполне оправданным и закономерным.



Рис. 8.2. Хозяйственные связи в командно-административной системе

Наиболее популярной из подобных теорий является концепция "экономики дефицита", выдвинутая венгерским экономистом **Яношем Корнаи**³. В "социалистической" экономике, указывает он, есть цены, которые, однако, фальсифицированы и не отражают реальных издержек производства; финансовые ограничения для госпредприятий очень мягки, поскольку государство отпускает им средства практически независимо от результатов их деятельности. Этот государственный патернализм ведет к ускоренному экстенсивному росту при хроническом дефиците товаров и ресурсов. Фактически речь идет о том, что рыночные формы при "социализме" имели весьма поверхностный характер.

Несколько иначе освещают этот вопрос экономисты, изучающие развитие в СССР теневой экономики. По их мнению, при "социализме" существовал скрытый дуализм: если в легальном секторе господствовало плановое начало, то стремительно растущий в 1960 – 1980-е гг. теневой сектор покоился на рыночных принципах и до некоторой степени приглушал негативные последствия государственного администрирования.

² Попов Г.Х. С точки зрения экономиста // Уроки горькие, но необходимые. М.: Мысль, 1988.

³ Корнаи Я. Дефицит. М.: Наука, 1990.

Концепции "теневых рынков в СССР" известны, в отличие от теории Я. Корнаи, заметно слабее. Между тем в поисках первоисточников рыночных институтов следует обращать первостепенное внимание именно на теневые, а не на официальные экономические отношения – по той хотя бы причине, что развитие рынка в легальной советской экономике шло вразрез с официальной социалистической доктриной, в то время как нелегальная экономика по определению всегда и везде оппозиционна по отношению к официальным доктринам.

Поскольку дать комплексное изложение эволюции теневых отношений в СССР при данном уровне знаний не представляется возможным, то формирование рыночных институтов в советской теневой экономике мы рассмотрим гносеологически – как развитие научных взглядов по этому вопросу. Что касается зарождения рыночных институтов в советской легальной экономике, то этот вопрос мы осветим онтологически, проследив основные стадии постепенной трансформации советских предприятий в некое подобие "нормальных" рыночных фирм.

8.2 Формирование рыночных институтов в советской теневой экономике

Изучение теневых экономических отношений в обществах советского типа имеет почти четвертьвековую историю. На протяжении этого периода в литературе сталкиваются два разных концептуальных подхода к осмыслению роли теневой экономики в СССР – с известной долей условности их можно назвать "пессимистическим" и "оптимистическим". В рамках первого из них нелегальная экономическая деятельность рассматривается как проявление известного несовершенства человеческой природы, постоянного разлада между индивидуальным и общественным, преодолеть который не смогло даже "общество светлого будущего". Сторонники второго, напротив, видят в советской теневой экономике "экономику здравого смысла", побеждающую абсурдную зарегулированность административной системы.

8.2.1 "Пессимистические" концепции теневых рынков в СССР

В 1977 г. практически одновременно в США были опубликованы две концептуальные статьи о формах и масштабах теневой экономической деятельности в советской экономике: американского советолога Грегори Гроссмана "Вторая экономика в СССР" и бывшего советского экономиста, эмигрировавшего в Америку, **Аро-на Каценелинбойгена** "Цветные рынки в Советском Союзе"⁴. Они положили начало обширному потоку советологических исследований о самостоятельной хозяйственной жизнедеятельности в СССР и странах Восточной Европы, приглушенной претензиями централизованного планирования на тотальный учет и контроль, но отнюдь не уничтоженной.

Оба "первооткрывателя" подчеркивали, что фактически действующие механизмы советской экономики заметно отличаются от формально провозглашенной модели, пропагандируемой в официальной прессе. Особенно любопытна статья А. Каценелинбойгена, в которой была представлена наиболее подробная классификация рыночных отношений в якобы тотально планируемом советском хозяйстве (таблица 8.1). В рамках предложенного им подхода теневые отношения выглядят не как аномалия, а как один из компонентов системы рыночных связей. "Советский опыт показал, в противовес марксистским ожиданиям, – писал автор статьи, – что плановая социалистическая система нуждается в элементах рынка. В самом деле, можно говорить о целом ряде [разновидностей] рынков, существующих в СССР"⁵.

По А. Каценелинбойгену, в советской экономике действовало шесть разновидностей рынков, отличающихся и по субъектам, и по объектам, и по степени легальности⁶. Ровно половина из них – рынки теневые. Таким образом, предложенный А. Каценелинбойгеном подход к советской экономике предлагал рассматривать ее как своеобразный синтез официально-плановых отношений с рыночными – легальными, полулегальными и совершенно нелегальными. Тем самым по существу ставился вопрос о *скрытой многоукладности* советского хозяйственного строя.

Таблица 8.1

Цветные рынки в СССР, по А. Каценелинбойгену

Рынки	Степень законности		Участники товарных сделок	
	источников товаров	методов продажи	продавцы	покупатели

⁴ Grossman G. The "Second Economy" of the USSR // Problems of Communism. 1977. Sept. – Oct. P.25 – 40; Katsenelinboigen A. Coloured Markets in the Soviet Union // Soviet Studies. 1977. Vol. 29. № 1. P. 62 – 85. Работа А. Каценелинбойгена была написана им еще в СССР, до эмиграции в США, и ходила в рукописи в диссидентских кругах, а потому именно ее следует считать пионерной. С русскоязычной версией этой статьи можно ознакомиться по изданию: Каценелинбойген А. Цветные рынки и советская экономика // Советская экономика и политика. 1988. Кн. 3. С. 5 – 83.

⁵ Katsenelinboigen A. Op. cit. P. 62.

⁶ "Если правительство и люди открыто поддерживают определенный вид рынка – это *легальная* разновидность рынка. Такие рынки я буду обозначать ясными, светлыми цветами: *красный, розовый, белый*. Если народ признает какой-либо рынок, а правительству он не нравится, но временами оно «закрывает на него глаза» (идет на компромисс), то такая разновидность рынка является *полулегальной*, и я буду обозначать его *серым* цветом. Если люди (или хотя бы некоторые из них) признают какой-либо вид рынка, который запрещается правительством, то он является *нелегальным* и будет обозначаться темными цветами – *коричневым и черным*" (Katsenelinboigen A. Op. cit. P. 62).

1. <u>Легальные</u> <i>Красный</i> <i>Розовый</i> <i>Белый</i>	Законны Законны Законны	Законны Законны Законны	Работники государственных магазинов Любые люди Колхозники	Любые люди Любые люди Любые люди
2. <u>Полулегальные</u> <i>Серый:</i> а) потребительские товары б) производительные товары	Законны Полузаконны	Полузаконны Законны	Любые люди Государственные менеджеры	Любые люди Государственные менеджеры
3. <u>Нелегальные</u> <i>Коричневый:</i> а) потребительские товары б) производительные товары <i>Черный:</i> а) законные товары - законно произведенные, дефицитные - законно произведенные, лимитируемые в продаже - незаконно приобретенные б) незаконные товары	Полузаконны Незаконны Полузаконны Законны Незаконны Незаконны	Полузаконны Незаконны Незаконны Незаконны Незаконны Незаконны	Работники государственных магазинов Государственные рабочие Спекулянты Спекулянты Расхитители Скупщики валюты, проститутки	Любые люди Колхозы Любые люди Любые люди Любые люди Любые люди

Составлено по: *Katsenelinboigen A.* Op. cit. P. 63.

В 1980-е гг. советологи вообще стали приходить к мнению, что за ширмой всеобщей планомерности и зарегулированности в СССР фактически скрывается экономическая система *смешанного типа*, где неформальное, неконтролируемое производство играет во многих отношениях не меньшую роль, чем производство официальное⁷.

Развитие теневой экономики рассматривалось советологами как проявление ущербности советской модели, ее неспособности вырабатывать приемлемые для всех правила хозяйственной жизни. В то же время зарубежные исследователи отнюдь не были склонны преувеличивать различия между развитием теневых отношений на Востоке и на Западе. Подчеркивалось, что многие виды теневой экономической деятельности – уклонение от налогов, искажение официальной отчетности, вторичная занятость, коррупция – встречаются как при социализме, так и в развитой рыночной экономике. В целом при разных общественных системах, полагали они, люди мало различаются по своим основным недостаткам, которые и являются причиной стремления отдельных индивидов “играть” вопреки общим правилам. Все общественные системы, писал, например, П. Вилес, практически опираются на “бойскаутскую” (“пионерскую”) мораль: любовь к богу (или к Марксу), верность королю (или Политбюро), идеологическая лояльность, упорный труд, уплата налогов, экономия денег, законопослушность. Теневая экономическая деятельность нарушает эти универсальные моральные нормы, даже если приносит экономическую пользу⁸.

Едва при Горбачеве был снят запрет на обсуждение пороков советской системы, советские исследователи довольно быстро включились в обсуждение роли и масштабов теневой экономики в СССР. Как правило, они разделяли общую методологическую установку зарубежных советологов, согласно которой теневая экономическая деятельность рассматривалась как отклонение от нормы, проявление “болезни” хозяйственного организма. Характерны сами заголовки публикаций того периода: “Теневые опухоли легальной экономики”, “Порок нации или...?”⁹ Соответственно, общепринятым на некоторое время стало убеждение, будто “излечиться”

⁷ Первым и пока единственным обзором советологических концепций советской “второй экономики” остается опубликованная почти 15 лет назад статья С. Хавиной и Л. Суперфин (*Хавина С., Суперфин Л.* Буржуазная теория “второй экономики” // Вопросы экономики. 1986. № 11. С.104 – 112).

⁸ *Wiles P.* The Second Economy, Its Definitional Problems // The Unofficial Economy. Consequences and Perspectives in Different Economic Systems. Ed. by S. Alessandrini and B. Dallago. Gower, 1987. P. 21 – 33.

⁹ См.: Теневая экономика. М.: Экономика, 1991.

от этой “болезни” можно довольно быстро – путем либо “очищения” социалистического строя от “родимых пятен” и “пороков”, либо – более радикально – путем рыночных реформ, которые ликвидируют сам строй, что порождает вредоносную тень.

8.2.2 “Оптимистические” концепции теневых рынков в СССР

Новый подход к анализу теневой экономики связан с идеями перуанского экономиста **Эрнандо де Сото**, чья монография “Иной путь”¹⁰, опубликованная в 1989 г., произвела буквально революцию в представлениях о роли и значении теневой экономики в современном рыночном хозяйстве. Именно концепция “Иного пути” определяет сейчас преобладающую в литературе парадигму теорий неформального сектора экономики, да и теневой экономики в целом¹¹.

Традиционный, господствовавший в 1970–1980-е гг. подход к проблеме теневой экономики в странах “третьего мира” трактовал открытую английским социологом К. Хартом неформальную занятость как порождение *бедности, нищеты и отсталости*. Экономическое подполье виделось маргинальной прослойкой: бывшие крестьяне уходят в поисках более высоких заработков в города, но не могут в силу своей низкой квалификации найти работу в современной промышленности и потому вынуждены пребывать в теневой деятельности, с трудом обеспечивая себе прожиточный минимум. Неформальный сектор, с такой точки зрения, — экономическое гетто, не имеющее позитивных перспектив. Данные о бурном разрастании неформального сектора в городской экономике развивающихся стран истолковывались при таком подходе как показатель деградации периферийного капитализма.

Согласно же концепции Э. де Сото, теневая экономика есть закономерная форма генезиса массовых, “народных” форм капиталистического предпринимательства на периферии современного мирового хозяйства. Главная причина ее разбухания – не бедность и слаборазвитость, а *бюрократическая зарегулированность*. Связанные с властями капиталисты-олигархи легко обходят бюрократические рогадки, которые в то же время становятся непреодолимым препятствием на пути небогатых людей, желающих заниматься обычным мелким бизнесом (возить пассажиров в личных машинах, торговать с лотка или в киоске, производить простые промышленные товары). В результате легальная экономика стран “третьего мира” становится заповедником для привилегированных крупных бизнесменов, а мелкий бизнес принудительно выталкивается в “тень”. В таком случае рост теневой экономики в “третьем мире” следует, по Э. де Сото, рассматривать как форму развития “нормального” конкурентного предпринимательства, которое прорывается сквозь сковывающие его пути насильственных меркантилистских ограничений. Неформалы, которые раньше рассматривались как жертвы империалистической эксплуатации, предстают при этом подходе победителями бюрократического угнетения.

Если теперь сравнить парадигму “десотианской революции” с исследованиями по советской теневой экономике, то трудно удержаться от ощущения, что Россия – на самом деле “родина слонов”. Почти за десятилетие до “Иного пути” Э. де Сото за рубежом получают распространение работы советского диссидента **Льва Михайловича Тимофеева**, самая известная из которых, “Технология черного рынка, или Крестьянское искусство голодать”, была написана им для “самиздата” еще в 1978 г. Именно в этой работе впервые сделан вывод, что советская теневая экономика образует “живую” альтернативу нежизнеспособной плановой экономике. “От “социалистического сектора экономики”, который вообще никогда не существовал в чистом виде, к началу 80-х ...мало что осталось: вся цепочка управления экономикой, ...и межотраслевые связи в том числе, были сверху донизу коррумпированы и пронизаны отношениями “черного рынка”, – пишет уже в наши дни Л. Тимофеев. – Но, как ни парадоксально, именно “черный рынок” и обеспечивал более или менее нормальный производственный процесс... Не для того ли и реформы, чтобы снять назревшее противоречие между оболочкой и содержанием, – именно в пользу здоровых рыночных отношений и частной собственности?”¹².

Впрочем, главная ценность “диссидентского обществоведения” – отнюдь не в предвосхищении идей Э. де Сото. В монографии перуанского экономиста главное внимание сосредоточено на том общем, что объединяет неформальную экономическую деятельность в различных странах. Л. Тимофеев обратил преимущественное внимание на те характеристики теневых экономических отношений, которые специфичны именно для советской хозяйственной системы и потому остались за рамками исследований “десотианцев”. В частности, в исследованиях теневой экономики в развитых и развивающихся странах сложилась устойчивая традиция рассматривать теневую и легальную экономическую деятельность как относительно самостоятельные, обособленные друг от друга сферы. Этот стереотип заметен и у Э. де Сото: он подробно анализирует механизмы самоорганизации “теневигов”, но вот их взаимоотношения с представителями официальных кругов остаются в лучшем случае где-то на периферии его внимания. Он констатирует наличие бюрократических рогадок, но не задается

¹⁰ Сото Э. де. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. М.: Catallaxy, 1995.

¹¹ Хотя по поводу понятийного аппарата еще не достигнуто полного единогласия, в науке утвердилось представление, что теневая экономика (совокупность экономических отношений, не отражаемых в официальной статистике и, как правило, связанных с нарушением закона) складывается из трех основных элементов: экономической преступности легальных фирм (экономическая, или “беловоротничковая”, преступность), производства обычных товаров и услуг незарегистрированными субъектами (неформальная экономика) и производства незарегистрированными субъектами запрещенных товаров и услуг (криминальная экономика). Самый крупный сегмент – это, как правило, неформальная экономика.

¹² Тимофеев Л.М. Институциональная коррупция. М.: РГГУ, 2000. С. 231.

вопросами: кто и зачем их создал? кому они выгодны? почему они сохраняются? Зато у отечественных специалистов по теневой экономике именно эти проблемы оказались на переднем плане.

Для правильного понимания места теневых отношений в советской хозяйственной системе Л. Тимофеев использует понятие “институци-ональная коррупция”. В обычном рыночном хозяйстве, основанном на конкуренции и безличных горизонтальных связях, коррупция – налаживание личных отношений с принимающими ответственные решения должностными лицами – есть элемент, инородный основным принципам экономической жизни. В советском же хозяйстве, в условиях тотального запрета на частную собственность и “нормальные” рыночные обмены, сложился институт всеобъемлющих теневых рынков, где “стабильность каждого отдельного административного статуса, ... а значит, и человеческое благополучие его обладателя, обеспечивалось по мере и за счет коррупции всей системы в целом”¹³. Иначе говоря, теневые отношения рассматриваются в концепции институциональной коррупции не как “болезнь”, а как нормальное, “здоровое” состояние советской хозяйственной системы. Знаменитая теория “экономики дефицита” Я. Корнаи, в которой государственные предприятия законопослушно трудятся над реализацией правительственных программ, оказывается при таком подходе условной моделью, имеющей весьма отдаленное отношение к реальной жизни¹⁴. *Советская экономика предстает перед нами как совокупность действий нормальных “экономических людей”, каждый из которых стремится максимизировать собственное благосостояние, используя казенные ресурсы.* Говорить о “злоупотреблении служебным положением” в рамках такой интерпретации просто бессмысленно: любое “служебное положение” ценится именно теми нелегальными возможностями, которые оно предоставляет занимающему его лицу, и “белой вороной” выглядел бы тот идеалист, который стал бы использовать это положение исключительно в рамках легальной нормы. Итак, под покровом тотального планирования, как считает Л. Тимофеев, скрывается “черный рынок” – всеобъемлющая система экономических отношений, возникшая как компенсация “фундаментальных разрушений естественных экономических (рыночных) связей”¹⁵.

Таблица 8.2

Теневые права собственности в СССР (на примере лесного хозяйства), по Л.М. Тимофееву

Субъекты прав	Объекты прав	Рынок должностей и привилегий	Рынок административно-хозяйственных согласований	Рынок бартера	Черный рынок
Члены Политбюро	Сектора хозяйства СССР	XXXX	XXXX		
Министр лесного хозяйства	Все леса СССР	XXX	XXXX		
Региональные начальники	Леса регионов	XX	XXX		
Директора лесхозов	Леса района	X	XX	XXX	X
Лесничество	Лесничества		X	XX	XX
Лесники	Несколько кварталов леса			X	XXX

Количество значков X показывает сравнительный объем теневых прав собственности, находящихся в руках субъектов теневых рыночных отношений.

Источник: Тимофеев Л.М. Ук. соч. С. 128.

Тот феномен, который у Л. Тимофеева назван “институциональной коррупцией”, рассматривается также и другим представителем “диссидентского обществоведения” – **Симоном Кордонским**. Главный институт советского общества он именует “административным рынком” – “иерархизированной синкретичной системой (где экономический и политический компоненты даже аналитически не могли быть разделены), в которой социальные статусы и потребительские блага конвертируются друг в друга по определенным, отчасти неписанным правилам, меняющимся во времени”¹⁶. На этом рынке можно было приобрести практически все, но не всем. Деньги сами по себе не играли в этой системе роль всеобщего эквивалента, гораздо важнее было наличие “блата”, властных привилегий. В результате “политический рынок” совпадал в СССР с рынком обычных потребительских благ. Если на Западе политики, согласно теории общественного выбора, максимизируют прежде всего свой политический рейтинг, то в Советском Союзе – скорее личный материальный достаток: дача, пищевое довольствие и медицинское обслуживание пропорциональны административному статусу, а потому повышение уровня жизни неотделимо от продвижения по служебной лестнице. При этом легальные привилегии и льготы органически дополнялись нелегальными, официально не признаваемыми, но всем известными.

Сравнивая оба подхода, следует констатировать, что они определенным образом взаимодополняют друг друга. С. Кордонский сосредоточил свое внимание преимущественно на взаимоотношениях внутри власт-

¹³ Там же. С. 10.

¹⁴ Быть может, корнаистская интерпретация социализма отражает реалии стран Восточной Европы, культура которых отличается большим, чем в России, уважением к предписанным законом нормам?

¹⁵ Тимофеев Л.М. Институциональная коррупция. С. 240.

¹⁶ Кордонский С.Г. Рынки власти. Административные рынки СССР и России. М.: ОГИ, 2000. С. 11.

но-коммерческой элиты (советская номенклатура, постсоветские элитные группы – от депутатов до “воров в законе”). Тем самым создается впечатление, будто “теневые игры” велись и ведутся только в “верхах”. Напротив, Л. Тимофеев последовательно подчеркивает тотальность теневых прав собственности, в которых участвовали все – от члена Политбюро, распределяющего по своему усмотрению должности, привилегии и плановые задания, до лесника, торгующего “налево” неучтенным лесом (таблица 8.2). Таким образом, согласно административно-рыночным концепциям, в советской системе участниками нелегальных рыночных отношений был буквально каждый, и именно эта тотальность теневых рыночных связей облегчила рыночную модернизацию 1990-х гг. – рыночные институты не рождались на пустом месте, а всего лишь трансформировались из теневых в легальные¹⁷.

8.2.3 Двойной дуализм советской экономики

Работы Л. Тимофеева и С. Кордонского не только подводят итоги “оптимистического” подхода к анализу советской теневой экономики, но и позволяют наметить перспективы дальнейших ее исследований. Эта перспектива заметна, если обратить пристальное внимание на некоторые детали их концепций, которые кажутся уязвимыми для критики.

Концепция “административных рынков” С. Кордонского порождает острые вопросы уже по поводу самого своего названия. Можно ли называть *рынком* систему отношений, где субъекты торга неравноправны, где нет свободы выбора партнеров, где нет денег как всеобщего эквивалента и где главным объектом торга становятся не столько потребительские и капитальные блага, сколько объем властных полномочий? В концепции Л. Тимофеева “рыночные” мотивы несколько приглушены, но все же дают о себе знать. Само использование понятий “черный рынок”, “рынок должностей и привилегий”, “рынок административно-хозяйственных согласований”, “рынок бартера” заставляет рассматривать его действующих лиц, как бы ни были они неприятны, в качестве главных претендентов на роль агентов “нормального” рынка. “Моралистов сегодня тревожит, – пишет Л. Тимофеев, – что вчерашние секретари райкомов сделались президентами банков и бирж и, как прежде, распоряжаются всеми материальными ценностями в стране, но только уже на правах частной собственности. Увы, таковы законы рынка, и какие бы программы приватизации ни были приняты, собственность все равно в конечном итоге осядет на руках наиболее наглых, наиболее бессовестных, наиболее нахрапистых дельцов. [...] Неизбежность [этого] процесса ...хорошо выразил политолог Андраник Мигранян: “То, что должно быть украдено, должно быть украдено как можно скорее. И это единственный способ прекратить грабеж”¹⁸. Однако возникает законный вопрос: насколько навыки “грабителя” подходят для производительного управления награбленным?

Таблица 8.3

Сравнение характеристик методов координации в общественном разделении труда

Редистрибутивный продуктообмен	Рыночный товарообмен
Преобладает в доиндустриальных обществах	Преобладает в индустриальном обществе
Носит вертикальный характер (подданные – правители), исключает конкуренцию	Носит горизонтальный характер (производитель № 1 – производитель № 2), основан на конкуренции
Централизованное регулирование	Саморегуляция (механизм “невидимой руки”)
Деньги не используются (или играют второстепенную роль)	Используются деньги
Имеет принудительный характер	Имеет добровольный характер
Возмездность, но неэквивалентность	Эквивалентность при каждой купле-продаже

“Новые русские”, в большинстве своем выходцы из “старой” хозяйственно-политической элиты, как известно, став легальными предпринимателями, отнюдь не высказывают горячего стремления совершенствовать производство, предпочитая этому различные способы рентоискательства. Их поведение – это не столько стремление к “честной прибыли” по Веберу и страсть к творческой самореализации по Шумпетеру, сколько готовность “попирать все человеческие законы” по Марксу, помноженная на престижное потребление, как у “праздного класса” Веблена¹⁹. Аналогично, и рядовые работники отнюдь не проявляют радости по поводу ликвидации советских административных “рогаток” и появления возможности в открытую “играть” по рыночным правилам – получать доход в соответствии с реальным качеством и количеством труда, конкурировать за рабочие места, пробовать свои силы в качестве бизнесменов. Бывшие участники советского “административного

¹⁷ Помимо Л. Тимофеева и С. Кордонского схожую административно-рыночную интерпретацию советской экономики предлагают и другие исследователи – В.А. Найшуль, С.Ю. Павленко и др. (Павленко С.Ю. Неформальные управленческие взаимодействия // Постижение. М.: Прогресс, 1989. С. 190 – 202; Найшуль В.А. Либерализм, обычные права и экономические реформы / http://www.comuniware.ru/libertarium/l_libnaul_cright).

¹⁸ Тимофеев Л.М. Институциональная коррупция. С. 231 – 232.

¹⁹ Эта критическая оценка современных российских предпринимателей опирается, прежде всего, на преобладающий в России стереотип. Доказательство его соответствия реальной ситуации будет дано в гл. 11 данной монографии.

рынка" – и менеджеры, и работники – слишком часто ведут себя в современной России как активные *враги* нормальной рыночной конкуренции. Подобное совершенно не-рыночное, анти-рыночное поведение заставляет предположить, что и в прошлом, будучи субъектами теневых отношений в СССР, они участвовали не в рыночной системе, а в какой-то совсем другой.

Исследователей теневых отношений в СССР, видимо, подводит представление, что рынок существует всюду, где есть обмен. На самом же деле еще в 1940-е гг. американский историк-экономист **Карл Поляни**²⁰ выделил три принципиально различных метода координации действий участников общественного производства через обмен: реципрокность (взаимообмен дарами), редистрибуцию (централизованное перераспределение) и рынок. Либералы любят называть рынок “естественной” хозяйственной системой – на самом деле каждый из этих типов отношений обмена по-своему “естественен”, выполняя свои специфические функции в системе общественных отношений. То, что в “диссидентском обществоведении” называют административными рынками, на самом деле является скорее системой отношений редистрибуции (таблица 8.3).

Редистрибутивный продуктообмен, который был основой доиндустриальных цивилизаций, является натуральным (без использования денег), он осуществляется по вертикали – государство принудительно изымает у своих подданных часть произведенных ими продуктов для последующего перераспределения. Этот метод координации характерен прежде всего для обществ азиатского способа производства, с характерными для него отношениями власти-собственности (это и есть то, что С. Кордонский называет “административным рынком”). *Рыночный же товарообмен* активно использует денежные соизмерители, он осуществляется по горизонтали, между равноправными производителями, каждый из которых имеет полную свободу выбора партнеров по купле-продаже. Если при редистрибутивном продуктообмене эквивалентность (соразмерность отдаваемого и получаемого при обмене) наблюдается только в долгосрочном периоде либо не наблюдается вообще, то при рыночном товарообмене при каждой купле-продаже нормой является именно эквивалентность.

Таблица 8.4

Двойной дуализм советской экономики

	<i>Командная экономика (редистрибутивный продуктообмен)</i>	<i>Рыночная экономика (рыночный товарообмен)</i>
<i>Легальная экономика</i>	1) Плановое хозяйство	2) Колхозные рынки и др.
<i>Нелегальная экономика</i>	4) “Клановый социализм”	3) Неформальный сектор

Если попытаться теперь взглянуть на советскую экономику сквозь призму концепции К. Поляни, то окажется, что для нее характерен *двойной дуализм*, сегменты которого образовывали не отдельные самостоятельные уклады, а единую систему (таблица 8.4).

С точки зрения теории экономических систем, в экономике СССР как системе институциональной коррупции противостояли друг другу и взаимодополняли друг друга четыре сектора:

1) *легальная командная экономика* (именно это плановое хозяйство описывалось Г.Х. Поповым как “административная система” и Я. Корнаи как “экономика дефицита”);

2) *легальная рыночная экономика* (колхозные рынки, рынки потребительских товаров – словом, все то, что в классификации А. Каценелинбойгена называется красным, розовым и белым рынками);

3) *нелегальная рыночная экономика* (неформальный сектор – все то, что в классификации А. Каценелинбойгена называется серым, коричневым и черным рынками, а в теории Л. Тимофеева – собственно “черным рынком”);

4) *нелегальная командная экономика* (“клановый социализм”²¹ – отношения, описываемые Л. Тимофеевым как рынки должностей и привилегий, административно-хозяйственных согласований и бартера, а С. Кордовским – как административные рынки).

²⁰ Polanyi K. Great Transformation. Chicago, 1944. С концепциями экономической антропологии, одним из основоположников которой стал К.Поляни, можно ознакомиться по следующим изданиям: *Бутинов Н.А.* Американская экономическая антропология (формализм и субстантивизм) // Актуальные проблемы этнографии и современная зарубежная наука. Под ред. Ю.В. Маретина и Б.Н. Путилова. Л.: Наука, 1979. С. 68 – 91; *Глук Н.А.* Сравнительная экономика К. Поляни // Вестник Московского университета. Сер. Экономика. 1997. № 3. С. 21 – 40; *Шрадер Х.* Экономическая антропология. СПб.: “Петербургское Востоковедение”, 1999.

²¹ Данный термин взят по аналогии с используемым в работах российского социолога Л.Я. Косалса термином “клановый капитализм”, которым он характеризует постсоветскую Россию. (См., например: *Косалс Л.Я.* Центр реформ – микроуровень // НГ-Политэкономика. 2000. 18 янв. № 1 (42) // http://politeconomy.ng.ru/real/2000-01-18/5_microlevel.html.) Именно в концепции Л.Я. Косалса впервые четко сформулирована мысль о нерыночном характере многих институтов современного российского бизнеса.

Таким образом, в советской хозяйственной системе существовала не одна, а две параллельные командные экономики – легальная (выполнение плановых заданий) и нелегальная (получение нелегальных личных благ и привилегий благодаря личным связям)²². Общим правилом было совмещение ролей: каждый государственный служащий участвовал не только в формировании плановых заданий и их выполнении, но и в обеспечении себя и “своих людей” дефицитными жизненными благами в обход официальных норм.

8.2.4 Роль советских теневых институтов в постсоветский период

Предложенная интерпретация советской экономики позволяет несколько по-иному взглянуть и на постсоветское общество.

Наивные либералы замечали в советской теневой экономике только нелегальный рыночный сектор, а потому полагали, что достаточно освободить людей от жестких административных запретов и ограничений, стесняющих хозяйственную гибкость (избавить его от давления легального командного сектора), как Россия немедленно с радостью начнет дышать воздухом экономической свободы и заживет “полной чашей”. Концепция двойного дуализма позволяет сформулировать более полный ответ на вопрос о том, в какой степени теневую экономику советских времен можно считать “инкубатором” рыночных институтов. *С одной стороны, существование теневого рынка обычных товаров и услуг прививало “простому советскому человеку” некоторые элементарные представления о рыночных отношениях: надо строить с людьми отношения взаимовыгодно, по принципу “ты – мне, я – тебе”; деньги – великий соизмеритель; купля-продажа должна осуществляться в ситуации выбора и по взаимному согласию сторон. С другой стороны, теневые отношения патернализма и клиентализма приучали всех и каждого глядеть на официальные правила и законы как на пустые формальности, вкладывать свой человеческий капитал не в совершенствование трудовой квалификации, а в налаживание личных отношений с “нужными людьми”. Поэтому советская теневая экономика одновременно и ускоряла, и тормозила формирование рыночных институтов.*

Суммирующее влияние советских теневых институтов на готовящиеся в начале 1990-х гг. рыночные реформы изначально было неясным. Какое именно влияние – ускоряющее или тормозящее – сыграет более важную роль в предстоящей рыночной модернизации, зависело от решения вопроса, из каких социальных групп будет рекрутироваться новая бизнес-элита. “Верхи”, как видно из таблицы 8.2, обладали лучшим опытом в нелегальных командных связях, и меньшим – в нелегальных рыночных; “низы” – наоборот. От того, кто возглавит отечественный бизнес, зависело, какой же опыт окажется более значимым.

Если рассматривать реформы 1990-х гг. в контексте противоборства нелегальных командных и нелегальных рыночных институтов, становится понятным качественное различие путей реформирования стран Восточной Европы и постсоветских республик.



Рис. 8.3. Пути формирования предпринимательства в постсоциалистических обществах

При формировании класса предпринимателей в экономиках переходного типа возможны три варианта (рис. 8.3): “*путь снизу*” (в бизнес идут бывшие рядовые работники), “*путь сбоку*” (осуществляется легализация ранее существовавшего теневого бизнеса) и “*путь сверху*” (происходит коммерциализация “социалистической” административной и хозяйственной элиты). В странах Восточной Европы общим правилом

²² Ранее в отечественной литературе уже предлагались интерпретации советской экономики как хозяйственной системы, основанной на редистрибутивных принципах, но при этом рассматривался только официальный, легальный сектор хозяйственной деятельности. См.: Нуреев Р.М. Азиатский способ производства и социализм // Вопросы экономики. 1990. N 3; Стариков Е.Н. Общество-казарма от фараонов до наших дней. Новосибирск, 1996; Бессонова О.Э. Институты раздаточной экономики России: ретроспективный анализ. Новосибирск, 1997; Кирдина С.Г. Институциональные матрицы и развитие России. М.: ТЕИС, 2000.

было введение люстрации – политической и экономической дискриминации бывших номенклатурщиков. В результате произошло полное обновление хозяйственной элиты – бывшие "верхи" лишились сколько-нибудь существенной экономической власти, которая перешла в руки выходцев из "низов". Когда преобладают "путь снизу" и "путь сбоку", то институты нелегальной командной экономики оказываются сильно ослабленными, а нелегальные рыночные институты, напротив, играют роль катализатора реформ.

Совсем иная ситуация сложилась в бывших республиках СССР, где произошла не "диссидентская революция", а, скорее, "революция вторых секретарей против первых". Здесь главным каналом формирования легального бизнеса определенно стал "путь сверху". В результате экономическая власть перешла в руки агентов нелегального командного сектора, которых избавили от контроля со стороны легального командного сектора. Когда советским номенклатурщикам предоставили возможность брать "столько власти, сколько смогут удержать", они стали создавать такие квази-предпринимательские структуры, в которых главную роль играли клановые связи, клиентализм и патернализм, а отнюдь не экономическая свобода и конкуренция. **В результате мы наблюдаем имитацию рыночного хозяйства при реальном сохранении основ командной экономики – но уже не централизованной** (по типу обществ азиатского способа производства), **а децентрализованной** (по типу феодальных обществ)²³. Формируется своеобразный *антирыночный клановый капитализм* – социально-экономическая система, в которой противоборствующие кланы осуществляют погоню за прибылью рентоискательскими методами. "Нормальные" институты бизнеса, связанные с предпринимательством честным и производительным, остаются если и не маргинальными, то, по крайней мере, не главенствующими.

Таким образом, у советского "общества светлого будущего" оказалась длинная тень: *легальная командная экономика исчезла, но ее теневой двойник*, как в сказке Г.-Х. Андерсона, *пережил своего "хозяина" и продолжает тормозить рыночную модернизацию*. Российскому обществу предстоит еще долго "по капле" выдавливать это тяжелое наследие.

8.3 Формирование рыночных институтов в советской легальной экономике

В 1930-е годы в период формирования в СССР жестко централизованной системы управления экономикой 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 соответствовало складывающейся парадигме социалистической теории управления. Самостоятельность предприятия (объединения) обосновывалась 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, т.е. 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 предприятию отводилась сугубо подчиненная роль, не сопряженная ни с его реальными правами в управлении, ни с его серьезной ответственностью. Поэтому возникло *противоречие между формальным статусом и реальным положением советского предприятия*.

Действовавший в СССР²⁴ до перестройки хозяйственный механизм управления характеризовался следующими принципиальными чертами: директивное планирование существенного числа показателей (в том числе натуральных) производства, 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 хозрасчетного звена процесса 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 зве-

²³ Точка зрения о квази-рыночном, не-рыночном характере многих институтов постсоветского российского бизнеса в последние годы звучит в литературе (и отечественной, и зарубежной) все чаще и чаще. См.: Ковалев Е. Взаимосвязи типа "патрон – клиент" в российской экономике // Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999. С. 125 – 137; Романов П.В. Формальные организации и неформальные отношения: кейс-стади практик управления в современной России. Саратов, 2000; Колганов А. К вопросу о власти кланово-корпоративных групп в России // Вопросы экономики. 2000. № 6. С. 114 – 125; Ericson R.E. The Post Soviet Russian Economic System: An Industrial Feudalism? // <http://www.hhs.se/site/Publications/No140-web.pdf>.

²⁴ См., например, работу А.Бузгалина «Мутантный капитализм как продукт полураспада мутантного социализма», в которой приводится сопоставительная характеристика социально-экономической системы «социализма» в СССР и странах Восточной Европы. В этой статье рассматриваются следующие сферы деятельности хозяйствующих субъектов: аллокация ресурсов; отношения собственности; социальная ориентация, мотивация труда и распределительных отношений; отношения воспроизводства. (Вопросы экономики. № 6. 1999. С. 102-105).

но. Однако экономическая практика показывает, 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.

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, позволят оценить изменение места и роли предприятия в советской экономике, а с другой – проследить метаморфозу самой парадигмы управления.

Таблица 8.5

Эволюция хозяйственного механизма СССР и России, по Г.Б. Клейнеру

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.	Малые предприятия, выделившиеся из крупных
1993 – 1995 гг.: "экономика физических лиц"	Чековая, послечековая приватизация	Руководители предприятий, их подразделений, физические лица

Составлено по: Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. М.: Экономика, 1997. С. 48.

В отечественной литературе ранее уже предпринимались попытки системно проследить эволюцию советского хозяйственного механизма с точки зрения повышения степени 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 гг., приведенная в работах Г.Б. Клейнера²⁵ (см. таблицу 8.5). По его мнению, 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". Интересы руководителей в значительной мере вытесняют из пространства их целей интересы руководимых ими предприятий. Наше исследование направлено на то, чтобы уточнить и расширить эту концепцию.

8.3.1 "Первый блин – комом" (реформа 1965 г.)

Первой попыткой привести в равновесие права и ответственность хозяйствующих субъектов в двух-, а в некоторых случаях трех- и даже четырехуровневой системе управления советской экономикой 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, состоящие в получении доходов, источником которых служит про-

²⁵ Клейнер Г. Современная экономика России как «экономика физических лиц»// Вопросы экономики. 1996. № 4. С. 86 – 93.

изведенный продукт. В отсутствие нормальной системы налогообложения предприятий заинтересованность в результатах производства определялась порядком их распределения. Экономические же рычаги и призваны были служить механизмом распределения (регулирования) доходов предприятий, чтобы стимулировать повышение эффективности производства. Таким образом, центральная идея реформы – активизация экономических рычагов управления промышленностью, опирающаяся на расширение самостоятельности предприятий. При активизации экономических рычагов и методов управления предусматривалось следующее: 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 мероприятий реформы коллективом сотрудников ИЭи-ОПП СО РАН под руководством профессора Р.Г. Карагедова был проведен анкетный опрос директоров промышленных предприятий Сибири и Дальнего Востока. Анализ намечавшихся хозяйственной реформой мероприятий и степени их практической реализации привел к выводу об отсутствии заметного и устойчивого воздействия этих мероприятий на темпы развития производства²⁶. Этот вывод, несомненно, имел большое значение, но более важной задачей, которую поставили исследователи, была задача проанализировать причины, вызвавшие такой результат. Исследование подтвердило, что главные причины кроются в области принципиальных черт схемы управления экономикой, 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 и 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 этому, укorenившиеся в хозяйственном механизме, состояли в следующем.

1. Централизованное перераспределение финансовых ресурсов (фондов амортизации, оборотных средств, свободного остатка прибыли, неиспользованных остатков фондов и т.п.) между предприятием, отраслью и государством. Такой порядок перераспределения приводил к тому, что выделение отраслевых средств зачастую не зависело от главного – от объективной потребности в развитии конкретного производства и от конечных результатов деятельности коллектива, а потому воспитывало отношение к этим средствам как к "даровым деньгам", что снижало эффективность их использования. Это привело не только к общему снижению стимулирующей роли прибыли, но и к изъятию вышестоящими органами большей части амортизационных отчислений предприятий, к концентрации в министерствах средств, предназначенных на цели расширенного воспроизводства, но расходуемых на финансирование тех единовременных затрат, которые вполне могли бы быть объектом самофинансирования как предприятия, так и министерства. (Это – средства на оказание финансовой помощи, т.е. на покрытие убытков в части финансирования текущих издержек производства, планово-убыточным предприятиям; для облегчения расчетов с бюджетом по первоочередным платежам; для материального поощрения работников низкорентабельных предприятий).

2. 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 норма-

²⁶ Экономические проблемы совершенствования управления промышленным предприятием. Сб. науч. трудов. Науч. ред. Р.Г.Карагедов, Г.В.Гренбэк, В.А.Григорьев. Новосибирск: ИЭиОПП СО АН СССР, 1973; Вопросы управления промышленными предприятиями (анализ, моделирование, экономическое стимулирование). Сб. науч. трудов под редакцией Р.Г.Карагедова. Новосибирск: ИЭиОПП СО АН СССР, 1976; *Карагедов Р.Г.* Хозяйственный механизм, хозрасчет и экономические рычаги управления. // Хозяйственный механизм и управление предприятиями. Новосибирск: Изд-во «Наука», Сибирское отделение, 1979. С.3-33; *Карагедов Р.Г.* Закономерности развития системы управления социалистической промышленностью: Препринт к сов.-венгер. семинару «Технический прогресс и совершенствование организации и планирования производства» (Венгрия, Будапешт, октябрь 1980 г.). Новосибирск: ИЭиОПП СО АН СССР, 1980.

тивно, и в абсолютных размерах). Отсутствие маневренности (конвертируемости) использования финансовых средств предприятия в части перераспределения между фондами экономического стимулирования и другими фондами, а также маневренности во времени их использования привело к широкому распространению практики изъятия недоиспользованной части фондов. Невозможность их накопления была причиной нерационального расходования этих средств, поскольку самым важным оказывался тот факт, что деньги потрачены, и этим гарантировался неснижаемый их размер в будущем.

3. Бесплатный характер части потребляемых предприятиями финансовых ресурсов. Величина этой бесплатной части зависела от финансового положения предприятия: чем менее производительное оно работало, тем большую часть его доходов составляли дотации из госбюджета, из отраслевых средств, списания долгов банку и т.п. **Неопределенность порядка перераспределения породила 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.**

8.3.2 Вторая попытка реформ (реформа 1983 г.)

К середине 1983 г. руководство страны осознало необходимость серьезного изменения роли и места предприятия в экономике, неизбежность значительного повышения самостоятельности предприятий: требовать от них реальной ответственности за конечные результаты можно только существенно расширив их права в ключевых сферах деятельности. Это нашло отражение в Постановлении 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", положившем начало так называемому "широкомасштабному эксперименту". Он проводился в 1984 г. пятью министерствами (двумя союзными и тремя республиканскими), с 1.01.1985 г. его условия распространились еще на 20 министерств, а с 1.01.1986 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 техническом перевооружении за счет собственных средств; главный оценочный показатель конечных результатов – 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. Карагедова²⁷, показал следующее:

- **в области планирования** – условиями эксперимента предусматривалось значительное усиление роли предприятий в разработке планов. Таких изменений не наблюдается ни в процедуре разработки, ни в согласовании годового плана; несколько сократилось число директивных показателей плана, но министерства и ведомства по-прежнему требуют предоставления отчетности по всему кругу показателей, не разделяя их на директивные и расчетные;
- **в области труда и заработной платы** – главная идея эксперимента здесь состояла в том, чтобы размеры средств на оплату труда, социальное развитие и инвестиции зависели от конечных результатов работы предприятия, поэтому установленные министерством нормативы 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 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. В сущности, именно этим в первую очередь объясняется то, что неглубокие изменения хозяйственного механизма затронули лишь нижнее звено управления, не задев среднего, а потому экономика не получила ожидаемого эффекта. Условиями широкомасштабного эксперимента не были затронуты основы действовавшего хозяйственного механизма управления, сущностными характеристиками которого были: детализированное директивное планирование на всех уровнях управления, включающее установление обязательных заданий, в т.ч. и по натуральным показателям; 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**, происшедший в результате принятых мер, **не был радикальным, поскольку не произошла реальная переориентация хозяйственного механизма на экономические методы управления.**

²⁷ Карагедов Р.Г. О направлениях совершенствования хозяйственного механизма //: Известия СО АН СССР. Серия экономики и прикладной социологии. 1984. Вып. 1. С. 21-33.

Следующей попыткой изменить роль и место предприятия стала «горбачевская» экономическая реформа, центральной осью которой явилось принятие в 1987 г. (в рамках целого пакета постановлений по совершенствованию хозяйственного механизма²⁸) Закона СССР "О государственном предприятии (объединении)". Разработчики этого закона полагали, что с вступлением его в силу с 1.01.1988 г. в стране произойдет радикальная реформа системы управления экономикой и предприятия, перейдя на полный хозрасчет, действительно станут основным звеном народного хозяйства, т.е. распределение прав и ответственности между нижним (основным) и верхним уровнями управления наконец-то сбалансировано.

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 *планирования* деятельности предприятия на основе контрольных цифр, государственных заказов, долговременных стабильных экономических нормативов и лимитов (фонды в материально-вещественной форме – прокат, трубы, цветные металлы и пр., необходимые для выполнения производственной программы). Тем самым должен был обеспечиваться отказ от директивного плана и замена его направляющим, индикативным 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, соединившимися 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), падению качества производства, снижению стимулирующей роли цен, психологическим и моральным издержкам (спекуляция, дефицит и при этом огромные запасы). Новый Закон существенно расширил права предприятия в области снабжения и сбыта: они впервые получили возможность самостоятельно реализовывать, в т.ч. импортировать свою продукцию, в полной мере самостоятельно управлять своим имуществом; создавать кооперативы и совместные предприятия; участвовать во внешнеэкономической деятельности²⁹.

Новые условия хозяйствования существенно меняли роль *договоров*. Хозяйственный договор оказывался теперь в центре отношений предприятия, им определялось содержание и условия внешних связей, 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 в выработке своей инвестиционной политики предприятий, отдавших "бразды правления" центральным органам управления. Основным направлением инвестирования в результате стало наращивание производственных мощностей (в основном за счет нового строительства) в ущерб работам по их поддержанию, техническому перевооружению и реконструкции. Финансирование инвестиционной деятельности шло из разных источников, в т.ч. за счет бюджетных ассигнований (в среднем от всей суммы инвестиций) – 40%, отраслевых средств (в т.ч. части фондов амортизации, прибыли и т.п.) – 20%, собственных средств предприятий – 30%, заемных средств (долгосрочных банковских кредитов) – 10%. Однако оценка инвестиционных решений осуществлялась не по критерию экономического эффекта, а по показателям числа осуществленных мероприятий и суммы затрат на них.

²⁸ См.: О коренной перестройке управления экономикой. Сборник документов. М.: Издательство политической литературы, 1987.

²⁹ 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 ту 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, осуществляющим индивидуальную трудовую деятельность по договорам с предприятиями.

Насколько же новый Закон изменил условия хозяйствования в инвестиционной сфере? Наряду с централизованно проводимой инвестиционной политикой предприятию предоставлялось право 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. сложившийся хозяйственный механизм в *финансово-кредитной сфере* определялся 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); 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 их счетах; 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 затрат³⁰.

Почти незамеченными ввиду краткосрочности периода действия Закона о госпредприятии остались попытки его разработчиков заложить основы отечественного корпоративного права и корпоративной культуры, предоставив Советам трудовых коллективов (СТК) – новым демократическим структурам на предприятиях – определенные возможности противовеса и ограничения некоторых полномочий руководителей.

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. Главными причинами этой умеренности явилось то, что за рамками Закона оказались важнейшие характеристики госзаказа: льготные, приоритетные условия, конкурсная основа его размещения, гарантированный 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 её 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 Госснаба 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 можно оценить лишь как умеренно-радикальные: в них явно прослеживался компромисс между директивным и индикативным экономическим регулированием. Предприятиям так и не были открыты все пути быстрого накопления финансовых ресурсов для инвестиционных целей, по-прежнему выделение централизованных капитальных вложений не носило конкурсного характера, не была устранена фактическая дискриминация хозяй-

³⁰ 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).

ственного 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"³¹. Каналы административного регулирования сохранились и во взаимоотношении предприятий с кредитными учреждениями³².

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 нарушался. *Верхние уровни управления по-прежнему "владели" промышленностью – имуществом государственных предприятий, отводя самим предприятиям лишь распорядительские функции.*

8.3.4 Реанимация легального бизнеса (реформы 1987 – 1989 гг.)

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 она 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 коллектива³³), 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 реализации 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;
- право принять или отказаться от госзаказа;
- право свободного установления цен по мере уменьшения доли госзаказа.

С такими возможностями аренда предприятия оказалась очень близка к американским корпорациям с собственностью наемного персонала (система ESOP) 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 (не были созданы необходимые для этого институты, т.е. не создана институциональная среда), 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. Это значит, что *главным фактором при выборе формы предпринимательской деятельности на тот момент представлялась самостоятельность в единстве двух ее сторон: свободы* (идеологической, предполагающей свободу принятия управленческих решений, – освобождение от опеки вышестоящих органов; экономической – право полного владения и распоряжения коллективной собственностью) и *ответственности* (производственной, экономической, социальной).

Закон "О кооперации в СССР" был принят в мае 1988 г., когда промышленность уже работала на условиях закона "О госпредприятии". Цель этого закона формулировалась так – обеспечить равноправное взаимодействие государственного и кооперативного секторов социалистической экономики, "развитие экономического соревнования, конкуренции на рынке товаров, работ, услуг как между кооперативами, так и кооперативов с

³¹ Статьи 17, п. 4; 9, п. 2; 16, п. 4: специальные дотации, льготы, освобождения от налогов, отсрочки платежей, дифференциация налоговых и дотационных правил и т.п.

³² Ст. 18, пп. 1 и 3.

³³ 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.

государственными предприятиями и организациями". Победа в этом соревновании досталась кооперативам. И это неудивительно – закон о кооперации давал объединившимся для совместного труда членам кооператива гораздо большую по сравнению с госпредприятиями самостоятельность, которая проявлялась:

- в добровольности объединения членов кооператива;
- в полноценном праве собственности на имущество кооператива (владение, пользование, распоряжение);
- в самостоятельном определении номенклатуры и объемов выпуска;
- в самостоятельном выборе партнеров (покупателей и поставщиков – на договорной основе) и продаже (приобретении) продукции по договорным ценам;
- в самостоятельном определении форм организации труда и его оплаты;
- в налоговой форме 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. Такой 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 законодотворчеству, направленному на "искоренение негативных явлений в хозяйственной практике, связанных с кооперацией". Результатом 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 облагалось 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, альтернативного 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*³⁴. 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, 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 подготовку к условиям рыночной экономики.

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

8.3.5 Последний клапан (реформы 1990 г.)

³⁴ Довольно часто исследователи переходной экономики России возражают против отнесения аренды предприятий к первым рыночным институтам, видимо, на том основании, что коллективная форма собственности носила промежуточный характер между государственной и частной. В частности, А.Нестеренко, классифицировавший Россию как страну с «народждающимся» рынком, констатирует: «Первыми рыночными институтами, возникшими еще на рубеже 80-х и 90-х годов, были кооперативы и товарные биржи». *Нестеренко А.* «Переходный период закончился. Что дальше?» Вопросы Экономики. 2000. № 6. С. 4 – 16. Однако, на наш взгляд, такой подход преуменьшает поистине революционное значение аренды предприятий, позволившей серьезно поколебать парадигму социалистического управления предприятиями.

Весной 1990 г. в центральных газетах был опубликован принятый Верховным Советом СССР "Закон о собственности в СССР", в котором была сделана еще одна робкая попытка разгосударствления производства через собственность трудового коллектива – альтернативную государственной форме собственности. По сути, в Законе лишь обозначены, но не конкретизированы три возможных 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 г., 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 принимался "Закон о предприятиях в СССР". Его новизна состояла в признании правовыми и 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 действительно расширил права предприятий в планировании (полная самостоятельность планирования, исходящего из спроса на продукцию), в ценообразовании (резко снижена доля продукции, продаваемой по государственным ценам), нормативное распределение прибыли было, наконец, заменено ее налогообложением. Это и понятно: кому как не госпредприятиям можно указывать сверху, что и как производить, кому и почему продавать и как поступать с заработанной прибылью. И места предприятия в экономике страны, как видим, становится все заметнее, причем эти изменения, действительные и существенные, идут уже со значительным ускорением. Но самое 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 законодательного признания частной собственности еще не произошло.

8.3.6 Завершение возрождения легального бизнеса (реформы 1991 г.)

Первой, обогнав союзных законодателей, частную собственность "узаконила" Россия. В 1991 г. были приняты законы "О собственности в РФ" и "О предприятиях и предпринимательской деятельности в РСФСР", ставшие конкурентами союзным аналогам и оказавшиеся, вообще говоря, более проработанными и логичными. Именно эта "конкуренция" осталась в новейшей истории страны интереснейшим эпизодом — так называемым "парадом суверенитетов", 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 в частной собственности, в их составе наведен относительный порядок, а их число сведено до 7³⁵. Частную собственность 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, ценообразовании, финансово-кредитной и внешней экономической деятельности. Порядок учреждения предприятий из разрешительного стал регистрационным. Однако предоставленная свобода не освободила 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.

³⁵ К сказанному можно добавить интересную взаимосвязь, подмеченную Б.Шавансом при анализе переходных экономик стран бывшего «соцлагеря» Восточной Европы и СССР. Он пишет: «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 Б. Эволюционный путь от социализма. Вопросы экономики. № 6. 1999. С. 12-14.

Дело, казалось, оставалось теперь за "малым": нужно было завершить создание в России новой (рыночной) 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. **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**.

8.3.7 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 структур собственности* приватизированных предприятий. Спектр методов приватизации, практиковавшихся в России, 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. *Технологией*, или *способом ускорения* массовой приватизации в России, стал ваучер, обеспечивший *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, приватизированных последним способом, довольно значительна, особенно среди предприятий строительства (некрупных) и промышленности строительных материалов, а также пищевой и легкой промышленности (более 50%). По данным Мирового Банка, на 1996 г.³⁶ (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.

Ответив на вопросы, кто и чем в результате приватизации стал владеть, попытаемся понять, чем стали, во что превратились госпредприятия, пройдя через приватизацию, приблизились ли они к рыночной фирме.

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.

В качестве иллюстрации³⁷ по результатам летнего 1996 г. обследования приватизированных предприятий Западно-Сибирского региона³⁸ в таблицах 8.6 и 8.7 приведены состав корпоративных собственников и структура акционерного капитала.

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

³⁶ Отчет о мировом развитии, 1996: от Плана к Рынку. С. 53.

³⁷ А.Радугин приводит структуру владения акциями российских акционерных обществ в 1994-1999 гг. по данным различных обследований, с которыми можно сравнить приведенные по сибирскому обследованию данные. *Радугин А.* Перераспределение прав собственности в постприватизационной России. Вопросы экономики. 1999. № 6. С. 54-75.

³⁸ В обследовании участвовало 82 предприятия трех регионов Западной Сибири (Новосибирская, Кемеровская и Томская области), средних по размерам (с числом работающих от 150 до 1000 чел.) и представляющих 18 отраслей экономики. Результаты обследования опубликованы: *Черемисина Т.П.* Предприятия в новых условиях: не очерняя и не приукрашивая. // ЭКО. №4. 1997; *Черемисина Т.П.* Реструктуризация предприятий как фактор трансформации социальной сферы // Куда идет Россия?.. Трансформация социальной сферы и социальная политика. М.: Интерпракс, 1998, С. 278-283; Трансформация экономических институтов в постсоветской России (микроэкономический анализ). Под ред. Р.М.Нуреева. Серия «Новая перспектива», выпуск XIV. М.: МОНФ, 2000; *Черемисина Т.П.* Оптимизация состава собственников и структуры собственности российских приватизированных предприятий // Проблемы, успехи и трудности переходной экономики (Опыт России и Беларуси). Под ред. М.А.Портного. Серия «Новая перспектива», выпуск XVI. М.: Московский общественный научный фонд. 2000. С.68-82.

коллектив (инсайдеры) не способны к этому, но и менеджеры, обладающие зачастую весьма солидным пакетом акций, далеко не всегда оказываются в состоянии олицетворять 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. Интересным в этом отношении представляется взгляд Г.Клейнера³⁹ на "нормотворческую" роль современных российских предприятий, формирующих новые социально-экономические институты — традиции, обычаи хозяйственного оборота и поведения. Рассмотренное с этой точки зрения предприятие, с одной стороны, подразумевает внутреннюю целостность, а с другой, сопряжено с признанием значимости внешней институциональной роли предприятия в обществе, позволяющей ему концентрировать и эффективно использовать интересы и возможности своих деловых партнеров, работников, инвесторов, банков, представителей муниципальной и федеральной администрации, жителей прилегающих к предприятию территорий и множества других организаций и физических лиц, так или иначе связанных с предприятием (*stakeholders* — заинтересованных лиц). Именно институциональность рассматривается автором как внешний и внутренний потенциальный источник средств и ресурсов выживания и развития предприятия.

Следуя этой логике, автор выстраивает функционально-управленческую конфигурацию предприятия как многоугольник, вершины которого соответствуют экономическим агентам, наиболее тесно связанным с предприятием в рамках системы взаимных ожиданий, а стороны и диагонали — отношениям взаимодействия, взаимного или одностороннего влияния этих субъектов друг на друга. Полученный в итоге контур оказался для российских предприятий шестиугольным, т.е. включающим шесть главных типов потенциальных "действующих лиц" (на нечетных местах — физические лица, на четных — относительно устойчивые коллективные субъекты) с присущими им сферами *интересов, полномочий и ответственности*:

- 1) руководитель предприятия (генеральный директор);
- 2) администрация предприятия;
- 3) работники предприятия как физические лица;
- 4) трудовой коллектив предприятия;
- 5) акционеры (собственники) предприятия как физические или юридические лица;
- 6) собрание акционеров предприятия как управленческий орган.

Традиционное для западной теории корпоративного управления описание функционально-управленческой конфигурации в виде классического треугольника "менеджеры — акционеры — работники" для российских условий, по мнению Г.Клейнера, принципиально неполно, т.к. не учитывает весьма важных для отечественных предприятий реалий — роль коллективов, склонность лидеров к пренебрежению мнением и интересами подчиненных, недостаточную степень законопослушания, исключительную роль "первого лица" предприятия.

Шестиугольный контур начал складываться с середины 80-х годов и устойчиво оформился к середине 90-х, пройдя несколько стадий метаморфозы, уже отмеченных в предыдущем историческом очерке — исключение из функционально-управленческой конфигурации представителей вышестоящих организаций и включение (ненадолго) Совета трудового коллектива, исчезновение партийных органов и снижение роли профсоюзных организаций (например, подмена их Советами арендных коллективов на арендных предприятиях). Однако процесс формирования на этом не закончился, поскольку сложившийся контур не является сбалансированным по интересам, полномочиям и ответственности для каждого из участников системы взаимодействия, и это, являясь основной проблемой корпоративных предприятий в переходном периоде, напрямую связано с неэффективностью функционирования предприятий.

Наиболее разбалансированным с позиций соответствия полномочий и ответственности с учетом долгосрочных интересов, как показывает Г.Клейнер, является статус трудового коллектива, а наиболее сбалансированным — статус администрации предприятия. На нынешнем этапе развития корпоративного сектора российской экономики мера ответственности в целом оказывается заниженной, в перспективе она должна быть распределена между руководством предприятия и его трудовым коллективом. Автор приходит к выводу, что для успешной работы предприятия необходимо (а в некоторых случаях и достаточно), чтобы институциональный баланс интересов, сил и возможностей основных участников деятельности предприятия был сбалансирован, т.е. его функционально-управленческая конфигурация была консолидированной, образовывала гармонически согласованную структуру, а объемы власти и ответственности каждого из участников конфигурации были сораз-

³⁹ Г.Клейнер. Управление корпоративными предприятиями в переходной экономике // Вопросы экономики. 1999. № 8. С. 64-79.

мерными. Он называет это принципом *институционального разделения и функционального взаимодействия властей*.

Таблица 8.6

**Структура акционерного капитала (держателей акций)
по группам приватизированных предприятий, % (единиц предприятий)**

Группировка предприятий по признакам:	Доля к итогу, %	Средний размер пакета акций, принадлежавших следующим держателям (число предприятий, указавших следующих держателей своих акций):											
		Закреплено в:			бан-ки	Инвест. фонды, компани	Другие чле-ны ФПГ, в кот. входит данное пред-приятие	Другие отечест. пред-приятия	Зарубеж. пред-приятия и банки	Част-ные лица — не ра-ботники АО	Руково-дители пред-прия-тия	Работни-ки (в т.ч. бывшие) пред-приятия	Другие держа-тели акций
		федер. собст.	обл. собст. т.	муни-цип. собст.									
I. ОПФ													
1. АООТ с гос. контро-лем	15.5 (11)	25.8 (9)	7.2 (3)	0.05 (1)	-	0.5 (4)	3.6 (2)	2.6 (3)	-	7.6 (5)	<u>9.3</u> (11)	<u>37.1</u> (11)	6.4 (4)
2. АООТ без гос. контроля	70.4 (50)	2.2 (8)	2.5 (1)	0.2 (10)	1.1 (23)	5.5 (23)	0.9 (3)	12.3 (27)	0.4 (1)	8.2 (33)	15.1 (48)	40.6 (49)	1.2 (6)
3. АОЗТ	9.9 (7)	-	-	-	-	-	7.3 (1)	3.6 (1)	-	10.2 (3)	34.5 (7)	44.4 (6)	-
4. ТОО	2.8 (2)	-	-	-	-	-	-	15.0 (1)	-	15.0 (1)	22.4 (2)	47.6 (2)	-
5. ООО	1.4 (1)	-	-	-	-	-	-	-	-	0.5 (1)	47.0 (1)	52.5 (1)	-
II. Размер предприятий													
1. До 200 чел.	8.5 (6)	3.3 (1)	-	-	-	6.8 (3)	-	8.6 (2)	-	17.3 (4)	16.5 (6)	47.5 (6)	-
2. 201-500 чел.	36.6 (26)	5.4 (4)	5.6 (9)	0.02 (1)	1.1 (3)	3.6 (9)	2.0 (2)	12.8 (13)	-	6.6 (16)	25.0 (25)	41.9 (25)	3.3 (5)
3. Свыше 500 чел.	54.9 (39)	6.0 (12)	1.4 (2)	0.3 (1)	0.6 (7)	3.8 (15)	2.2 (4)	7.8 (17)	0.5 (1)	8.1 (23)	16.2 (38)	51.9 (38)	1.2 (5)
Итого:	100 (71)	5.6 (17)	2.9 (11)	0.15 (2)	0.8 (10)	4.0 (27)	1.9 (6)	9.5 (32)	0.3 (1)	8.4 (43)	16.6 (69)	48.0 (69)	1.9 (10)

Жирный шрифт — наибольший пакет акций по каждому из держателей

Подчеркивание — наименьший пакет акций у руководителей и у настоящих и бывших работников предприятий

Таблица 8.7

Среднеотраслевые размеры пакетов акций у держателей, %

Наименование отрасли	Число пред-при-й в груп-пе	Сред-няя числ-ть ра-бот.	I. Государство			II. Юридические лица					III. Физические лица			IV. Дру-гие дер-жат.
			Закреплено в:			Бан-ки	Инвест. фонды и компани	Дру-гие члены ФПГ	Другие отеч. пред-прия	Заруб. пред-прия и банки	Не ра-бот-ники АО	Руко-води-тели АО	Работни-ки (в т.ч. бывшие) предпр-я	
			федер. собст-сти	обл. собст-сти	мун. собст-сти									
1. Машиностроение	8	757	9.5	-	-	2.2	5.4	-	13.0	-	3.3	13.4	52.7	0.5

2. Отрасли ТЭК	5	1251	20.3	4.6	0.1	-	0.3	7.6	3.2	-	8.5	9.6	43.4	2.4
3. Связь	1	153	20.0	-	-	-	10.6	-	36.0	-	19.3	6.8	<u>7.3</u>	-
4. Химия и нефтехим.	2	2440	5.6	-	-	0.8	16.3	-	10.6	-	32.5	<u>4.5</u>	29.8	-
5. Строительство	4	1357	-	-	-	-	-	-	6.3	-	15.0	20.7	58.1	-
6. Дерево- и лесопере- работка	3	479	13.0	-	-	-	8.3	-	-	-	10.0	14.2	51.1	3.3
7. Пром-ть строительных материалов	16	479	1.9	7.3	-	-	3.0	2.5	13.4	-	8.2	12.4	48.8	2.4
8. Речной транспорт	1	984	25.5	-	-	-	1.6	-	-	-	-	14.0	35.0	23.9
9. Медицинская пр-ть	2	900	10.0	-	-	-	19.3	-	-	-	11.3	18.0	41.5	-
10. Автотранспорт	2	497	10.0	-	-	-	1.5	-	8.5	-	0.5	20.5	59.0	-
11. Пищевая пр-ть	9	589	7.3	2.2	1.1	1.7	0.2	0.8	8.1	-	3.8	18.5	52.2	4.1
12. Легкая пром-ть	5	1136	-	-	-	1.5	0.2	-	8.4	-	2.0	19.0	67.4	1.5
13. Снабжение	3	212	-	14.8	-	0.03	0.3	-	6.9	-	23.8	14.1	40.0	-
14. Мебельное пр-во	2	263	-	-	-	6.0	6.0	-	6.0	-	2.3	46.9	32.9	-
15. Металлургия	3	1114	-	-	-	0.002*	14.5	-	15.8	6.2	14.0	35.0	14.5	-
16. Электронная пр-ть	2	2064	-	-	-	-	-	-	-	-	11.0	8.0	81.0	-
17. Электротехничес- кая пром-ть	1	1436	-	-	-	-	2.9	-	44.0	-	9.6	13.6	29.9	-
18. Пр-во металло- конструкций	2	274	-	-	-	-	8.0	25.5	-	-	2.0	37.6	27.0	-

* — "Золотая акция";

Жирный шрифт — наибольший пакет акций по каждому из держателей

Подчеркивание — наименьший пакет акций у руководителей и у настоящих и бывших работников предприятий

Взгляд на российский корпоративный сектор экономики с позиций неинституционального подхода, изложенный Г.Клейнером, позволяет обнаружить множество элементов иррационального (противоречащего логике рыночного) поведения адаптирующихся предприятий, начиная от упомянутого выше "парада суверенитетов", объединений предприятий (руководителей) в разного рода неформальные союзы разных отраслей и видов деятельности (Международный клуб директоров, Союз молодых руководителей предприятий, объединения предприятий малого бизнеса и т.п.) и кончая беспредельной диверсификацией, когда, например, фирма (в г. Новосибирске), представляющая собой сеть аптек, осваивает сборку и реализацию мягкой мебели, включает в сферу своей деятельности реализацию оргтехники, чтобы занять свои свободные складские помещения и автотранспорт. Этот пример относится к так называемому *дуализму экономики*, когда ее традиционные элементы сочетаются с продвинутой отдельными фирмами или видами деятельности (в данном случае диверсификация видов деятельности) в направлении к рыночной экономике.

В качестве рекомендаций, т.е. "нормативного позитива", представляется целесообразным в первую очередь повышение уровня доверия, как значимого и основного элемента (нормы) формирующейся институциональной среды. Президент РФ В.В.Путин в своем Послании Федеральному Собранию в июле 2000 года обозначил следующие шесть задач в области социально-экономического развития России, которые, как представляется, должны серьезно способствовать формированию нормальной рыночной институциональной среды в России :

- обеспечение защиты прав собственности;
- обеспечение равенства условий конкуренции;
- освобождение предпринимателей от административного гнета;
- снижение налогового бремени, упрощение таможенной системы;
- развитие финансовой инфраструктуры — банковской системы и финансового рынка;
- реалистическая социальная политика — приоритет здравоохранения, образования и культуры, адресная социальная поддержка бедных.

Одним из механизмов реализации поставленных целей должны стать постепенный, по мере увеличения доходов граждан, переход на оплату жилья, формирование персональных накопительных пенсий, личной страховки здоровья, развитие ипотеки, улучшение жилищных условий. Эти процессы в конце концов через ряд лет приведут к тому, что в структуре расходов населения удельный вес покупки обычных товаров и услуг сократится с 70-75% в настоящее время до 40% (в США — 25%, в Европе — 30%), но зато резко возрастут, например, расходы на жилье и коммунальные услуги — до 20-25%, на пенсии — до 5-10%, на поддержание здоровья — до 5%. Такая структура доходов и расходов резко стимулирует и сами предприятия и организации, поскольку связанный с этим высокий уровень заработка делает крайне эффективным повышение производительности труда, и самих работников, которые хотят больше заработать и иметь большую свободу выбора в улучшении жилищных условий, отдыха, потребления⁴⁰. Уже в ближайшие год-два намечено провести реформу заработной платы с поэтапным ее повышением и переходом к полной платности жилья и коммунальных услуг, персональной пенсионной системе и страховке здоровья при коренном изменении существующей сегодня системы социальных льгот в направлении адресной поддержки бедных.

Другим механизмом, способствующим повышению уровня доверия как неформальной нормы, определяющей институциональную среду в России, могло бы стать законодательное поощрение организационно-правовых форм предприятий (фирм), основанных на высоком уровне доверия (полные хозяйственные товарищества и товарищества на вере), путем либо предоставления им налоговых льгот, либо запрета иных организационно-правовых форм организации в некоторых сферах коммерческой деятельности (аудит, консалтинг, юридические услуги, финансово-кредитная область и т.п.), как это делается в ряде стран с развитой рыночной экономикой, либо ужесточения законодательных норм антимонопольного характера.

Таким образом, *формирование рыночной среды в России еще не завершилось и продолжается: далеко не все необходимые институты рынка созданы и функционируют, система управления продолжает носить черты "экономики физических лиц" — слишком многое в предпринимательской деятельности носит характер персонафицированного обмена, чрезмерно высоки барьеры входа (выхода) на рынок, правовые основы предпринимательства носят незавершенный характер*. Все это свидетельствует о том, что страна продолжает находиться в процессе трансформации.

Оценивая ситуацию с позиции фирм (предприятий), можно констатировать, что, оторвавшись от *стадии "советского предприятия"* с присущими ему подчиненной ролью, отсутствием экономической и юридической самостоятельности, низкой степенью ответственности, они еще не достигли (и пока еще не ясно, какова доля тех предприятий, которая способна достичь) *стадии "рыночной фирмы"* (полноценная самостоятельность и ответственность, "прозрачность" перед государством и акционерами, классическая треугольная функционально-управленческая конфигурация) и находятся сейчас в *"переходной" стадии*. Она характеризуется состоянием *полу-* или *недо-*: права есть, но правовых возможностей развития почти нет, диктат директоров сочетается с бесправием акционеров, значительная часть финансовых и материальных потоков уходит в теневой сектор, функционально-управленческая конфигурация многоугольная и продолжает формироваться. Одна-

⁴⁰ Из доклада А.Г.Аганбегяна 1 ноября 2000 г. в Институте экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения АН, Новосибирск.

ко параллельно с развитием корпоративного сектора российской экономики на базе приватизированных социалистических предприятий в стране довольно успешно развивается сектор *de novo*, т.е. создаются и успешно функционируют фирмы, созданные не на базе госпредприятий, которые смело можно назвать рыночными. Видимо, особенность нынешней стадии развития российской экономики и состоит в сосуществовании двух секторов, один из которых постепенно сокращается, а другой — крепнет и развивается. Хотя это не означает, что сектор приватизированных предприятий обречен на угасание и в перспективе будет поглощен сектором *de novo*: и в том и другом секторе представлены как сильные предприятия, так и слабые фирмы.

* * *

Понятие "экономика физических лиц" характеризует внешнюю форму постсоветских фирм – чрезмерную персонализацию бизнеса, незавершенность формирования фирм как анонимных организаций. Рассмотрим теперь процессы, протекающие внутри этих фирм, то есть взаимоотношения предпринимателей и наемных работников.