

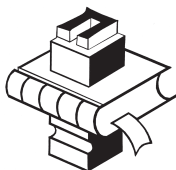
МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РФ
ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПЕРЕПОДГОТОВКИ
И ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ РУКОВОДЯЩИХ
РАБОТНИКОВ И СПЕЦИАЛИСТОВ
ИНВЕСТИЦИОННОЙ СФЕРЫ

**А. Ю. ЕГОРОВ,
А. О. БЛИНОВ**

ГОСУДАРСТВО И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

ТЕОРИЯ СРЕДНЕГО КЛАССА

*Издание второе,
переработанное и дополненное*



Издательство «Палеотип»

Москва, 2003

УДК 334
ББК 65.012.1
Е30

Рецензенты:

- В. С. Балабанов*, Президент Российской академии предпринимательства, доктор экономических наук, профессор;
- Ю. Ф. Воробьев*, Главный научный сотрудник Института экономики РАН, заслуженный деятель науки РФ, лауреат Государственной премии СССР, доктор экономических наук, профессор.

Е30 **Егоров А. Ю., Блинов А. О. Государство и предпринимательство. Теория среднего класса.** — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство «Палеотип», 2003. — 520 с.

ISBN 5-94727-027-7

В книге докторов экономических наук, профессоров А. Егорова и А. Блинова рассмотрены актуальные вопросы теории среднего класса от зарождения предпринимательства до современных форм и методов его поддержки со стороны государства. Большое внимание уделено раскрытию механизма государственного регулирования предпринимательского сектора российской экономики в условиях ее реформирования, а так же системе обучения представителей среднего класса теоретическим основам предпринимательства и государственного управления.

Для самого широкого круга читателей, включая и зарубежных.

ISBN 5-94727-027-7

© А. Ю. Егоров, А. О. Блинов, 2003
© Издательство «Палеотип», 2003

УВАЖАЕМЫЙ ЧИТАТЕЛЬ!

Перед Вами книга, появление которой станет, думается, событием не только в научной, но и в общественной жизни России. Мы довольно быстро привыкли к таким новым для нас словосочетаниям как “временно не работающий” или “работник бюджетной сферы”. А вот понятие “средний класс”, изучению которого за рубежом посвящены многие тома, еще свежо даже на слуху. Оно стало закрепляться в нашем сознании только после печально знаменитого августа девяносто восьмого.

А между тем пора стихийного “предпринимательского бума” в России уходит в прошлое. Как и любое “смутное время”. Самым значительным социальным явлением этого периода стало формирование новой социальной прослойки общества — “среднего класса”, т.е. категории людей, уровень и стиль жизни которых определяется своеобразием текущего момента и возможностью их участия в предпринимательской деятельности.

Наступило время, когда вопросы становления и развития российского предпринимательства вышли на первый план и приобрели не только экономический, но и политический окрас. Научный мир довольно живо откликнулся на новые проблемы. В последние годы в научной литературе появилось значительное число работ, рассматривающих наиболее насущные проблемы развития российского предпринимательства и его государственной поддержки. Однако, основной особенностью этих работ было рассмотрение поставленной проблемы, как правило, не с позиции конкретно достигнутого или уже сделанного, а с позиции того, что еще только предстоит сделать в этой области. Доминирование этого подхода было вызвано, прежде всего, реальным уровнем развития как самого предпринимательства, так и системы его государственной поддержки, делающей, по существу, лишь первые шаги в ее институциональном оформлении и формировании своего инструментального, в частности, финансового механизма. Более того, следует учесть,

что эти шаги делаются в условиях глубокого социально-экономического кризиса (страна потеряла за последние годы более половины объема своего промышленного производства и почти две трети производства высокотехнологичных отраслей).

Ситуацию дополнительно усугубляет и отсутствие четкой модели распределения полномочий и ответственности между федеральными, региональными, муниципальными органами власти и управления, включая и осуществление политики поддержки малого предпринимательства. В результате эта политика — в целом и в части, направленной на регулирование и поддержку предпринимательства — оказывается подверженной частым и слабо аргументированным переменам. Принимаемые в этой связи на различных уровнях управленческие решения, особенно, если они касаются выделения бюджетных ассигнований, выполняются весьма часто с большой задержкой или в значительно меньшем, чем предполагалось объеме.

Все это сужает рамки для описания и анализа так называемой “позитивной” и даже “негативной” практики, т.к. ситуация меняется очень быстро и чаще всего просто не имеется достаточного времени и очевидных результатов для разделения итогов предпринимательства на положительные и отрицательные. Тем не менее, в книге, предлагаемой Вашему вниманию, авторы дают анализ более или менее устоявшейся практики развития и государственной поддержки российского предпринимательства наряду с описанием институтов и инструментов, которые все еще остаются необходимыми для национальной политики в области малого бизнеса. Разрабатывая теорию среднего класса, они в первую очередь рассматривают роль государства в развитии предпринимательства, что имеет для России особое значение.

М. В. Конотопов,

Член Экспертного совета при Правительстве РФ
Заслуженный деятель науки Российской Федерации,
доктор экономических наук, профессор

*Светлой памяти профессора
Русинова Федора Михайловича
от благодарных учеников*

ВВЕДЕНИЕ

Мировой опыт подтверждает: предпринимательство — важный сектор рыночной экономики, без которого не может гармонично развиваться государство. Он во многом определяет темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта, формируя его 40-50 процентов. Но дело не только в количественных показателях — этот сектор по своей сути является имманентным элементом рыночной инфраструктуры.

Высокий уровень развития предпринимательства выступает необходимым слагаемым современной модели рыночно-конкурентного хозяйства. Если прежняя экономическая система в России делала отчетливый акцент на развитие крупных и даже гигантских предприятий, то в настоящее время преодоление чрезмерной концентрации производства и капитала, разукрупнение структуры экономики выступает одной из важнейших составляющих процесса приватизации, всей экономической реформы в целом.

Предпринимательство как имманентная составляющая современного производства во многом способствует поддержанию конкурентного тонаса в экономике, создает естественную социальную опору общественному устройству, организованному на началах рынка, и активно участвует в формировании нового социального слоя населения — среднего класса.

Развитие предпринимательства в бывшем СССР началось, по существу, с появлением Закона о кооперации (1987), который создал правовую основу для легальной трудовой деятельности в негосударственном секторе экономики, и возникновением частных малых предприятий (в теневой экономике малый бизнес в строительстве, бытовых и транспортных услугах су-

ществовал и процветал и в условиях полного господства планового хозяйства). Однако понадобилось еще около пяти лет, чтобы сложилась сколько-нибудь массовая база предпринимательства.

Сегодня предпринимательство в России, несмотря на провозглашенный ее политическим руководством и поддерживаемый большинством активного населения курс на рыночную экономику, развивается замедленно и противоречиво.

На ранних стадиях развития рыночных отношений предпринимательство нуждается в серьезной государственной поддержке. Содействие предпринимательству должны оказывать как государственные органы власти, так и общественные организации самих предпринимателей (союзы, ассоциации, агентства, торгово-промышленные палаты). Для этого необходимо сформулировать четкую, единую государственную политику в отношении предпринимательства. Данная проблема может быть решена на основе разработанной системы специальных программ, предусматривающих поддержку предпринимательства на региональном уровне, на уровне субъектов РФ и местного самоуправления, с четким выделением целей, задач и приоритетов каждого уровня.

Государственную политику необходимо направлять не на административно-директивное регулирование предпринимательства, а на создание необходимой рыночной инфраструктуры, системы государственной и общественной поддержки его развития.

Целью настоящей книги явилось обоснование экономических рычагов воздействия на предпринимательские структуры в целях их ускоренного развития.

Оценка реального состояния дел в сфере малого предпринимательства в России весьма затруднена из-за скудного характера и низкой достоверности сведений о деятельности предпринимательских структур. Приблизненные оценки различных экспертов такой величины, как количество предприятий малого и среднего бизнеса, действующих на сегодняшний день в России, расходятся порой в несколько раз. Для выработки выверенного курса экономической политики в отношении предпринимательства нужна система надежного статистического мониторинга. Центральную роль в этой системе может и должен сыграть Государственный комитет РФ по статистике, располагаю-

щий соответствующими полномочиями и возможностями по сбору информации о деятельности субъектов предпринимательского сектора российской экономики.

В предлагаемой книге раскрываются сущность, формы, виды и стадии развития предпринимательской деятельности, дается оценка роли и значения предпринимательства в развитии индустриальных стран с экономикой рыночного типа. Понятия “предприниматель” и “малое предпринимательство” в России еще недостаточно четко определены в юридическом и экономическом плане. Очевидно, что критериями для отнесения предприятий к категории малых в условиях огромной инфляции и весьма приблизительного учета реальной хозяйственной деятельности не могут быть ни годовой объем оборотов, ни прибыль, ни уровень доходности. Остается единственный показатель — численность занятых, причем он должен быть сильно варьируемым по отраслям (в зависимости от уровня фондовооруженности, степени монополизации рынка и других факторов).

Когда говорится о “малом предпринимательстве”, то речь идет о таком процессе хозяйственной деятельности, в котором функции контроля за текущими делами предприятия осуществляет физическое лицо. Поэтому необходимо учитывать роль собственника в процессе производства и управления фирмой. Авторы предлагают увязать экономико-юридическое понятие “малое предприятие” с социально-экономическим явлением и выдвигают новое определение малых форм предпринимательской деятельности как имманентной составляющей рыночной экономики индустриального типа, определяющей ее инновационную активность и поддержание конкурентной среды.

В книге проанализирована, роль малого бизнеса в экономике различных стран, выявлены тенденции развития малого предпринимательства в российской экономике, связанные со складывающимся рыночным климатом в сфере производства.

Опыт мирового развития показывает, что в условиях экономического кризиса политика, ориентированная на оказание помощи и содействие развитию предпринимательства, дает ощутимые результаты в достижении сбалансированного экономического роста. Поддержка предпринимательства является в первую очередь задачей регионов и городов. Получив большую самостоятельность, регионы вышли из-под опеки центральных органов, поэтому задача социального, экономического и эколого-

гического развития территории в условиях формирующегося рынка полностью легла на администрацию региона и города. Эффективное рыночное хозяйство в регионах (городе) возможно лишь в том случае, если на рынках товаров и услуг монополистические структуры уравниваются необходимым числом предприятий малого предпринимательства, которые в решающей степени обеспечивают сохранение рынка и позволяют решать социальные и экономические проблемы. Поэтому разносторонняя поддержка сферы предпринимательства в регионах и городах должна быть отнесена к числу ведущих целей государственной политики, осуществляемой на городском, региональном и федеральном уровнях.

В книге предложена концепция социального, экономического и экологического развития предпринимательства в регионе (городе) в условиях перехода к рыночной экономике. В ходе разработки решены следующие задачи: определена экономическая сущность предпринимательства как явления, проанализированы в историческом и логическом аспекте структура и динамика предпринимательской деятельности, обобщены системы государственной поддержки предпринимательства в странах с развитой рыночной экономикой, произведена оценка зарубежных теорий прогнозирования территориальных программ поддержки предпринимательства, разработана методология формирования региональных программ поддержки предпринимательства, включающих создание фондов и других финансовых институтов поддержки предпринимательства, центров поддержки, технополисов и технопарков, разработана методология формирования региональных программ поддержки предпринимательства, экономико-математическая модель территориальных программ поддержки предпринимательства.

Авторы применили системный подход к анализу механизмов стимулирования деятельности предпринимательских структур, используя отечественный и зарубежный опыт. При постановке и решении поставленных в исследовании проблем учтены труды российских и зарубежных ученых, законодательные акты, постановления Правительства Российской Федерации, указы Президента РФ.

Широко использован зарубежный опыт государственной поддержки предпринимательства (США, Японии, Германии, Франции, Италии и других стран).

Информационной базой послужили данные о механизмах регулирования деятельности малого предпринимательства в Российской Федерации и фактологический и статистический материал, содержащийся в различных источниках, публикуемый в периодической печати, проспектах зарубежных и отечественных фирм, банков, в аналитических материалах Федерального фонда поддержки малого предпринимательства.

Данная книга может быть использована при научной и практической разработке вопросов воздействия экономических рычагов стимулирования развития малых предприятий на хозяйственную деятельность последних, а также в работе исполнительных и представительных органов власти РФ, финансовых органов, банков и, разумеется, как практическое и учебное пособие для предпринимателей, студентов, преподавателей экономических вузов и лиц, самостоятельно изучающих экономическую теорию.

Содержащийся в книге материал может быть использован при проведении консультаций, а также в преподавании курсов по вопросам создания и деятельности малых предприятий.

Авторы выражают искреннюю благодарность ректору Тверского института экономики и менеджмента, доктору экономических наук, профессору Забелиной О. В. и консультанту по налогам Райффайзенбанка Данильчуку О. В. за участие в подготовке второй и четвертой глав книги.

Особая признательность проректору Государственной академии профессиональной переподготовки и повышения квалификации руководящих работников и специалистов инвестиционной сферы (ГАСИС), доктору экономических наук, профессору Збрицкому А. А. за постоянную поддержку при подготовке и выходе рукописи книги в свет.

Авторы будут признательны за критические замечания, высказанные читателями.

ГЛАВА 1

ИСТОРИЯ ЗАРОЖДЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

1.1. Генезис понятий “предприниматель”, “предпринимательство”

Римское право трактовало понятие “предпринимательство” как занятие, дело, коммерческую деятельность. Термин “предприниматель” относился к арендатору, человеку, ведущему общественное строительство. В средние века границы термина “предприниматель” расширяются: к нему относятся люди, занимающиеся внешней торговлей (например, Марко Поло, купец-путешественник, стоявший у истоков развития торговли между Европой и Китаем). Отправляясь в путешествие, торговец (предприниматель) подписывал контракт с купцом (банком) на продажу товаров. Во время путешествия на долю предпринимателя выпадали различные физические и психологические испытания. А по окончании путешествия он был вынужден 75% своей прибыли отдавать купцу (банку). К предпринимателям также относили организаторов парадов, балаганов и представлений. Кроме того, это понятие использовалось применительно к руководителям крупных производственных или строительных проектов. Руководя реализацией проекта, используя предоставленные ему финансовые, материальные и торговые ресурсы, он ничем не рисковал. Как отмечает Берт Хозелиц, “типичным предпринимателем в средние века было духовное лицо, которое осуществляло большой объем архитектурных работ: возведение замков, строительство фортификационных сооружений, общественных зданий, монастырей, кафедральных соборов”.

В XVII в., когда предпринимателем стали называть человека, заключившего с государством контракт на выполнение работ или на поставку определенной продукции, понятие “предпринимательство риска” получает свое развитие. Поскольку стоимость контракта была заранее оговорена, размеры прибылей или убытков определяла исключительно удачливость самих предпринимателей.

В экономической литературе понятие “предприниматель” впервые появилось во Всеобщем словаре коммерции, изданном в Париже в 1723 г., где под ним понимался человек, берущий на себя “обязательство по производству или строительству объекта”.

В качестве научного термина понятие “предприниматель” появилось в работах известного английского экономиста начала XVIII в. Ричарда Кантильона. Он разработал первую концепцию предпринимательства и дал четкое определение термина “предприниматель”. Под этим термином Р. Кантильон понимал человека, действующего в условиях риска в связи с тем, что торговцы, фермеры, ремесленники и прочие мелкие собственники покупают по определенной цене, а продают по неизвестной.

К. Бодо (физиократ) пошел дальше Р. Кантильона. Он отмечал, что предприниматель должен обладать определенным интеллектом, различной информацией и знаниями. Другой французский экономист, Тюрго, считал, что предприниматель должен обладать не только определенной информацией, но и капиталом. Он отмечал, что капитал служит основой всей экономики, что прибыль — цель успеха предпринимателя, основа развития производства. В XVIII в. произошло разграничение понятий: стали различать функцию предоставления капитала (послужившую основой для развития современного венчурного капитала) и предпринимательскую функцию. Одной из причин подобного разграничения послужила индустриальная революция. Наибольший вклад в теорию предпринимательства внесли А. Смит и Ж.-Б. Сэй. Так, А. Смит под термином “предприниматель” понимал собственника, идущего на экономический риск ради реализации какой-либо коммерческой идеи и получения прибыли. Он сам планирует, организует производство, распределяется его результатами.

С точки зрения Ж.-Б. Сэя, под этим термином понимается человек, который берется за свой счет и риск и в свою пользу произвести какой-либо продукт. Ж.-Б. Сэй писал, что в функции предпринимателя входят сочетание факторов производства (капитала и труда), сбор информации и накопление необходимого опыта, которым можно воспользоваться в определенных ситуациях при недостаточной информации, принятие решения и организация производственного процесса. Он стремился изучить мотивы поведения предпринимателя, разработать соответ-

ствующий кодекс в зависимости от личности предпринимателя, отрасли, страны, географической зоны.

А. Маршалл и его последователи большое внимание уделяли организаторской функции предпринимателя и отмечали, что не каждый желающий может им быть.

Как видно из приведенных выше определений, предпринимателей нередко отождествляли с руководителями предприятий — менеджерами, и обращали внимание в основном на экономический аспект их деятельности:

1. Функция предпринимательства состоит главным образом в революционировании и реформировании производства путем использования изобретений, разнообразных возможностей для выпуска новых или старых (но новым способом) товаров, открытия новых источников сырья, рынков сбыта, реорганизации производства и т. д.

2. Предпринимательство — универсальная общеэкономическая функция любой общеэкономической формации. Она обычно сочетается с выполнением иных видов деятельности. Статус собственника не является определяющим и обязательным свойством предпринимателя.

3. Особое значение для предпринимательства имеет состояние хозяйственно-политической среды. Проблемы предпринимательства исследовались в условиях рыночно-конкурентной и административно-командной экономических систем.

Взгляды на предпринимательство продолжил и развил австрийский ученый-экономист, лауреат Нобелевской премии Ф. фон Хайек. По фон Хайеку, к предпринимателям относятся лица, которые в условиях неограниченности той среды, где развивается конкуренция, стремятся достичь наиболее эффективного симбиоза своих уникальных знаний с рыночной ситуацией и тем самым обеспечить первенство в конкуренции и большой доход. Главная заслуга И. Шумпетера и Ф. фон Хайека заключается в разработке теории предпринимательства и предвосхищении современной экономической мысли.

Взгляды классиков теории предпринимательства и классиков марксизма-ленинизма расходятся в части отношения к рынку. В трудах К. Маркса, Ф. Энгельса и В.И. Ленина встречается немало утверждений о рынке и предпринимательстве как о “величайших заветах экономической старости”, однако их установка по отношению к рынку и предпринимательству одно-

значно негативна (исключение представляет введение НЭПа в России).

В табл. 1 отражена эволюция понятий “предприниматель” и “предпринимательство”.

Таблица 1

**Эволюция понятий “предприниматель”
и “предпринимательство”**

1.2. Зарождение отечественного предпринимательства

Отечественное предпринимательство имеет свою историю, которая была прервана более чем на 70 лет. Именно поэтому было бы неверно говорить о возможностях его возрождения; нельзя вернуть к жизни явление, имевшее место в начале века, существовавшее в давно исчезнувшей исторической обстановке. Можно лишь рассчитывать на появление нового предпринимательства, которое начинает возникать и развиваться в нынешних очень непростых общественных условиях.

Традиции отечественного предпринимательства остались в прошлом, и обеспечить преемственность его исторического развития практически невозможно.

История возникновения и развития предпринимательства в России имеет ряд четко различимых этапов. Начало можно отнести к IX в., временам Рюрика, когда в основном шла межплеменная, “международная” торговля. В это время господствовало натуральное хозяйство. До XII в. торговля на Руси была развита слабо. Мелкие торговцы весьма редко проникали в деревенские общины, производившие все необходимое для жизни. Торговлей занималась в основном племенная верхушка.

Крупным торговцем выступал великий князь. Главную роль во внутренней торговле играли бояре, чиновники, монастыри. “По свидетельству иностранцев, — писал историк Н.И. Костомаров, — русские чрезвычайно любили торговлю. Европейцы, бывавшие у нас послами, удивлялись, что в России все важные лица без изъятия... занимаются торговлей”.

Русские дружины осваивали пути в Византию, Среднюю Азию. Товары русских купцов знали в Скандинавии, Западной Европе, в Багдаде, в Константинополе и Александрии. Суда русичей плавали по Хазарскому (Каспийскому) и Русскому (Черному) морям. Торговые пути проходили по Варяжскому (Балтийскому) морю и далее вокруг Европы в Африку, в Рим и Афины.

Западноевропейские рыцари охотно скупали шелковые ткани, пряности и различное “узорочье” у русских купцов (“рузариев”), покупали также оружие, меха, воск, изделия золотокузнецов. Нечастым русским экспедициям иностранные государи предоставляли многочисленные льготы и гарантировали свое

покровительство. Разумеется, русских купцов-первопроходцев весьма условно можно отнести к предпринимателям. Это были смелые люди, но их деятельность не являлась определяющей в экономике того времени. Строго говоря, они еще не были предпринимателями в буквальном смысле слова.

Активное развитие ремесел и искусства в период феодальной раздробленности и золотоордынского ига, возникновение купеческих братчин (таких, как гречники в Киеве, “Ивановское сто” в Новгороде), рост внутригородской торговли не внесли существенных изменений в характер деятельности купечества.

После объединения русских земель вокруг Москвы (XIV в.) и обретения ими политической независимости (XV в.) появляются элементы цеховой организации ремесла (в основном на северо-западе Руси), растет количество купеческих объединений, формируются крупные торговые центры (Тверь, Новгород, Нижний Новгород, Кострома). Но внутренняя торговля по-прежнему развита слабее, чем международная.

Московское правительство активно способствовало иностранной коммерции. При Иване IV (Грозном) установились торговые связи с Великобританией. В 1553 г. был открыт морской путь в Великобританию через Белое море. Английские купцы организовали торговую “Московскую компанию”, которой Иван IV, а затем и его сын Федор дали огромные привилегии. Начала развиваться предпринимательская деятельность. Некоторые купцы становились промышленниками. Так, выходец из разбогатевших свободных поморских крестьян Аникей Строганов (1497—1570) был пожалован в 1558 г. землями на Урале, где он организовал добычу соли, меди, железа. Помимо промышленной деятельности, Строгановы принимали участие в субсидировании и организации похода Ермака в Сибирь, покровительствовали живописи и т.д. Строгановых можно назвать первыми российскими предпринимателями.

В XVII в. начинается медленный рост мануфактурного производства. В 1631 г. был создан первый завод — Ницинский медеплавильный, затем — железоделательный Винуса и Вилькинсона близ Тулы, завод Гаврилова в Олонецком крае.

При царе Алексее Михайловиче (1645—1676) постепенно начинает складываться всероссийский рынок. В 1667 г. “по челобитью московского государства гостей и гостиных сотен и

черных слобод торговых людей” царем утверждается Новоторговый устав, который унифицирует пошлины и существенно либерализует условия торговли для отечественного купечества. Но до формирования класса предпринимателей России было еще далеко. Как верно заметил русский экономист того времени М.И. Туган-Барановский, до эпохи Петра Великого наш российский торговец “не обнаруживал наклонности делаться самостоятельным предпринимателем”.

Подлинное становление предпринимательства произошло в годы правления Петра I (1689-1725). Россия форсированно развивала промышленное производство, особенно отрасли, обеспечивающие нужды армии и флота: горную, оружейную, суконную, полотняную и т.д.

Основной упор Петр сделал на развитие металлургии. Вениус — начальник Пушкарского приказа — начал собирать сведения об уральских рудах. В 1698 г. был построен завод на реке Нейва. В 1702 г. Нейвинский завод был пожалован Никите Демидову. Выходец из тульских кузнецов был удостоен дворянского титула за организацию чугунного производства в России. Семья Демидовых на протяжении 150 лет была крупнейшей династией промышленников в России. Она имела более 50 заводов, контролировала до 45% производства чугуна в стране.

Помимо быстрого роста доменного производства (до 5 заводов в г.), расширяется и строительство медеплавильных заводов. В одном только 1725 г. было построено 11 заводов. Казенные предприятия в то время производили 13% меди, а частные — 87%. Росла добыча серебра и свинца. К концу царствования Петра Великого действовало 45 крупных металлургических заводов.

Экономическая политика Петра касалась не только промышленности, но и сельского хозяйства. Внедрялись новые для страны культуры: табак, виноград, картофель. Активно поощрялось разведение новых пород скота.

Социальные слои, из которых “рекрутировались” предприниматели, были весьма различны, но основной костяк состоял из крупного купечества. Купцами Сериковым и Дубровским в 1698 г. были открыты первые суконные фабрики, в 1724 г. начали работать первый игольный завод Томилина и Рюмина и первая полотняная мануфактура Турчанинова. Вслед за купцами стали открывать предприятия и торговцы — Евреинов, Стар-

цев, Павлов, Мыльников, Францов, Щеголин, Миклеев и др.

Разночинцы среди предпринимателей в это время крайне редки. Наиболее известны Милютин, бывший царский истопник, и Шаблыкин. Первый открыл шелковую мануфактуру, второй — кожевенный завод.

В дворянской среде предпринимателей было также немного. Наиболее известны шелковая и бархатная монополия Шафирова — Толстого-Апраксина, производство парусины князя Меншикова, воронежские суконные заводы Веневитинова.

Практически вся петровская промышленность была основана на крепостном труде. Не существовало наемных рабочих. Государство приписывало крепостных крестьян к фабрикам, т. е. осуществляло полный контроль за развитием промышленности и предпринимательства.

Для российских мануфактур характерно то, что на них работали не ремесленники-умельцы, а случайные люди. Более того, на мануфактуры стали отдавать бродяг (Указ от 7.01.1736), нищих (Указ от 29.03.1753), “праздношатающихся” (Указ от 26.03.1762), проституток (Сенатский указ, сентябрь 1771). Товары были низкого качества и крайне дороги.

Зародившееся в России крепостное производство с принудительным трудом сковывало инициативу деловых людей. Предприниматель изначально не мог осуществлять перелив капитала — крестьяне были прикреплены к земле, а земля принадлежала помещикам.

1.3. Особенности развития предпринимательской деятельности в XVIII в.

За период с 1725 по 1800 гг. предпринимательство в Российской Империи значительно расширилось и окрепло. Уже к 1760 г. количество промышленных предприятий выросло в 3,5 раза по сравнению с эпохой Петра I. Особенно набрали темп отрасли легкой промышленности (суконной, полотняной), догнав по этому показателю тяжелую промышленность, в которой к 1800 г. общее количество заводов достигло 83, несмотря на то, что за границу вывозилось до 50% годового производства железа; постепенно расширялся и внутренний рынок. Оживле-

нию предпринимательской деятельности особенно способствовали покровительственный тариф 1766 г. и Указ 1775 г. о свободной организации заводов.

Торговля промышленными товарами в России увеличилась настолько, что Указом 1753 г. были отменены внутренние таможенные сборы, уничтожена русско-украинская таможенная черта. К середине XVIII в. возникло несколько купеческих компаний, обладавших монопольными правами по всей территории России. Так, например, купец Шемякин получил на откуп государственные таможи с обязательством вносить ежегодно сумму сборов, равную средней предшествующих лет.

В 1758 г. в Петербурге и Москве были открыты первые банковские конторы, дававшие ссуды под векселя и делавшие денежные переводы. Во второй половине XVIII в. наблюдается значительный рост частной внешней торговли. Общая сумма оборота возросла с 21 млн. руб. в 1762 г. до 30 млн. руб. в 1778 г. Особенно характерен для этого периода рост вывоза хлеба за рубеж, вызванный значительным подъемом сельского хозяйства.

Однако под поверхностной формой внешне спокойного, эволюционного развития российской экономики накапливалось серьезное внутреннее напряжение, оказывающее существенное влияние на характер русского предпринимательства. Весь XVIII век, с конца царствования Петра Великого до воцарения Александра I, для русских фабрикантов прошел в борьбе за расширение возможностей заниматься избранной деятельностью. Корень конфликта заключался в том, что основная производительная сила — крепостное крестьянство — принадлежала и могла принадлежать только дворянам. Заводчикам еще по Указу Петра I запрещалось иметь крепостных. Последние могли быть только приписаны к фабрике, не переходя в собственность к ее владельцу. Все отношения в этой сфере были скованы строжайшим и мелочным регламентом. Так, например, Указ 1752 г. определял максимальное число крестьян, которое разрешалось приписывать к заводу: в среднем 25 душ на один стан. Дворянство не желало поступиться хотя бы частью своих прав. И на их стороне, как правило, было государство. Так, даже в Наказе Мануфактур-коллегии слышны характерные отзвуки тех времен: “содержатели великих фабрик ненавистны сделались обществу”. Проблему “разрешил” Указ Екатерины II 1762 г.,

вообще запретивший покупку крепостных крестьян для мануфактурного производства. Следствием этого указа стал быстрый рост числа дворянских (вотчинных) мануфактур, которые стали вытеснять купеческие. По ведомостям мануфактур-коллегии за 1773 г. в России насчитывалось 328 фабрик, из них 66 — дворянских. Казалось бы немного, но на дворянских мануфактурах, составлявших $1/5$ общего числа предприятий, производилось более $1/3$ всей продукции.

Предпосылками для развития русского свободного предпринимательства послужили принципиальные изменения, которые стали происходить прежде всего в хлопчатобумажной промышленности. Благодаря завезенной из Великобритании технологии набойки ткани цилиндрами прибыль в этой отрасли составляла “упятеренный рубль на рубль”. Крепостные крестьяне, работавшие набойщиками на таких фабриках, могли за несколько лет скопить деньги для выкупа. Например, Савва Морозов, крепостной помещика Рюмина, работая на его мануфактуре, в 1820 г. сумел выкупиться, записаться в купечество и создать в Иванове собственное предприятие. Похожие судьбы были у многих других именитых текстильных фабрикантов — Гучкова, Коновалова, Рябушинского, Крестовникова и др.

Крестьяне, записавшиеся в купечество, стали производить товары массового потребления без протекции государства. Начался переход от крепостнической мануфактуры, где работник не был активно заинтересован в результатах своего труда, к капиталистической фабрике, стимулировавшей производственную деятельность рабочего. В 1825 г. более половины всех промышленных рабочих на таких фабриках были вольнонаемными, быстро росла производительность труда.

Государственные фабрики, вотчинные и посессионные, начинают постепенно переходить в частную собственность, медленно вытесняя крепостническую систему из промышленности.

Ряд сдвигов наметился и в развитии тяжелой промышленности, но государственная опека основательно тормозила ее совершенствование и рост. Так, если в 1836 г. Россия производила 12% чугуна в мире, то в 1859 г. — только 4%. Более успешно дела шли в зарождавшемся машиностроении. С 1804 г. начался выпуск паровых двигателей на первом частном машиностроительном предприятии Ф. Берда в Петербурге. К 1820 г. этот завод имел 3 паровых двигателя общей мощностью 42 л.с. и

70 металлорежущих станков. Завод выпускал ежегодно до 10 паровых машин, преимущественно для пароходов. И все же, несмотря на все усилия, российское правительство пригласило английских механиков и инженеров.

В общем, рост развития тяжелых отраслей по сравнению с легкой промышленностью был незначителен, особенно если учесть огромный спрос последней на новое оборудование. Паллиативные решения не спасали и не могли решить проблему кардинальным образом. Некоторые сдвиги, вызванные нехваткой свободных оборотных средств, произошли в системе кредитования купечества. Происходили, конечно, какие-то подвижки в других структурах, но это были именно подвижки, не больше. В 1818 г. в Петербурге был открыт первый коммерческий банк, имевший в шести городах России свои отделения. Он принимал вклады и выдавал ссуды “под товары российского произведения”. Однако коммерческий банк испытывал давление крепостных порядков и был вынужден выдавать кредиты в первую очередь горнопромышленникам, владельцам посессионных предприятий и купцам первой гильдии.

Для стимулирования промышленности предприниматели создали Мануфактурный и Коммерческий совещательные комитеты (советы), принимавшие участие в подготовке законопроектов по экономической политике правительства, популяризировали технические новшества, давали практические рекомендации.

Таким образом, в начале XIX в. из-за отсутствия свободной рабочей силы, капиталов, земли, опыта становление свободного предпринимательства в России тормозилось. Главное препятствие для развития экономики заключалось в крепостном праве.

1.4. Оживление и подъем предпринимательской деятельности в период 1861—1891 гг.

С отменой крепостного права и аграрной реформой 1861 г. начался новый этап развития предпринимательства в России. Деловые люди в сфере промышленности получили, наконец, возможность достаточно свободно развиваться. Уже с 1868 г. начинается оживление, а в 1888 г. — подъем.

Промышленный переворот привел к отмиранию системы ярмарок как основного места сделок. Возросла роль прямых контактов, что выявило нехватку транспортных путей.

В 1868-1872 гг. началась транспортная революция в России: строились железные дороги, прокладывались судоходные пути, что вызвало новую волну предпринимателей: из дворян — фон Дервиз, фон Мекк, Башмаков, из откупщиков и купцов — Губонин, Мамонтов, Блюз, Поляков.

Характерна для этих времен карьера С.С. Полякова (1837-1888), начавшего свою предпринимательскую деятельность мелким винным откупщиком. Затем он стал управляющим винным заводом в имении графа И.М. Толстого, при содействии которого получил выгодное место подрядчика на строительстве Козлово-Воронежской дороги. В последующие годы династия Поляковых выступала в роли владельцев девяти железнодорожных магистралей и контролировала более 25% железнодорожной сети страны.

Резко оживляется в эти годы акционерная деятельность. Начинается переустройство тяжелой промышленности, где ключевые позиции были захвачены иностранным капиталом. Так, например, знаменитые Южнорусские заводы строили бельгийцы, немцы, англичане. В этом регионе из русских предприятий возникли только Сулинский завод Пастухова и Александровский завод Брянского акционерного общества. Более того, в 1875 г. 90% станочного парка России было иностранного происхождения, а остальные построены в основном по иностранным чертежам.

Образование в 1860 г. первого государственного банка капиталистического кредита положило начало совершенствованию системы кредита в стране. Происходит целый ряд слияний мелких коммерческих банков и образование крупных столичных и региональных банков, таких, как Санкт-Петербургский учетно-ссудный, Санкт-Петербургский международный, Русский банк внешней торговли, Волжско-Камский, Русский торгово-промышленный.

В 1870 г. проходит Первый Всероссийский торгово-промышленный съезд на Всероссийской мануфактурной выставке. На съезде прозвучали программные слова российского предпринимательства: “Ныне свобода труда, свобода промышленности сделались девизом современного промышленного прогресса”.

Несмотря на впечатляющие успехи российского предпринимательства в последней трети XIX в., развивалось оно все-таки еще недостаточно эффективно. Для многочисленных российских фабрик остро стояла проблема квалифицированной рабочей силы. Низкая заработная плата рабочих не стимулировала промышленников к активным техническим и технологическим новшествам. Нарастала социальная напряженность на обоих полюсах производства.

3 июля 1886 г. был принят закон, тщательным образом регламентировавший отношения рабочих и предпринимателей. За исполнением закона следили специально назначаемые фабричные инспекторы. В практику были введены обязательные трудовые договоры о найме на работу. Все это ограничивало своеволие предпринимателей (выдача зарплаты товаром, заниженная оплата сверхурочных часов и др.). Закон 1886 г. был вполне на уровне международного трудового права, однако через несколько лет ряд его статей, касающихся прав рабочих, был урезан. И все же после учредительской “горячки” 1891 г. к промышленному спаду 90-х гг. Россия подошла с вполне сложившейся системой частного свободного предпринимательства.

1.5. Период развития индустриальной базы предпринимательства

В 90-е гг. XIX в. техническая революция привела к тому, что темпы развития легкой промышленности несколько замедлились. Внедрение паровой энергетики ускорило качественное совершенствование тяжелых отраслей. В этот период окончательно сложилась индустриальная база предпринимательства. Начался ее расцвет.

В 1895-1897 гг. в результате реформ С.Ю.Витте (1849-1915), сделавших рубль конвертируемым, Россию поглотил поток иностранного капитала. Ряд новых отраслей — электромашиностроение, химия — создавались исключительно иностранцами, прежде всего немцами. Именно тогда в России сформировался рынок со всеми присущими ему признаками: был целостным, свободным и конкурентным.

Откажись Россия от использования капиталов, уйди она в изоляцию, ей пришлось бы повторить путь промышленного раз-

вития Европы: крохоборческое собирание ремесленником копеек, гривенников, затем рублей, чтобы открыть мелкую лавчонку, и только через десятилетия, в случае успеха коммерческой деятельности, — завод. Такой путь был бы слишком долгим. Примечательно, что в своем стремлении к ускоренному развитию с помощью иностранного капитала, российское предпринимательство попадало в общую зависимость от всемогущего государственного аппарата. Иностранцы давали кредиты русским фабрикантам под гарантии царского правительства.

В 1900-1903 гг., когда Россию постиг промышленный кризис, произошла довольно основательная перегруппировка рядов русских предпринимателей. Начинают создаваться с разрешения правительства монополистические объединения. В 1901 г. появился картель паровозостроительных заводов, в 1902 г. — синдикаты “Продуголь”, “Продвагон”, “Гвоздь” и т.д.

Следующий этап монополизации приходится на годы промышленного подъема (1909-1914). Появились, например, синдикаты “Проволока” (1909), “Электропривод” (1912). Стали образовываться тресты, концерны, финансово-промышленные группы, объединяющие добытчиков сырья, производителей и распространителей готовой продукции.

Промышленный подъем и расцвет предпринимательства несколько сократил отставание от развитых стран. Россия производила товаров на душу населения в 13, 14 и 21 раз меньше, чем соответственно Германия, Великобритания и США. И это при условии, что в период между 1890 и 1913 гг. русская промышленность учетверила свою производительность. Тем не менее, она удовлетворяла 4/5 внутреннего спроса на промышленные изделия, а ее рост продолжался. За четыре года до первой мировой войны количество вновь созданных акционерных обществ возросло на 132%, а их капитал — на 400%.

В первое десятилетие XX в. предпринимательство стало массовым явлением в жизни России, что непосредственно связано с ростом научно-технических открытий и их внедрением в производство.

Значительное воздействие на становление сельского предпринимательства оказала Столыпинская реформа 1906 г. Ее конечной целью было создание оптимальных условий для скорейшего возникновения на селе принципиально нового слоя предпринимателей — фермеров — основы будущего сельскохозяй-

ственного производства России. В результате целенаправленного воздействия целого комплекса мероприятий, основными из которых были разрушение сельского общинного землепользования, кредитная поддержка сельскохозяйственного производства и переселение крестьян на новые земли, довольно быстро появились обнадеживающие результаты. Уже в 1913 г. урожай зерновых был на 1/3 выше урожая Аргентины, Канады и США вместе взятых. В других областях сельскохозяйственного производства результаты были не менее впечатляющими. Так, к этому времени Россия обеспечивала 50% мирового производства яиц, 80% льна, полностью удовлетворяла внутренние потребности в хлопке, сахаре, молоке и мясе.

Поступательное развитие российского предпринимательства, достигшего в 1900-1913 гг. своего исторического расцвета, было прервано сначала мировой, а затем гражданской войной.

1.6. Предпринимательство в условиях новой экономической политики (нэп) (1921—1926)

Октябрь круто повернул судьбу российского предпринимательства. Большевики отказались от услуг деловых людей и взяли “предпринимательские обязанности” на себя. Началось становление дефицитной экономики.

После четырех лет безуспешных попыток наладить экономическую жизнь на новых коммунистических основаниях, правительство, во имя сохранения монополии своей власти, решило прибегнуть к временному возрождению частной инициативы в сельском хозяйстве, сфере производства промышленной продукции массового спроса и торговле.

В 1921 г. на X съезде РКП(б) был провозглашен переход к новой экономической политике (НЭП), стержнем которой явилась на селе — отмена продразверстки и замена ее продналогом, в промышленности — развитие “государственного капитализма” с помощью системы концессий для частного капитала, прежде всего иностранного. В торговле также была открыта дорога частному сектору. Одни государственные предприятия были денационализированы, другие сдавались в аренду. Правительство разрешило создание частных предприятий с числом занятых не более 20 человек (позже “потолок” несколько под-

няли). В целом на долю частного сектора в период НЭПа приходились 1/4 объема промышленного производства и до 3/4 розничной торговли.

Иностранные концессии, на которые делала ставку правящая РКП(б), охватили только 117 предприятий с числом занятых 18 тыс. человек и производили к 1927 г. немногим более 1% промышленной продукции. Частный сектор развивался в этот период в сложнейших условиях: негативное общественное отношение, ограничения в ресурсах, диктат цен, повышенные налоги, систематическое “перераспределение прибыли в пользу пролетарского государства”.

На определенном этапе руководству страны стало очевидно: если предпринимательство не ограничить, то после потери экономической власти придется уступить и политическую. Первым спрогнозировал эту ситуацию и заявил о ней Е.А. Преображенский в работе “Новая экономика”.

Он писал: “Для государственного хозяйства пролетариата было полнейшим (и глупейшим) самоубийством пытаться бить капитализм на арене свободной конкурентной борьбы...”. На вооружение были взяты иные методы: ограничение конкуренции, введение государственных монополий, “амальгирование” экономики с политической властью, цены, кредит, заработная плата. Преображенский осуществить этот план не мог, потому что еще в 1921 г. был отстранен от реальной политической власти, но предсказал он ситуацию верно.

Противоречия НЭПа оформили окончательно процесс становления экономики дефицита. С 1925 г. провозглашается и осуществляется политика “социалистической индустриализации”, а с 1927 г. — политика “социалистической коллективизации”. Основным мотивом деятельности хозяйственников стала “ориентация на рапорт”, а не на нужды потребителей. Реформы 1929–1933 гг. окончательно похоронили предпринимательство. Экономика была поглощена государственной идеологией.

1.7. Условия становления предпринимательства в период 1985—1992 гг.

По мнению авторов, в годы брежневского правления появились и расширились пути для альтернативной экономической

деятельности вне системы государственного планирования, т.е. разворачивалась предпринимательская экономика как в легальных, так и в нелегальных формах. Это явление явилось одной из причин принятия позднее, в 1978 г., закона “Об индивидуальной трудовой деятельности граждан в СССР”, легализующего индивидуальное предпринимательство. В это время появились такие специфические советские предпринимательские структуры, как сезонные строительные бригады (“шабашники”), старательские артели, комсомольские центры творчества молодежи, быстро модифицирующиеся в посреднические коммерческие структуры.

В 1985 г. коммунистическое руководство нашей страны провозгласило новую политику — перестройку. Однако вопрос о развитии или признании частного предпринимательства ни в партийных документах КПСС, ни в документах правительства не ставился. Тем не менее процесс дрейфа дефицитной экономики в сторону более либерального экономического режима становился все более очевидным и трудноостановимым.

С июня 1988 г. вступил в действие Закон “О кооперации в СССР”. К этому времени около 200 тыс. человек начали заниматься предпринимательством под вывеской индивидуального частного предпринимательства. Зачатки свободной экономики в 1988-1991 гг. складывались в условиях частичных половинчатых реформ госсектора, который продолжал доминировать в советской экономике и контролировать практически всю предпринимательскую активность.

Отечественные предприниматели формировались как в среде партийно-производственного руководства, обладающего реальным контролем производства, так и среди так называемых теневиков и спекулянтов, у которых были свободные оборотные средства. Из конкурентных соображений “теневиков” старались не допускать к крупному производству. Путем аренды или акционирования собственности рабочими коллективами они сами взяли под контроль “командные высоты экономики”. Огромное количество кооперативов, малых предприятий и различных ассоциаций начали играть определенную роль в бывшей советской экономике. Они заняли пустоты, “товарные ниши”, до которых государственной промышленности не было дела.

Современные отечественные предприниматели продолжают действовать традиционными “социалистическими” метода-

ми, т. е. вся отрицательная “нагрузка” от прибыльных сделок ложится на окружающую природную среду, как ранее (в 30-50-е г.) на рабочую силу. Иначе говоря, идет распродажа природных ресурсов: металла, леса, нефти, рыбы, а прибыль делится теперь не плановым органом, а новорожденными “предпринимателями”.

Однако постепенно с трудом зарождаются признаки настоящего предпринимательства. Идет разработка и внедрение инноваций в производство, медленно, но происходит сдвиг в сторону инвестирования, а не “проедания” прибыли. Даже неспециалистам становится очевидно, что для более активного развития предпринимательства государству необходимо обеспечить истинную свободу предпринимательства, полностью перестроить государственные отрасли, ввести систему параллельного денежного обращения, начиная с рынка инвестиционных товаров, способствовать развитию рыночной инфраструктуры. Поэтому общеэкономическая ситуация в России с 1992 г. стала складываться под влиянием следующих трех групп факторов:

1. Факторы долговременного характера, обусловленные преимущественно структурной деформированностью и технологической отсталостью российской экономики с ее ориентацией на экстенсивное использование ресурсов (энергоёмкость общественного производства, например, в России в 2 раза выше, чем в США, и в 3 раза, чем в Японии) и сохранением высокой внешнеэкономической нагрузки.

2. Факторы, наиболее активно проявившиеся в конце 80-х — начале 90-х гг. и направленные на разрушение и перестройку старых государственно-политических и экономических структур.

3. Факторы, отражающие мероприятия либерализационного и одновременно стабилизационного характера начала радикальной реформы. Среди них особое место заняли расширение кредитования народного хозяйства, реформы внешнеэкономической деятельности, процессы ускорения приватизации и акционирования.

Если первая группа факторов в основном консервировала депрессивные кризисные явления в экономике, то остальные более активно воздействовали на изменение экономической ситуации.

Разрушение союзных планово-управленческих структур, социально-политическая нестабильность, центробежные тенден-

ции, ускорение финансового и валютного кризиса страны поставили ее перед угрозой финансово-экономического краха.

Решительные меры правительства, прежде всего в области либерализации ценообразования, означавшие по существу начало реального перехода к рыночной экономике, позволили избежать развала бюджетной системы страны, снять разрушающий потребительский рынок “денежный навес” и одновременно избежать угрозы гиперинфляции. Финансовое состояние несколько нормализовалось за счет существенного сокращения совокупного спроса, снижения инвестиционной активности. Появились признаки нормализации ситуации на потребительском рынке за счет движения цен к равновесному уровню. Если еще конец 1991 г. был отмечен всеобщим “бегством денег”, то начиная с 1992 г. достигнуто главное: всем и каждому стал нужен рубль.

Вместе с тем, учитывая истощение валютного резерва, разрыв хозяйственных и технологических связей (и это в условиях сильнейшей интегрированности экономики практически всех регионов бывшего Союза ССР, где, например, межреспубликанский обмен составлял 20% против 16% в ЕЭС), высокую монополизацию промышленности, отсутствие конкурентных рынков товаров и услуг, рынка труда и опыта финансово-хозяйственной деятельности в рыночных условиях, трудно было надеяться на быстрое и гладкое решение проблемы перехода к рынку.

Индекс оптовых цен в промышленности в I квартале 1992 г. рос более стремительно, чем предполагало правительство, и составил в марте 11,2 раза по отношению к концу 1991 г. Особенно сильно возросли цены на продукцию материалопроизводящих отраслей, что объясняется сохранявшейся дефицитностью продукции этих отраслей и значительной их удаленностью от ограничивающего воздействия конечного спроса.

В последующие месяцы, хотя в целом наблюдалась тенденция к замедлению темпа роста цен, общее повышение цен за 1992 г. по отношению к 1991 г. составило в промышленности 16,5 раза; в сельском хозяйстве закупочные цены выросли более чем в 8 раз.

В результате резкого роста масштабов цен, повышения процентных ставок за кредит, введения новой практики налогообложения, жесткой бюджетной политики, собственные обо-

ротные средства предприятий оказались недостаточными для осуществления нормального процесса воспроизводства. Нарушения договорной и платежной дисциплины, компенсированные ранее административными методами воздействия, в условиях либерализации хозяйственной деятельности привели к кризису системы денежного обращения как в наличной, так и в безналичной форме.

Уже в начале второго полугодия 1992 г. взаимная задолженность предприятий составила примерно 3,2 трлн. руб. и превысила в 90 раз ее уровень на начало года. Недостаток средств привел к перебоям в материально-техническом обеспечении, к нарушению нормального производственного цикла и процесса воспроизводства в целом.

Нарастающая задолженность была предвестником действительного кризиса, который должен был при сохранении жесткого курса привести к массовым банкротствам, безработице и вынужденной реконструкции. Этого не произошло: кризис был "отодвинут" значительной кредитной подпиткой промышленности и сельского хозяйства.

Однако выделение средств для погашения кредитной задолженности, кредитование оборотных средств и введение требования предоплаты продукции не могли решить проблемы кризиса платежей кардинальным образом. По существу кризис платежей лишь выражение общего структурного кризиса экономики и мог быть разрешен только в результате ее реструктуризации: перепрофилирования, санации и банкротства ряда предприятий.

Одним из серьезных проявлений кризисной ситуации в экономике являлся не приостанавливающийся, а, напротив, нарастающий спад производства. За 1992 г. произведенный национальный доход уменьшился по сравнению с 1991 г. на 20%. Во всех отраслях народного хозяйства происходит сокращение объемов чистой продукции. Оно сопровождается дальнейшим падением эффективности использования производственных ресурсов, опережающим ростом издержек производства по сравнению с прибылью. Объем промышленной продукции за 1992 г. уменьшился по сравнению с 1991 г. на 16,6%. Это было вызвано прежде всего введением порядка отпуска товаров и продукции потребителям только после предоплаты.

В условиях спада производства во всех сферах и отраслях народного хозяйства произошло резкое снижение инвестици-

онной активности. Существенно сократилось социальное строительство. Строительство жилья уменьшилось более чем на одну четверть.

Резкое ограничение бюджетного финансирования капитальных вложений, значительное удорожание строительных материалов, работ и услуг, несбалансированность материально-технического обеспечения строек, повышение платы за пользование кредитом — все это привело к свертыванию строительных программ как в производственной, так и в непроизводственной сфере. Неопределенность экономической ситуации затрудняла поиск направлений стимулирования производства на уровне конкретных предприятий. При технологической отсталости большинства отраслей свертывание инвестиций могло иметь необратимые последствия. Становилась все более очевидной необходимость дифференцированной по секторам экономики (с учетом их приоритетности) поддержки инвестиционной активности, прежде всего за счет внебюджетных источников финансирования.

Повышение уровня розничных цен привело к резкому уменьшению физического объема потребительского спроса: за 1992 г. розничный товарооборот в сопоставимых ценах сократился на 42% по сравнению с 1991 г. В конце 1992 г. произошел резкий скачок роста потребительских цен. Либерализация цен вызвала сдвиг в структуре потребления, заключающийся в сокращении приобретения непродовольственных товаров и услуг и росте расходов (свыше одной трети) на продовольственные товары. Вместе с тем, инфляционные ожидания влияли на рост числа покупок ажиотажного характера.

Уровень жизни населения, даже если учесть основные источники потребления товаров и услуг и накопленное имущество, в середине 1992 г. снизился по отношению к 1991 г. примерно на 20-25%.

В целом структурные изменения в общественном производстве 1992 г., происходившие под воздействием изменения цен, сокращения бюджетных ассигнований, недостатка материально-технических и финансовых ресурсов, носили в основе своей пассивный, вынужденный, а в ряде случаев регрессивный характер. Правительство не предпринимало каких-либо заметных целенаправленных действий в области структурных преобразований: конверсия оборонного производства, в том ключ-

че, как она была задумана, проходила со значительными трудностями и не дала результатов. Реорганизация других отраслей практически была парализована нехваткой материально-технических и финансовых ресурсов. Снижение объемов производства основных экспортных товаров удалось стабилизировать в основном в топливно-сырьевом секторе, объем которого составлял 3 млрд. долларов ежемесячно.

В 1992 г. экономика России подошла к такому рубежу, когда чисто монетарные, макроэкономические способы воздействия на народное хозяйство сверху исчерпали себя и должны были быть заменены конкретными, “микроэкономическими” решениями в сфере государственного регулирования, учитывающими особенности отдельных отраслей, конкретных производств, регионов, — решениями, ориентирующимися на приоритетные направления структурных преобразований в народном хозяйстве. При таком подходе на первый план встала задача формирования единой взаимосвязанной политики в области экономики России.

1.8. Приватизация и предпринимательство.

Поворот к рыночной экономике неизбежно должен был внести перемены в структуру форм собственности, так как один из основополагающих принципов рыночных отношений заключается в их разнообразии и равноправии.

Учитывая, что в советской экономике свыше 90% предприятий и их производственных фондов находилось в государственной собственности, переход к рыночным отношениям потребовал разгосударствления экономики, приватизации значительной части государственной собственности, прежде всего средств производства, т.е. перехода к частной собственности.

Термин “приватизация” означает переход от государственной к негосударственным формам собственности и в этом смысле идентичен слову “разгосударствление”. Однако приватизацию следует понимать как более глубокую трансформацию форм и отношений собственности, за которой стоит не только замена государственной формы собственности, но и вытеснение ее частной формой или формой, близкой к ней, такой, например, как акционерная.

Что же является главной определяющей целью приватизации? Прежде всего — создание эффективно действующих частных и акционерных предприятий и неизбежно сопутствующего им слоя частных собственников.

Приватизация способна поглотить и излечить убыточные, низкорентабельные государственные предприятия. Это должно стать ее вкладом на пути вывода страны из кризисного состояния.

Учитывая, что приватизация посредством частичного выкупа государственных предприятий способна вовлечь в оборот сотни миллиардов руб., она способствует связыванию избыточных денег, стабилизации финансовой системы, поступлению значительных средств в государственный бюджет.

Через канал иностранного инвестирования приватизация дает возможность обеспечить приток в страну остро необходимых валютных средств.

Следующая привлекательная сторона приватизации заключается в том, что она возбуждает состязательность, конкуренцию, без которой не имеет смысла говорить о рыночной экономике.

Кроме государственных интересов, необходимость приватизации диктуется и предпринимательскими интересами. Она позволяет повысить материальную и моральную заинтересованность в продуктивном труде, так как люди осознают, что трудятся на себя. Предприятия избавляются от диктата государственных органов как представителей собственников, возникает простор для инициативы, возможности стать хозяином своей судьбы.

Хотя социальные последствия приватизации неоднозначны, в ней содержится значительный положительный социальный заряд. Средства от приватизации идут в основном на социальные нужды. Поэтому она и создает крайне нужный социальный климат предприимчивости, вознаграждает людей, не боящихся взять на себя бремя ответственности и забот.

Поэтому, как бы к ней ни относились, можно смело утверждать, что приватизация едва ли ни единственная структурная реформа, реально осуществляемая в пост-социалистической России. Ее конкретные формы и результаты определялись и в настоящее время определяются в напряженной борьбе, в которой в различной степени присутствуют инте-

рессы больших социальных групп: хозяйственно-бюрократического аппарата, трудовых коллективов предприятий, предпринимателей и работников бюджетной сферы.

Говоря о приватизации в России, следует отметить, что ее старт был явно затянут по целому ряду причин. Главная причина была в том, что российская общественная среда на всех ее уровнях не созрела для форсированной, глубокой приватизации государственной собственности, будь то производственные фонды или жилье. Подобная картина в настоящее время наблюдается и в отношении купли-продажи земли. Об этом наглядно свидетельствует обсуждение проблем приватизации в законодательных органах и учеными-экономистами.

Несомненно, что коммунистическая идеология выработала в людях стойкие стереотипы. Принцип уравнительности как высшей формы социальной справедливости глубоко укоренился в сознании людей, и любая поляризация богатства воспринимается как зло, возрождение ненавистного капитализма.

Людей пугала опасность “номенклатурной” приватизации, т.е. попадания собственности в руки государственных чиновников, представителей власти. В той же степени люди были обеспокоены, что новоявленные предприниматели и представители мафиозных структур также приберут государственную собственность к своим рукам.

Все вместе взятое привело к торможению процесса приватизации, которое можно было преодолеть только длительным переубеждением.

Вторым сдерживающим фактором затянувшейся приватизации была слабость законодательного и нормативно-документального обеспечения. основополагающий закон “О собственности в Российской Федерации” при всей его изначальной прогрессивности был крайне декларативным и не мог стать инструментом приватизации.

Понадобился специальный закон о приватизации, в окончательном виде принятый в июле 1992 г., который и установил организационно-правовые основы преобразования форм собственности на средства производства путем их частичной приватизации. Закон открыл дорогу разгосударствлению экономики, хотя вне его остались такие важные объекты приватизации, как земля, природные ресурсы, социально-культурные учреждения, жилой фонд.

Вместе с тем, закон оказался трудным для восприятия тех, кто должен был проводить приватизацию и кто в ней был заинтересован. Кроме того, положения закона не имели прямого действия и для реального его приложения необходимы были дополнительные нормативные акты, инструкции.

Основой практической деятельности в области приватизации стали государственные программы приватизации. Программы определяли объекты приватизации, ориентирующие показатели, способы и льготы приватизации, распределение вырученных средств, источники выкупа, использование иностранных инвестиций.

Объективной трудностью приватизации государственной собственности была напряженная социально-экономическая обстановка, в которой началась и протекала приватизация. Ситуация требовала ускоренной приватизации, но по своей природе это процесс затяжной, требующий значительного времени для организации подготовки и осуществления. Кроме того, в стране практически отсутствовал опыт столь глубокой и масштабной работы по приватизации.

Затянувшийся старт приватизации в России частично обусловлен и борьбой трех разных подходов к ее осуществлению. Подходы отличались прежде всего видами, методами приватизации, т. е. тем на какой основе государственная собственность должна перейти в частную.

Что же в общих чертах представляли собой эти три подхода, три концепции приватизации?

Согласно первой из них, государственную собственность предполагалось передать непосредственно каждому жителю страны, распределив собственность поровну. Обоснование было следующим: народное добро должно принадлежать людям и, чтобы избежать раздоров при дележе, следует раздать его всем поровну.

Естественно, что физически сделать это не представлялось возможным. Сторонники этой концепции тогда предложили оценить все приватизируемое государственное имущество в рублях и уже эту сумму разделить поровну, выдав каждому чек, денежный сертификат на его долю. Вот почему в свое время выдали всем по приватизационному чеку на 10 000 руб. и каждый сам решал, куда его пристроить.

Очевидный недостаток такого подхода, во-первых, в том, что он вряд ли справедлив. Еще не родившемуся ребенку и

трудившемуся всю жизнь пенсионеру должна была достаться одинаковая доля стоимости приватизируемого имущества.

Во-вторых, сознание людей не было готово к решению вопросов эффективного использования полученных чеков и, как следствие, абсолютное большинство не сумело ими выгодно распорядиться. Выдача же населению взамен чеков денег неотвратимо привела бы к новой волне инфляции.

В-третьих, государство, будучи номинальным собственником приватизируемого имущества, ничего за него в данном случае не получило, а лишь понесло немалые расходы на осуществление приватизации.

Второй подход к проведению приватизации был основан на несколько иной концепции. Предлагалось передать безвозмездно имущество предприятий трудовым коллективам. Во имя принципа справедливости было предложено считать членами трудовых коллективов пенсионеров, ушедших на пенсию с данного предприятия и лиц, уволившихся, но обладающих правом вернуться на работу на это же предприятие.

Этот вариант нашел сторонников в лице трудовых коллективов предприятий и поддерживающих их людей.

Положительная сторона этого подхода была в том, что предприятие попадало в руки тех, кто на нем работал. Тем более, что в советский период всегда формально утверждалось, что работники предприятия и есть его настоящие хозяева.

Однако у этого подхода были и свои минусы. Можно ли говорить о справедливом дележе, если дворнику досталась бы метла, а доменщику — домна.

Доля стоимости основных фондов, приходящихся на одного работника колебалась на разных предприятиях в пределах от 1000 до 100 000 руб. И государство, как и при первом подходе, не получило бы от приватизации ни копейки.

Третий подход к приватизации государственной собственности был основан на идее частичной продажи приватизируемого имущества и передачи определенной части его стоимости в безвозмездное владение трудовых коллективов предприятий и граждан. То есть этот подход был комбинацией двух первых вариантов, но не в их предельной форме, а дополненный возможностью продажи определенной части имущественного комплекса предприятий и, следовательно, поступлением вырученных средств во все уровни бюджета.

Эта концепция и была положена в основу нормативно-правовых актов о приватизации государственных и муниципальных предприятий в России.

Беспрецедентно быстрая приватизация, как было сказано выше, должна была помешать расхищению государственной собственности номенклатурой, закреплению ее за теми управленцами, которые по должности распоряжались ею. На самом деле этого не произошло. Приватизация — одна из самых радикальных реформ — легла в основное русло эволюции в России по пути государственно-монополистического капитализма. Не удалось сформировать “широкий слой частных собственников”. В результате приватизации не был преодолен крайний монополизм российской экономики. Закладка фундамента гражданского общества обернулась разгулом криминальных страстей, безудержной спекуляцией и коррупцией.

Такое развитие реформы было обусловлено, как было сказано выше, соотношением сил и объективными условиями, заданными современным состоянием постсоветского общества. У широких слоев населения не доставало ни возможностей, ни умения, ни ясно осознанного стремления добиться демократического воплощения приватизации. К тому же, сами условия их существования и ряд параметров реформы раскололи их на две группы — “производственников” и “бюджетников”, интересы которых во многом были противоположны. О создании “широкого слоя собственников” не могло быть и речи — на практике все свелось к декоративно-пропагандистским лозунгам.

Это подтверждает опыт первого этапа приватизации в России. Владельцами акций стали около 60 млн. человек. В действительности, несмотря на изменения в характере контроля над экономикой, отношения к частной собственности в значительной мере не реализованы, а абсолютное большинство населения остается на положении почти бесправных наемников.

В условиях переходного периода, переживаемого нашей страной, получилось так, что в качестве ресурса выступил не капитал (масштабы личных накоплений по сравнению с аукционной стоимостью предприятий относительно невелики) и не интеллект (возможности применения научных и технических знаний в условиях технической деградации производства ограничены), а возможность распоряжения бывшей государственной собственностью.

В результате процесса изменения системы собственности возникла монополия отдельных групп внутри хозяйственно-бюрократического аппарата, которые заняли ключевые позиции, позволяющие контролировать значительную часть оставшейся у государства и приватизированной собственности.

Фактический переход государственной собственности под контроль хозяйственно-бюрократического аппарата тесно связан с процессом прямого присвоения им части этой собственности. Легальные формы такого присвоения — получение руководителями АО в собственность крупных пакетов акций своих предприятий. Также имели место и нелегальные формы: безвозмездная передача государственного имущества на баланс негосударственных структур, созданных руководителями предприятий, скупка приватизационных чеков на средства, выделяемые государством на развитие производства, покупка за бесценок принадлежащей государству недвижимости, открытие на предприятиях нескольких расчетных счетов, позволяющих скрыть прибыль.

Такая номенклатурная приватизация была бы невозможна без активной помощи представителей властей, которые не безвозмездно оформляли перечисленные выше сделки и осуществляли их прикрытие. Таким образом, первый этап приватизации стал одним из факторов, способствовавших появлению коррупции, которая подрывает возможности становления цивилизованного рынка и правового государства.

Ослабление государством функций контроля над бывшей своей собственностью предопределило слабую реализацию демократической составляющей реформы. После того как 78% предприятий были приватизированы по второй модели (51% акций — в собственности администрации и трудового коллектива), на них начался “великий передел” собственности в пользу администрации. Рядовых работников вынуждали или создавали такие условия, чтобы они передали свои акции руководителям предприятий. Этому во многом способствовало изменение соотношения сил на предприятии. По мере возрастания угрозы безработицы у администрации увеличились возможности держать трудовой коллектив в повиновении. Отсюда — правовой беспредел и резкое повышение окладов руководителей предприятий.

Что касается идеи приобщения населения к собственности через ваучеры, то она оказалась иллюзорной прежде всего

потому, что общие размеры государственной собственности, подлежащей приватизации через ваучеры, были крайне сужены, а оценка ее стоимости, проведенная на основе дореформенных балансов, не имеющих ничего общего с реальной рыночной ценой, во много раз была занижена. Кроме того, отказ от введения именных приватизированных чеков позволил сосредоточить основную массу ваучеров в руках незначительной части нуворишей и руководителей предприятий. В результате этих процессов изменилась социальная структура населения, динамика которой в настоящее время характеризуется крайне опасными тенденциями.

К сожалению, надежды на то, что в результате ваучерной приватизации кроме узкого слоя крупных капиталистов сформируется мощный средний класс, не оправдались. Очевидно, для этого необходимо было, чтобы в руки достаточно широкого слоя населения перешла собственность в виде акций, земли и т. д.

Поэтому и масштабы малого предпринимательства в России остаются довольно скромными. Иными словами этап ваучерной приватизации не способствовал становлению достаточно широкого среднего класса.

Несмотря на значительные различия, наступивший с 1 июля 1994 г. второй этап приватизации стал логическим завершением первого (ваучерного) этапа.

Вместо идеологии первого этапа, провозглашавшей социальную справедливость, идеологией второго стала экономическая эффективность. Бесплатное предоставление собственности заменяется продажей ее через конкурсы и аукционы. Средства, полученные в результате приватизации, должны были поступать непосредственно на счета самих приватизированных предприятий — на финансирование капиталовложений или на пополнение оборотных средств.

Согласно концепции второго этапа приватизации, при проведении аукционов и конкурсов предусматривалось создание преимуществ для крупных инвесторов, покупающих пакеты акций свыше 51% уставного капитала. Однако при этом не менее 30% акций должно быть продано мелким инвесторам. Оценка имущества приватизируемых предприятий производится по балансовой стоимости. С учетом переоценки имущество предприятий-банкротов подлежит распродаже в обязательном порядке по требованию кредиторов.

Концепция также сужала перечень льгот, предоставляемых при покупке акций администрацией и трудовым коллективом предприятия.

Вместе с тем бюджетное задание по поступлению в бюджет постоянно не выполняется.

Основными причинами невыполнения являются:

— сдерживание продаж и снижение активности фондового рынка из-за сложной политической обстановки;

— приостановка продаж пакетов акций значительного числа акционерных обществ, относящихся к оборонным отраслям промышленности;

— высокая доходность по государственным ценным бумагам, которая сдерживала приток инвестиций в реальный сектор экономики;

— приостановка продаж пакетов акций ряда акционерных обществ угольной промышленности в связи со структурной перестройкой в отрасли;

— неотработанность системы предпродажной подготовки и создания эффективных механизмов инвестиционной деятельности в регионах и др.

В настоящее время этот этап завершен и страна перешла к третьему этапу приватизации — по индивидуальным проектам, с переходом к эффективному управлению государственной собственностью и отказом от рассмотрения процесса приватизации как средства пополнения доходов бюджета.

В ходе приватизации определились два возможных варианта трансформации социальной структуры России в будущем: или дальнейшее углубление социальной поляризации, чреватое социальными потрясениями, или же ее постепенное сглаживание в результате становления и укрепления позиций среднего класса как основного фактора социальной стабильности.

По какому направлению пойдет трансформация, во многом зависит от того, как будет развиваться процесс приватизации и — в более широком плане — в каком направлении будет изменяться система социально-экономических отношений в стране.

Для того, чтобы при проведении третьего этапа приватизации цели, направленные на повышение экономической эффективности экономики, не стали иллюзорными, необходимо:

— на инвестиционные конкурсы представлять все предприятия, составляющие основу российского промышленного потенциала;

— стимулировать приток как отечественных, так и иностранных инвестиций в наукоемкие производства и обеспечить меры, предупреждающие структурную деградацию промышленности;

— углубить процесс демонополизации экономики и стимулировать развитие конкуренции.

И, пожалуй, главное — процесс проведения постваучерной приватизации необходимо дополнить целым комплексом мер, направленных на оздоровление общей социально-экономической и правовой ситуации и преодоление негативных тенденций в трансформировании отношений собственности. Это в первую очередь:

— создание элементарного правового пространства и решительная борьба с коррупцией и преступностью;

— повышение роли государства как правового гаранта реформ и защитника общественных интересов;

— всемерное стимулирование деятельности малого предпринимательства в производственной сфере как основы формирования конкурентного рынка, увеличения производства, создания новых рабочих мест, расширения слоя среднего класса;

— принятие норм залогового права, дальнейшее развитие институтов кредитно-финансовой сферы, усиление контроля государства за ее деятельностью, и прежде всего за использованием государственных средств, выделяемых на инвестиции и кредиты;

— изменение социального климата на предприятиях через принятие правовых норм, обеспечивающих участие работников предприятия в управлении и прибылях;

— обеспечение прав трудовых коллективов участвовать в разработке планов санации предприятия в случае его несостоятельности;

— предоставление трудовому коллективу права выкупа государственного пакета акций своего предприятия с рассрочкой платежей на длительный срок, если он докажет государственным органам приватизации возможность своими силами наладить безубыточное производство и если на инвестиционных торгах не найдется желающих вложить в предприятие свой капитал;

— предоставление гарантий работникам приватизируемых предприятий при потере работы права на трудоустройство и