



И. А. Андрос

БЕЛОРУССКИЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ В ОБЩЕСТВЕ И ГОСУДАРСТВЕ

*ИСТОРИКО-
СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ
АНАЛИЗ*

Ирина Андрос

**Белорусский предприниматель
в обществе и государстве.
Историко-социологический анализ**

«Издательский дом “Белорусская наука”»

2015

УДК 316.334.2:334.012.63/.64(476)

ББК 60.56(4Беи)

Андрос И. А.

Белорусский предприниматель в обществе и государстве.
Историко-социологический анализ / И. А. Андрос —
«Издательский дом “Белорусская наука”», 2015

ISBN 978-985-08-1843-0

Монография посвящена историко-социологическому анализу социально-экономических условий деятельности предпринимателей. Представлены результаты социологического исследования основных социально-культурных факторов, оказавших влияние на процессы становления и развития предпринимательства в Беларуси, описан нелинейный и противоречивый характер протекания данных процессов на разных исторических этапах. Прослежена динамика в оценках целевой группы предпринимателей по широкому кругу вопросов, связанных с организацией их хозяйственной деятельности, начиная с середины 1980-х гг. по настоящее время. Книга адресована социологам, экономистам, а также широкому кругу специалистов, занимающихся проблематикой развития отечественного предпринимательства.

УДК 316.334.2:334.012.63/.64(476)

ББК 60.56(4Беи)

ISBN 978-985-08-1843-0

© Андрос И. А., 2015

© Издательский дом “Белорусская
наука”, 2015

Содержание

Предисловие	6
Введение	9
Глава 1	13
1.1. Легализация индивидуальной трудовой деятельности	13
1.2. Социальные последствия принятия Закона о предприятии	26
Конец ознакомительного фрагмента.	28

Ирина Александровна Андрос
Белорусский предприниматель
в обществе и государстве:
историко-социологический анализ

©Андрос И. А., 2015

© Оформление. РУП «Издательский дом «Беларуская навука», 2015

* * *

Предисловие

Данная работа представляет собой взгляд автора на события дней минувших и нынешних протяженностью в 30 лет, отправной точкой которых стала советская «Перестройка». Реформы, проводимые с 1985 г., сначала вызвали у граждан СССР огромный энтузиазм, породили большие ожидания, надежды. Смысл происходивших перемен связывался с поворотом экономики к социальным процессам. Главным было достигнуть качественно нового уровня и образа жизни всех граждан, укрепления трудовой основы советского общества, всемерного развития хозяйственного отношения к делу. Но очень быстро проявилась накопившаяся в обществе социальная апатия. Люди устали от слов, обещаний и деклараций и боялись, что ничего не получится. Поэтому было лучше не «высовываться», не раскрывать резервы, подождать, посмотреть... И переломить это настроение людей было труднее всего. В ситуации, когда большинство населения не обладало достаточным запасом позитивных знаний о характере рыночных отношений, актуальной становилась проблема популяризации представлений о цивилизованных формах рынка. Многим казалось, что выправить экономическое положение можно исключительно при помощи идеологических и политических мер, не обращаясь к системе стимулирования производства посредством максимального «разогрева» экономических стимулов. Общественное сознание ожидало содействия в преодолении страха перед рынком, вызванного отрицательными последствиями появления «дикого» рынка в некоторых странах Восточной Европы. Таким образом, преодоление социальных стереотипов в отношении предпринимательства стало основной проблемой в белорусском обществе.

В перестроечные годы начали активно издаваться переводные издания по предпринимательской тематике. Для советского читателя заново открывались классики социально-экономической мысли, такие как Р. Кантильон, Ф. Кенэ, А. Тюрго, А. Смит, Ж.-Б. Сэй, Т. Веблен, М. Вебер, В. Зомбарт, Ф. Хайек, И. Шумпетер и др. В период планово-административной системы управления в бывшем Советском Союзе исследования в сфере предпринимательства не проводились; в силу идеологических причин данная хозяйственная деятельность считалась негативным явлением экономической среды. В ходе перестроечных реформ в печати начали публиковаться многочисленные переводы трудов ученых дальнего зарубежья, а также материалы теоретических и эмпирических исследований российских ученых (Л. И. Абалкин, А. И. Агеев, Т. И. Заславская, А. Г. Здравомыслов, Л. Я. Косалс, В. В. Радаев, Р. В. Рывкина, М. А. Шабанова, В. Ф. Шаповалов и др.), которые рассматривали те или иные аспекты анализируемой в данной работе проблемы. В момент начала формирования рыночных отношений в Республике Беларусь (начало 1990-х гг.) в контексте исследований самозанятости, реальной безработицы, вторичной занятости, различных неправовых трудовых практик проблемам становления и развития предпринимательской деятельности стало уделяться гораздо больше внимания. Различные аспекты формирования белорусского предпринимательства в условиях переходного периода исследовали такие белорусские ученые, как Д. И. Алехин, Е. М. Бабосов, Т. П. Быкова, О. В. Кобяк, А. И. Лученок, В. Ф. Медведев, М. В. Мясникович, П. Г. Никитенко, А. А. Слонимский, Г. Н. Соколова, А. Н. Тур, С. А. Шавель, В. Н. Шимов и др.

Сегодня актуальность изучаемой темы обусловлена необходимостью дальнейшего теоретического анализа предпринимательской сферы деятельности в социологическом аспекте, а также практического восприятия предпринимательства как явления, интегрирующего, стабилизирующего и способствующего процветанию белорусского общества. Данная монография продолжает и дополняет исследования по тематике белорусского предпринимательства. В ней через призму социальных целей впервые дается теоретический и эмпирический анализ влияния социально-экономических преобразований на становление и развитие предпринимательства. Приводятся результаты авторского исследования, на материалах которого под научным

руководством доктора философских наук, профессора Г. Н. Соколовой была подготовлена и в 2003 г. защищена диссертационная работа «Социокультурные факторы формирования предпринимательства в экономике Республики Беларусь (на примере Брестской области)». Важным этапом в изучении феномена белорусского предпринимательства стала успешная реализация научного проекта на тему «Роль предпринимательских общественных объединений во взаимодействии государственных органов управления и субъектов малого бизнеса в Республике Беларусь»¹, выполненного в сотрудничестве с кандидатом юридических наук, доцентом Е. В. Янковской. Интересные результаты также были получены в ходе реализации научного проекта Минского городского исполнительного комитета на тему «Развитие механизма государственно-частного партнерства и приватизации в г. Минске»².

В логику построения монографии заложена концепция социокультурного развития белорусского предпринимательства в режиме мониторинга складывавшейся ситуации. В первой главе рассматривается влияние трех основных «перестроечных» законов – Закона «Об индивидуальной трудовой деятельности», Закона «О государственном предприятии (объединении)» и Закона «О кооперации в СССР» – на построение обновленной системы хозяйственных связей в Советском Союзе. Эти законы определили формальные рамки легитимных действий субъектов экономических отношений. То, в какой мере и с какими практически апробированными флуктуациями субъекты пытались «вписаться» в заданные русла, представляет собой исследовательский интерес для экономических социологов в плане как изучения истории вопроса, так и построения ожидаемых прогнозных моделей. Эмпирические данные соцопросов перестроечных времен приведены для сопоставления с результатами авторского исследования (2001–2003 гг.).

Во второй главе изложены взгляды популярных и менее известных авторов на образ предпринимателя в западноевропейском научном сознании в XVIII – начале XX в. Определена эволюционность подходов на предмет исследования перехода от утилитарно-прагматического к социально востребованному и культурно зрелому образу предпринимателя. Создан социально-психологический портрет нового субъекта хозяйствования белорусской экономики. Подчеркнута актуальность поддержки формирования слоя высокообразованных и духовно зрелых отечественных предпринимателей, способных конструктивно влиять на развитие социально-экономических, политических и культурных процессов в Беларуси.

В третьей главе в контексте авторского эмпирического исследования проанализированы условия функционирования предпринимательской деятельности в Республике Беларусь в начале XXI в. Исследованы социальные последствия государственной политики в отношении предпринимательства, касающиеся налоговой системы, законодательно-правовой базы, регистрации и лицензирования, инвестиционного климата, которые в итоге обусловили возникновение тенденции в изменении рамочных условий работы белорусских предпринимателей как способа самосохранения.

В четвертой главе в результате историко-социологического анализа показано, что в отличие от западных индивидуалистических установок хозяйственной жизни духовные основы в становлении предпринимательства в Беларуси сегодня не играют ключевой роли и не способствуют развитию «духа капитализма». Представлены исторические различия в развитии предпринимательской деятельности в Республике Беларусь и Российской Федерации, а также обосновывается поддержка либеральных ценностей национальных культур Беларуси и России, которые способствуют развитию деловой инициативы и формированию единой здоровой конкурентной среды.

¹ Научный проект выполнен в 2011–2013 гг. при финансовой поддержке Белорусского республиканского фонда фундаментальных исследований (договор № ГПМ-027 от 15 апреля 2011 г.). Научный руководитель НИР – И. А. Андрос.

² Научный проект выполнен в 2012 г. под эгидой Минского научно-исследовательского института социально-экономических проблем. Научный руководитель НИР – И. А. Андрос.

Специфика диалога в системе отношений «бизнес – власть» в Республике Беларусь – предмет заключительной главы. В первом параграфе проанализированы особенности механизма взаимодействия государственных органов власти и предпринимателей в Республике Беларусь. Во втором параграфе рассмотрены показатели активности общественной деятельности белорусских предпринимателей. Определяется значимость роли бизнес-объединений в развитии национальной экономики, также дается оценка степени правового регулирования участия предпринимателей в деятельности общественных объединений на основе анализа нормативных правовых актов. В третьем параграфе определены перспективы развития государственно-частного партнерства в Республике Беларусь. Особое внимание уделено проблеме самоорганизации предпринимателей и путям их социальной интеграции в структуру белорусского общества.

Безусловно, в рамках одной монографии невозможно представить все грани, тонкости и аспекты столь сложного феномена, коим является белорусское предпринимательство. Многие из затронутых в книге вопросов заслуживают специального изучения. Синтез исторического и современного социологического знания – чрезвычайно сложная исследовательская проблема, и проведенная автором работа – лишь небольшой шаг в ее разрешении. Но именно в таком направлении нам видятся будущие разработки в области отечественной социологии предпринимательства. Автор полагает, что выявленные в ходе научных изысканий закономерности станут еще одним важным элементом в фундаменте исследований, ведущих к изучению белорусского предпринимательства как социального феномена. Будущее подтвердит или опровергнет устойчивость обнаруженных закономерностей.

Эта работа стала возможной благодаря поддержке моих близких и коллег, которым я искренне признательна за их веру в мои силы и творческие способности. Я также благодарю всех респондентов – предпринимателей и государственных служащих, которые принимали участие в анкетных опросах и экспертных интервью. Их интересные высказывания и ценные комментарии были самым внимательным образом использованы в ходе аналитической работы.

Особую благодарность выражаю доктору социологических наук, профессору С. А. Шавелю за его интеллектуальную помощь, профессиональную поддержку и человеческое расположение.

Введение

Социологический обзор исторического пути, который смогли пройти за треть века белорусские предприниматели, включает, во-первых, рассмотрение динамики социальных целей, которые представлялись наиболее актуальными на каждом из этапов этого пути; во-вторых, анализ социальных ожиданий, которые были характерны в общем представителям всех остальных социальных групп относительно деятельности наиболее экономически активной группы; в-третьих, эволюцию механизмов согласования социальных целей предпринимателей и социальных ожиданий общества. Экономическую составляющую в деятельности предпринимателей мы здесь можем вынести за скобки. Естественно, что понятия «предприниматель» и «экономическая выгода» – это как «Партия и Ленин – близнецы-братья» (поэма В. В. Маяковского «Владимир Ильич Ленин»), Но не это обстоятельство находится в фокусе нашего внимания. Важно другое. Как на материальном базисе, воспроизводимом экономическим интересом предпринимателя, культивируются социальные цели этого хозяйствующего субъекта? В какой мере предприниматель осознает значимость и необходимость учитывания этих целей в целом. Что им движет: вынужденная необходимость «откупиться» или вызревшая потребность поделиться? Это одна сторона – сторона предпринимателей, вторая сторона – «все остальные». На каждом из этапов этого сравнительно небольшого в историческом плане 30-летнего пути неизменно с обновленной актуальностью к предпринимателю возникал вопрос: «Кто ты такой?». Весьма подробно ответ на данный вопрос сформулировал немецкий социолог Макс Вебер в процессе анализа протестантской этики как основы духа капитализма. Социально-профессиональная позиция успешного предпринимателя, являющегося образцом для подражания, и его имущественный статус видится стимулом для «продвинутых» других. Формула мотивации здесь такова: работай так же много, как я, работай так же честно, как я, работай так же креативно, как я, – и ты добьешься того же, чего добился я. Но все это на стрелке вектора, уходящего за западный горизонт. А что же находится у основания восточноевропейского вектора развития предпринимательства и конкретно в Республике Беларусь?

В начале 1990-х гг. проблема развития предпринимательства становится одной из центральных в системе мер по преодолению кризиса в экономике постсоветских государств, осуществляющих рыночные реформы. Предпринимательство утверждается не только как человеческая деятельность, направленная на получение прибыли, но и как *качественная* характеристика хозяйственной системы, основанной на самостоятельности, экономической и личной ответственности хозяйствующих субъектов. С этой точки зрения развитие малого бизнеса в Республике Беларусь означало не просто возникновение новых предприятий разных форм собственности, а прежде всего – формирование новой социокультурной среды их функционирования, создание системы многоуровневой государственной поддержки предпринимательской деятельности, включенной в качестве составной части в социально-экономическую политику. Особенностью формирования нового слоя белорусских предпринимателей стало то, что более высокая экономическая эффективность послужила достаточно сильным стимулом для привлечения в эту сферу наиболее энергичных, динамичных и инициативных членов общества. С одной стороны, высокая экономическая эффективность предпринимательства обусловила заинтересованность властных структур в формировании негосударственного сектора и создание ими законодательной базы, направленной на поддержку субъектов малого бизнеса. Но с другой стороны, не имея реальных механизмов этой поддержки, государственные органы осуществляли, по сути, популистскую политику, приведшую к выравниванию материального положения предпринимателей и государственных служащих. Это было необходимо для снятия социальной напряженности в обществе. Такое положение предопределило нравственно-психологическую ситуацию, когда более высокая материальная обеспеченность пред-

принимателей лишала их государственной и общественной поддержки, без которой они, являясь частью общества и гражданами государства, ощущали себя маргиналами.

Правда, в историческом плане постановка вопроса свободного ведения хозяйства не отличалась особой новизной. Известен период новой экономической политики (НЭП) в 1920-30-е гг., когда одновременно существовали план и рынок, иностранные концессионные предприятия и хозрасчетные государственные тресты, частные небольшие производства и индивидуальные крестьянские хозяйства. Однако сфера деятельности негосударственного сектора существенно ограничивалась, политическая стратегия не предусматривала долговременной ориентации на мелкотоварный уклад. В идею НЭПа, по сути, были заложены только человеческий энтузиазм и еще не утраченный в то время предпринимательский опыт. В конце 1980-х гг., период социетальной трансформации общества³, возникло множество вопросов по поводу характера, условий и основы проведения политики протекционизма, направленной на поддержку создаваемых организаций рыночного типа. В идеальном варианте координацию процессов предпринимательства необходимо базировать на отношениях экономической свободы и заинтересованности, однако формирование новой структуры хозяйствования требует определенного времени. Невозможно было полностью осуществить быструю смену централизованно управляемой системы на рыночную путем трансформации отдельных элементов первой во вторую. Характер условий и факторов, а также динамика становления рыночной экономики любого типа, как показывает исторический опыт, в значительной мере определяются содержанием той исходной базы (социально-экономической, политической, культурной), которая предшествует такому становлению.

Идея необходимости поддержки и регулирования процессов предпринимательства, основанного на негосударственных формах собственности, не являлась всецело новым течением. Такой подход был заложен в неолиберальную экономическую программу Л. Эрхарда, отражая его теоретическую модель «свободного рыночного хозяйства». Что касается практики, то государственные программы поддержки малого бизнеса на Западе впервые появились только с середины 1970-х гг., в разных странах по-своему стимулируя предпринимательскую инициативу. В Беларуси такая задача по сложности реализации была отнесена к наиболее трудоемким в силу таких обстоятельств, как еще существующая недооценка роли малого бизнеса в рыночном хозяйстве, противостояние отдельных слоев общества возрождению предпринимательского слоя, необходимость концентрирования бюджетных средств для решения первоочередных социально-экономических задач и, наконец, отсутствие четкого представления о подходах, формирующих соответствующую политику, направленную на активизацию и разноплановую поддержку негосударственного сектора экономики. В общественном мнении предприниматель как особый тип личности рисовался в образах, нередко далеких от реальности, и действительное значение его деятельности для развития экономики было пока еще непонятным.

В настоящее время на основе социологического изучения бизнес-среды, в том числе и с участием автора, и сформулированных по результатам этих исследований рекомендаций в республиканских СМИ представляемый на протяжении последних лет способ формирования в массовом сознании образа отечественного предпринимательства акцентируется на пропаганде «персонализации» людей дела. Деятельность организационных структур практически не описывается – считается, что они сами себя способны ангажировать. Тема о некоей консолидации предпринимателей в объединения в форме союзов, бизнес-ассоциаций, клубов и т. п. считалась и до сих пор остается экзотической. Развеивание одних стереотипов привело к порождению в обществе новых стереотипов о не новом, но пока не изученном явлении – объединении пред-

³ См.: Заславская Т. И. Социетальная трансформация российского общества: деятельностно-структурная концепция. – М.: Дело, 2002. – 568 с.

принимателей. В обществе продолжают множиться различные вопросы, задаваемые предпринимателям. Поскольку индивидуальный предприниматель выступает в одном лице наемным работником и работодателем, то чьи интересы и перед кем ему отстаивать? Предприниматель – это не профессия, так по каким признакам объединяться новым субъектам хозяйствования? Профсоюз на предприятии давно выполняет функции собеса – выдает материальную помощь по различным поводам, а чем сегодня занимается профсоюз в предпринимательской среде? И так далее, и тому подобное...

Общеизвестно, что кроме наличия в обществе системы ценностей, определенным образом благоприятствующей преобразованиям, успешности экономических реформ способствует достижение социальных целей, четко и ясно сформулированных. Социальная цель – как стремление решить определенную социальную проблему – способна объединить социальных субъектов настолько, насколько крепка базовая система ценностей в конкретном обществе. Современная действительность такова, что предприниматели, формируя собственную субкультуру, начинают придерживаться приоритетов, стереотипно им не свойственных. Это гармония социальных связей и родственных отношений, непрерывность традиций в династиях, повышение качества жизни и т. д. Следовательно, в основе предприимчивости закладывается уже не только экономический успех, но и служение обществу. Это, в свою очередь, не только приводит к развитию предпринимательства на базе индивидуальных свобод, но закладывает основу для гармоничного взаимодействия индивидуального и коллективистского начал. Так, в Японии сегодня проявляют большой интерес к ценностям мелкого предпринимательства, а в США, напротив, набирают популярность идеи партнерства (так называемое коллективистское предпринимательство).

Развитие данных процессов в самом предпринимательстве происходит одновременно с протеканием изменений в запросах общества к предпринимательству, которые на современном этапе характеризуются требованием повышения социальной ответственности бизнеса. Это ведет к расширению зон сферы ответственности деловых людей. Объяснением (читать, оправданием) появления и усиления социальной компоненты в самой предпринимательской деятельности может служить следующее высказывание: «Со своей стороны государство и общество всячески затрудняет социально безответственное поведение предпринимателей. И корпоративные руководители, как семейные люди и граждане, хорошо понимают, что социальные цели способны лишь оживлять и упрочивать их деятельность»⁴. Достижение общих социальных целей служит основой для солидарности среди как людей дела, так и самих предпринимателей с другими социально-профессиональными группами.

Обеспечение благополучия и стабильности в социуме опосредовано общественным интересом. Самой очевидной в смысле однозначности и самой потенциально доступной (в смысле массового созерцания) формой выражения общественного интереса является право как социальный институт. Именно он по определению призван регулировать легитимные формы реализации интересов социальных субъектов. Если в течение обозреваемого периода соотнести изменения в объемах понятий «предпринимательские отношения» и «нормативно-правовая база, регулирующая предпринимательские отношения», то можно выделить три основных периода, в каждом из которых функционировали особенные механизмы взаимодействия социальных целей предпринимателей и социальных ожиданий общества. Четкие хронологические рамки этих периодов обозначить затруднительно в силу размытости границ. Однако их качественное описание мы можем дать вполне определенно. Первый период отличался ярко выражено «догоняющей» легитимизацией предпринимательских отношений, которые по своей сути уже были апробированы хозяйствующими субъектами. В рамках этого периода объем первого понятия «предпринимательские отношения» существенно превосходил объем второго

⁴ McCoy Ch. S. Management of values: the ethical difference in corporate policy and performance. -Boston: Pitman, 1988. -P. 106.

понятия «нормативно-правовая база, регулирующая предпринимательские отношения». Для второго периода характерен баланс в объеме указанных понятий. Тем самым мы можем говорить, что механизмы регуляции носили упорядывающий характер. Качественное отличие третьего периода состоит в опережающей разработке перспективной нормативно-правовой базы, например, в рамках государственно-частного партнерства. Хорошо разработанная юридическая основа не только обеспечивает нынешние актуальные потребности предпринимателей в осуществлении легитимного взаимодействия с другими хозяйствующими субъектами, но также определяет потенциальный спектр и общественно значимые горизонты будущего экономически весомого и социально необходимого функционирования предпринимателей в обществе и государстве во имя стабильного и конструктивного развития социума.

Осмысление истории развития предпринимательства в Беларуси, анализ современного состояния этой наиболее подвижной и насыщенной инновациями сферы экономических отношений являются, на наш взгляд, обязательными условиями выработки научно обоснованных направлений деятельности по сохранению и приумножению духа здоровой предприимчивости в общественном сознании и национальной культуре. Хочется верить, что нам никогда не придется переживать исторические периоды, в которых словосочетание «белорусский предприниматель» звучало бы как оксюморон. Чтобы поддерживать в обществе социальный иммунитет, который бы не допустил скатывания сознания людей к маргинальным установкам в духе «отнять и разделить», представителям отечественной социологической науки следует, по нашему мнению, серьезно изучать, объективно оценивать и, в сотрудничестве со средствами массовой информации, спокойно и неангажированно освещать деятельность предпринимателей как неотъемлемых и необходимых субъектов в системе социально-экономических отношений.

Глава 1

Трансформация института собственности: социологический аспект

1.1. Легализация индивидуальной трудовой деятельности

Каждому человеку, пока он не нарушает законов справедливости, предоставляется совершенно свободно преследовать по собственному разумению свои интересы и конкурировать своим трудом и капиталом с трудом и капиталом любого другого лица.

Адам Смит. Исследование о природе и причинах богатства народов

В 2015 г. экономики стран бывшего Союза Советских Социалистических Республик (СССР) отмечают 30-летие начала эпохи великих изменений в системе хозяйствования под названием «Перестройка», которая официально признала наличие, кроме коллективной, индивидуальной трудовой деятельности. В 1985 г. на апрельском Пленуме Центрального Комитета Коммунистической партии Советского Союза (ЦК КПСС), затем в феврале 1986 г. на XXVII Съезде компартии в контексте сложившейся в стране социально-экономической ситуации был выработан новый курс в экономической политике, рассчитанный на обновление социализма, развитие широкой демократии и гласности, активизацию человеческих ресурсов в решении назревших проблем. Одной из центральных идей перестройки стал возврат человеку чувства хозяина по отношению к делу, продукции, преодоление отчуждения человека от управления. Еще вчера казалось, что при социализме нет места «частнику», он навсегда остался в прошлом. Теперь же индивидуал становился реальным персонажем советской экономики и одним из катализаторов перестройки. Отношение к собственности как к своей, а не как к чужой или ничьей, начинает выступать необходимой предпосылкой экономической ответственности работника (в социологии она чаще обозначается как «чувство хозяина»).

Вопрос о возможности использования частнопредпринимательской деятельности в условиях социализма оставался одним из важнейших и весьма дискуссионных вопросов перестройки. Опыт ряда социалистических стран и страны Советов в период новой экономической политики (НЭПа), свидетельствовал том, что при обеспечении соответствующего государственного контроля развитие такого рода деятельности в определенной мере может способствовать решению ряда существенных проблем. Во-первых, предпринимательство влияет на насыщение в относительно короткие сроки рынка необходимыми потребительскими товарами и платными услугами. Во-вторых, ведет к усилению подлинной конкуренции, жесткой экономической соревновательности между предприятиями, относящимися к различным формам собственности. В свою очередь конкуренция побуждает предприятия к ускорению технического перевооружения производства, повышению потребительских качеств изготавливаемой продукции и предоставляемых услуг, снижению затрат на производство, одним словом, к серьезному улучшению основных показателей работы. В-третьих, создаются дополнительные возможности расширения сферы приложения труда. Вместе с тем предприятия ставятся в условия необходимости более эффективного использования трудового потенциала и наряду с этим улучшения условий труда и быта работающих. Развивается и соревновательность в обла-

сти заработной платы, но на основе действительного улучшения показателей производственной деятельности⁵.

В решении вопроса о собственности в Советском Союзе предлагалось несколько вариантов. Однако если новые подходы в характеристике кооперативной собственности уже были намечены в Законе о кооперации в СССР, то социальную характеристику собственности, лежащей в основе индивидуального производства при социализме, еще предстояло разработать. В «перестроечные» времена она (социальная характеристика собственности) во многом опиралась на оценки, которые были даны индивидуальному производству еще в конце 1940-х гг. в постановлении Совета Министров СССР «О проникновении частников в кооперацию и на предприятия местной промышленности». То обстоятельство, что работники вступали в кооперативные общества со своими средствами труда, которые в дальнейшем не обобществлялись, рассматривалось как проявление частной собственности. Частная собственность не вписывалась в господствующие в массовом сознании схематично-нормативные представления о социализме и вызывала однозначно негативное отношение. Осуждалась также практика работы частников, числившихся в кооперативных организациях, но работавших в собственных помещениях, со своим оборудованием, инструментом, сырьем. Конечно, при отсутствии контроля за размером доходов в работе частных лиц появлялась определенная возможность для личной наживы, обмана финансовых органов. Обкомы партии и облисполкомы, преувеличивая значение негативных моментов в сфере индивидуальной трудовой деятельности и опираясь на постановление Совета Министров СССР, потребовали очистить торговые и производственные предприятия кооперативных организаций от частников, а также привлекать их к судебной ответственности. Снятие с работы грозило и руководителям кооперативных организаций, якобы поощрявших частные (предпринимательские) элементы. Практически во всех кооперативных обществах развернулась «борьба по выявлению частников», которая привела к закрытию многих кооперативных предприятий. Только за апрель-октябрь 1948 г. в результате этой кампании в системе потребкооперации Белорусской ССР было закрыто 135 предприятий, привлечено к ответственности 17 руководителей кооперативных организаций, уволено 177 человек, 36 из них привлечены к уголовной ответственности.

Реформаторы 1980-х годов, анализируя историю вопроса о развитии форм собственности в Советском Союзе, ссылались на В. И. Ленина, который указывал, что диалектика мелкоотварного производства в условиях переходного периода не однонаправленна. Развитие частного производства может привести к социализму, во-первых, через кооперирование индивидуальных производителей; во-вторых, через превращение мелкой частной собственности в личную собственность на простейшие орудия труда, которая могла быть реализована в сочетании с различными формами использования индивидуальными производителями объектов общественной собственности. Но, как видим, второй путь преобразования мелкой частной собственности в социалистическую оказался фактически отторгнутым⁶. В конце 1940-х – начале 1950-х гг. советские кооперативные предприятия способствовали созданию предпосылок для налаживания оптимального соотношения между крупным, средним и мелким социалистическим производством. Они вырабатывали сравнительно небольшие партии товаров, выпуск которых было трудно или экономически невыгодно организовать в рамках крупного социалистического производства. Тем не менее, используя некоторые пункты постановления, местные партийные и советские органы вместо совершенствования контроля за деятельностью работников кооперативных предприятий и занимающихся индивидуальной трудовой деятельностью (ИТД), часто решали вставшие перед ними проблемы типичными для административно-бюрократической

⁵ Кунельский Л. Э. Перестройка и социальная справедливость (экономический аспект). – М.: Наука, 1990. – С. 86.

⁶ Юрис С. А. К вопросу об истории развития личной собственности на средства производства при социализме // Общественные науки и перестройка: тез. докл. науч. конф. – Гомель: Гомел. кооп. ин-т Центросоюза, 1990. – С. 69.

системы мерами. В результате многие промышленные предприятия потребкооперации закрылись необоснованно. Если в 1948 г. производство товаров широкого потребления предприятиями потребкооперации БССР (без переработки сельхозпродуктов и хлебопечения) достигло 94,6 млн руб., то в 1950 г. оно снизилось до 48 млн руб. (в ценах соответствующих лет). Таким образом, в том, что потребительская кооперация не смогла утвердиться как товаропроизводящая система, а превратилась в товаропроводящую организацию, есть вклад и борьбы с частником, проведенной в конце 1940-х – начале 1950-х гг.

Говоря о перспективах индивидуальной (в том числе и кооперативной) деятельности в конце 1980-х гг., советским гражданам нужно было представлять главное: индивидуальный сектор в условиях социализма не имеет ничего общего с частным предпринимательством, он полностью согласуется с социалистическими принципами хозяйствования, является необходимым и полезным дополнением общественного производства, способствует повышению занятости населения, реализации инициативы и трудовой активности каждого человека. Разумеется, работа индивидуальная и кооперативная, как и все другие виды деятельности, строго контролировалась обществом. Эффективность социального контроля обеспечивалась использованием в полной мере силы общественного мнения. Уже спустя два года со дня, когда вступил в силу Закон «Об индивидуальной трудовой деятельности»⁷, были выставлены оценки дебюту новой для советского общества трудовой деятельности. Предварительные итоги индивидуальной трудовой (или индивидуально-трудовой) деятельности показали заинтересованность советских граждан в легализации данного вида деятельности. В первом квартале 1988 г. ИТД в СССР занималось около 400 тыс. граждан. С одной стороны, за считанные месяцы число занимающихся индивидуальным трудом возросло почти в 4 раза, а с другой – люди не спешили пробовать себя в новом экономическом качестве. Социологи обратили внимание, что в последнее время (1988 г. – И. А.) увеличилась доля лиц, негативно относящихся к индивидуалам. Социологические опросы показали, что в период подготовки закона об ИТД против новой реформы деловой жизни высказывались обычно 7-10 % респондентов. Спустя два года уже от трети до половины опрошиваемых нередко категорически высказывались против индивидуалов⁸. Так, согласно данным опроса, проведенного в 1987 г. специалистами Центра по изучению общественного мнения Института социологических исследований Академии наук (ИСИ АН) СССР, Научно-исследовательского института труда Госкомтруда СССР, ряда министерств и ведомств, сотрудниками НИИ труда и его филиалов, негативные отношения людей к кооперативной и индивидуальной трудовой деятельности возросли. Вариант ответа «Не одобряю, так как убежден, что эта деятельность разжигает частнособственнические интересы» в июле 1987 г. выбрали 10,0 % респондентов, а в декабре того же года – уже 31,0 %. Снизилась доля одобрявших («целиком и полностью одобряю, считаю ее важной для общества») с 44,0 до 33,0 % соответственно. Доля считавших, что «эта деятельность отнимает много времени и сил, снижает отдачу на основной работе и т. д.» практически не изменилась (33,0 % – июль и 30,0 % – декабрь). Затруднились с ответом в декабре в два раза меньше – 6,0 % (июль – 13,0 %). Почему так произошло?

Во-первых, противоречивость суждений проявилась в категоричных, эмоционально-поспешных и произвольных подходах: одни взирали на «частника» через розовые, другие – через темные очки. Во-вторых, помимо возмущения высокими ценами в обществе накопилось подогреваемое слухами недовольство якобы чрезмерными доходами кооператоров. Правда, достаточно быстро появились публикации с экономическим анализом доходов и расходов отдельных видов кооперативной деятельности, показавшие, что слухи слишком пре-

⁷ Закон СССР «Об индивидуальной трудовой деятельности» был принят 19 ноября 1986 г. Данный закон утратил силу с момента введения в действие в апреле 1991 г. Закона СССР «Об общих началах предпринимательства граждан в СССР». Граждане, осуществлявшие свою деятельность на основе Закона об ИТД, должны были пройти регистрацию до 1 января 1992 г.

⁸ Улыбин К. А. Социально-экономический потенциал индивидуального труда // Сон Ис. – 1988. – № 4. – С. 14–19.

увеличены. По официальным данным Министерства финансов СССР среднемесячный заработок кооператоров составлял 270 советских рублей. По данным опроса кооператоров он составил в среднем 260 руб.⁹ В связи с этим особое значение приобрела задача преодоления распространенного в общественном сознании представления, отождествлявшего высокие доходы индивидуалов с нетрудовыми. В советском обществе борьба с нетрудовыми доходами нередко подменялась борьбой с высокими доходами, от чего страдали деятельные, предприимчивые работники. По оценкам исследователей, основную часть нетрудовых доходов в стране составляли доходы, поступающие в умеренных и небольших размерах, – мелкие хищения, полученные лишь за явку на работу деньги, оплата сверх реально сделанного или за некачественную продукцию. Также нельзя было сравнивать трудовые доходы индивидуалов с заработной платой в народном хозяйстве, так как их доходы зависели от спроса на продукцию, ее полезности и качества. Внешне данная часть доходов «частников» часто расценивалась специалистами как нетрудовая.

Хотя, по оценкам ряда советских экономистов, доходы частников в сфере услуг по своим масштабам сопоставимы были с оборотом государственных учреждений (за вычетом из общей суммы услуг, оказываемых организациям)¹⁰, однозначная оценка этого явления была бы упрощением реальной картины. Частники удовлетворяли определенную общественную потребность, восполняя недостаток услуг, предоставляемых населению государством. Во многих случаях частные услуги оплачивались соразмерно трудовым затратам, особенно если их оказывали специалисты, обладавшие высокой квалификацией. Но именно в этой сфере процветали «законные нетрудовые доходы», обусловленные взимаемой переплатой с клиентов. Рассматриваемые услуги сплошь и рядом оказывались в рабочее время и нередко с использованием принадлежащих государству средств производства: грузовых и легковых автомашин, автокранов, бульдозеров, украденных и купленных у спекулянтов стройматериалов и запчастей. И поскольку «незаконные трудовые доходы» получали представители четко определившихся групп, паразитировавших на теле общества: спекулянты, взяточники, расхитители народного добра, браконьеры, туенядцы, то бескомпромиссная борьба с этими явлениями была завязана на усилении контроля со стороны правоохранительных и финансовых органов и создании атмосферы нетерпимости по отношению к спекулянтам и «левакам».

Как следствие, в общественном сознании назревала необходимость иметь точное представление, что такое индивидуальное хозяйство. И как бы странно сегодня это ни звучало, исследования в сфере индивидуального труда в Советском Союзе проводились. Правда, в основном прибалтийскими учеными. Благодаря их анализу личных подсобных хозяйств сегодня мы имеем представление о той роли, которую они играли в народном хозяйстве страны. Итак, на тот момент индивидуальное хозяйство представляло собой целостную, относительно самостоятельную сферу экономической деятельности. Его структуру можно и сейчас представить по-иному, но был предложен подход, когда индивидуальное хозяйство включало в себя ряд составных частей, которые можно рассматривать как элементы отраслевых подсистем. Основные из них: 1) домашнее хозяйство, 2) личное подсобное хозяйство (ЛПХ), 3) индивидуальное строительство, 4) индивидуально-бытовое обслуживание, 5) кустарно-ремесленное производство¹¹.

Домашнее хозяйство – это сфера внутрисемейных отношений, которые возникают в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ в семье. Основной задачей домашнего хозяйства выступает обеспечение личного потребления. В середине 1980-х гг. некоторые исследования свидетельствовали, что объем домашней работы не умень-

⁹ Антосенков Е. Г., Дегтярев Г. П., Катусьский Е. Д. Общественное мнение о кооперации // СоцИс. – 1988. – № 6. – С. 9.

¹⁰ Руткевич М. Н. Социалистическая справедливость // СоцИс. – 1986. – № 3. – С. 13–23.

¹¹ Райг И. Х. Что может индивидуальное хозяйство? // СоцИс. – 1986. – № 1. – С. 33–110.

шался, а скорее рос¹². Объяснялось это недостаточным развитием сферы обслуживания, а также увеличением денежных доходов и, следовательно, потребностей, что привело к появлению новых видов деятельности (уход за приборами, автомашинами, садовыми домиками и т. д.). Выделялась еще одна, не менее важная функция домашнего хозяйства – воспитание детей. В поддержку домашнего хозяйства говорилось о его роли в восстановлении уважительного отношения к домашнему труду, в формировании нравственных качеств личности.

Личное подсобное хозяйство имели, как правило, семьи, в чьем пользовании находились земельные участки. Если владелец индивидуального дома не выращивал на приусадебном участке сельскохозяйственные культуры, а разбивал декоративный сад, то в таком случае труд относился к сфере домашнего хозяйства. В 1983 г. в СССР личное подсобное хозяйство вели 46,6 млн семей колхозников, рабочих и служащих, они использовали 8,5 млн га земли и производили более четверти всей продукции сельского хозяйства¹³.

В «предперестроечные» годы материально-техническое снабжение и организационные моменты значительно препятствовали расширению индивидуального строительства. А сам будущий владелец индивидуального дома должен был обладать незаурядными организаторскими способностями. Статистические данные по индивидуальному строительству таковы: в личной собственности граждан СССР находилось в 1984 г. 1645 млн кв. м полезной площади жилищ, или 41,4 % всего жилого фонда страны, из них 35,0 % в городской и 65,0 % – в сельской местности. Индивидуальное строительство составило в 1984 г. 11,0 % от общего числа сданных в эксплуатацию квартир¹⁴.

Что касается индивидуально-бытового обслуживания, то в стране начало расти количество договоров между гражданами, готовыми оказать населению услуги, и финансовыми органами. В результате заметно улучшилось положение в таких областях, как ремонт автомашин, теле- и радиоаппаратуры, одежды, обуви, сдача в аренду отдыхающим жилых помещений на курортах. Одновременно удалось поставить индивидуальное обслуживание под контроль. Рекламные приложения пестрели объявлениями о спросе на неквалифицированную или мало-квалифицированную рабочую силу (нянь, сиделок по уходу за больными, массажистов и т. д.). Тем не менее в строительстве, транспортном обслуживании и ремонте квартир специалисты индивидуального сервиса были представлены сами себе и цены на их услуги были высоки. В итоге правительство страны поставило вопрос о необходимости экономически и организационно обеспечить индивидуальное бытовое обслуживание.

Кустарно-ремесленное производство связано преимущественно с изготовлением изделий непроизводственного характера: одежды, мебели, кухонного оборудования, садово-огородного инвентаря, детских игрушек и т. д. К рассматриваемой группе можно было относить работающих на дому по заказам предприятий. Надомничество являлось одновременно и формой ИТД, и частью планового-организованного крупного общественного производства. Отметим, что ИТД играла заметную роль в семьях творческой интеллигенции. В домашних условиях ее представители изготавливали различные предметы искусства, художественные изделия (и не всегда по официальным заказам).

В «перестроечные» годы, согласно оценкам самих владельцев подсобных хозяйств, основным мотивом ведения подсобного хозяйства была установка обеспечить семью продуктами питания (табл. 1.1). Вместе с тем значительная часть сельских жителей, считая ЛПХ средством продовольственного самообеспечения семьи, на практике не реализовывали или не могли реализовать эту установку. От 17,2 до 36,1 % опрошенных (в зависимости от группы) не содержали на личном подворье коров, от 20,7 до 40,5 % – свиней, от 43,0 до 66,7 % – овец.

¹² Тимяшевская Н. В. Человек и жилая среда // Изв. СО АН СССР. Сер. обществ. наук. – 1978. – Вып. 2. – С. 13–16.

¹³ Шмелев Г. И. Личное подсобное хозяйство: возможности и перспективы. – М.: Политиздат, 1983. – С. 3, 5.

¹⁴ Народное хозяйство СССР в 1984 г.: стат. ежегодник. – М.: Финансы и статистика, 1985. – С. 437, 440.

В хозяйствах супружеских пар молодого и среднего возраста с высокими душевыми доходами предпочитали живность не заводить, так как это дело хлопотное, а именно, его владельцу необходима помощь кормами, средствами малой механизации, хорошо налаженным сбытом продукции. Главной помехой этому стала проводившаяся длительное время политика ограничения ЛПХ как «частнособственнического» института¹⁵. А ведь до сих пор для многих ЛПХ является источником дополнительных доходов.

Таблица 1.1. Мотивы ведения личного подсобного хозяйства, % ответивших в группе (респондент мог отметить несколько позиций) [182, с. 10]

Мотив	Доходно-возрастные группы, % (в скобках указана доля группы в совокупности опрошенных)					
	18-29 лет		30-44 года		45 лет и старше	
	уровень душевого дохода		уровень душевого дохода		уровень душевого дохода	
	ниже среднего (18,3%)	выше среднего (10,9%)	ниже среднего (23,9%)	выше среднего (12,4%)	ниже среднего (15,1%)	выше среднего (19,4%)
Обеспечить семью продуктами	93,8	92,3	94,7	88,9	100,0	89,7
Увеличить денежные доходы семьи	37,5	15,4	46,1	58,3	37,8	37,9
Привить детям любовь к труду, природе	22,9	11,5	25,0	16,7	–	13,8
Помочь обществу, государству	–	23,1	17,1	19,4	13,5	–
Материально помочь родственникам в городе	–	11,5	–	19,4	13,5	20,7

В результате социологического исследования, проведенного на территории Эстонской ССР, были выделены четыре группы личных подсобных хозяйств с соответствующими социально-экономическими функциями: 1) традиционное хозяйство (его основная функция экономическая); 2) развитое современное хозяйство (экономическая функция также является основной), которому присущи относительно высокая механизация труда, тесная связь с общественным сельскохозяйственным производством, специализация по нескольким видам продукции); 3) среднеразвитое хозяйство (рекреационно-экономическая функция); 4) слабо развитое урбанистическое хозяйство (по сути, садоводческий кооператив)¹⁶. Исследование показало следующее: основные характеристики, условия ведения и функции ЛПХ существенно различаются в зависимости от типов поселений. А именно, с повышением уровня урбанизации уменьшаются размеры земельного участка, сокращается численность скота, снижается объем и меняются формы реализации продукции. Уже с середины 1980-х гг. наблюдалась тенденция к ослаблению чисто экономической функции хозяйств и усилению социальной, прежде всего рекреационной функции.

Обращаясь к теме личного подсобного хозяйства, политика партии давала позитивную оценку этого вида трудовой деятельности. Ведь ЛПХ являлось важным подспорьем в производстве продовольствия. Тем не менее в некоторых статистических сборниках (например, «Благосостояние советского народа») при распределении населения по источнику средств существования занятые в ЛПХ до 1990 года относились к категории «Иждивенцы отдельных лиц, а также занятые только в ЛПХ» и в среднем составляли примерно 30 % от общей численности населения (1979 г. – 80 195 тыс. чел., 1989 г. – 86 049 тыс. чел.)¹⁷. Кроме того, в отечественной юридической литературе появился весьма странный термин – «законные нетрудовые доходы». Означало это следующее. Когда не установлен факт перепродажи, правоохранительные органы не могут привлечь продавцов к административной и тем более уголовной ответственности, по каким бы ценам они ни сбывали свой товар. Особенно это касалось ИТД в ее «чистых» формах, не привязанных, как труд в ЛПХ, к общественному хозяйству, например, в кустарных промыслах и особенно в сфере услуг, где изготавливаемые на продажу изделия и

¹⁵ Самсонов В. Б. Владельцы личного подсобного хозяйства: типология, образ жизни // СоцИс. – 1988. – № 4. – С. 9–10.

¹⁶ Райг И. Х. Типология личных подсобных хозяйств // СоцИс. – 1981. -№ 4. – С. 143–146.

¹⁷ Благосостояние советского народа: крат. стат. сб. – М.: Информ. – издат центр, 1990.-С. 19.

оказываемые частными лицами услуги целиком относились к сфере так называемого неорганизованного перераспределения доходов.

Государственная власть полагала, что отсутствие таких внешних контролеров, как отдел технического контроля и госприемка, в сфере малого бизнеса может восполнить общественный контроль, т. е. мнение окружающих. При этом не было учтено настроенное отношение людей к предпринимательству как явлению пусть не новому, но на данном этапе неизученному. В общественном мнении предприниматель как особый тип личности представал в образах, нередко далеких от реальности. Считалось, что для выработки обоснованного личного отношения к предпринимательской сфере деятельности важно учитывать экспертные оценки специалистов (обладавших теоретическими знаниями о рыночной экономике) и данные опросов общественного мнения. Скудность статистических данных не дает сегодня возможности всесторонне проанализировать процесс возрождения предпринимательства во второй половине 1980-х гг. В то время органы государственной статистики, решили, видимо, что информация о коммерческой деятельности предпринимателей не может быть достаточно объективной, и отказались от ее сбора. Однако постоянно проводимые «по заданию партии» социологические исследования общественного мнения, которые отражали оценку значимости происходящего, служат сегодня хорошей эмпирической базой для научного анализа феномена белорусского предпринимательства, форм и способов его становления. Основными вопросами, волнующими население нашей страны, были: «Как оценивает общественное мнение индивидуальную трудовую деятельность, перспективы кооперативного движения?», «Справедливо ли, что частник может заработать больше, чем квалифицированный работник общественного производства?». Проведенные в 1987 г. социологическим центром Института философии и права Академии наук Белорусской Советской Социалистической Республики (АН БССР) опросы трудящихся показали, что большинство одобрили разрешение индивидуальной деятельности: 32 % опрошенных целиком и полностью поддержали принятие Закона «Об индивидуальной трудовой деятельности»; 54 % ответили, что понимают его необходимость и целесообразность, но видят и возможные новые проблемы, которые при этом возникают; 5 % были категорически против такой деятельности; 9 % не думали об этом, т. е. пока четкого мнения не имели.

По сути, возрождение предпринимательства в Республике Беларусь началось с принятия в 1986 г. Постановления бывшего союзного правительства о создании кооперативов по заготовке и переработке вторичных ресурсов и отходов производства в системе бывшего Госнаба СССР. Закон СССР «Об индивидуальной трудовой деятельности» был принят шестой сессией Верховного Совета СССР одиннадцатого созыва (19 ноября 1986 г.) и введен в действие с 1 мая 1987 г. на основании установок XXVII Съезда КПСС о необходимости упорядочения данного вида деятельности и ее совмещения с принципами социалистического хозяйствования. Согласно ст. 1 данного закона «индивидуальной трудовой деятельностью является общественно полезная деятельность граждан по производству товаров и оказанию платных услуг, не связанная с их трудовыми отношениями с государственными, кооперативными, другими общественными предприятиями, учреждениями, организациями и гражданами, а также с внутриколхозными трудовыми отношениями». Государство поощряло вступление граждан, занимающихся ИТД, в договорные отношения с государственными, кооперативными и другими общественными предприятиями, учреждениями, организациями. Также приветствовалось объединение этих граждан в установленном законодательством порядке в кооперативы, добровольные общества, товарищества. Не допускалась ИТД с привлечением наемного труда, с целью извлечения нетрудовых доходов или в ущерб другим общественным интересам. В соответствии с официально утвержденным законом эта деятельность осуществлялась в более чем 30 различных видах работ и услуг. В указанных целях необходимо было иметь соответствующее разрешение, которое выдавалось исполнительным комитетом местного Совета народных

депутатов на срок до 5 лет¹⁸. В 1970-е – начале 1980-х гг. в СССР широкое распространение получила практика неоформленных и неконтролируемых государством услуг населению со стороны частных лиц. По данным опросов, проведенных в Белорусской ССР¹⁹, 70 % (!) населения и до введения Закона «Об индивидуальной трудовой деятельности» так или иначе пользовались такого рода услугами (16 % опрошенных прибегали к ним часто, 54 % – изредка). При этом если 56 % респондентов указали, что их вполне устраивала работа частных лиц, к которым они обращались за какими-либо услугами (ремонт, шитье, репетиторство и т. п.), то 11 % не были удовлетворены оплатой, которую, по их мнению, можно было назвать «обдиравкой»; 21 % отметили, что частники нередко использовали государственную технику, оборудование, выполняя заказы прямо на работе, в рабочее время. Поэтому разрешение ИТД, снятие всех необоснованных ограничений на занятие полезными для общества видами труда позволяло включить их в общую систему социалистического хозяйствования для более полного удовлетворения потребности населения в товарах и услугах. Так, например, в 1987 г. по «рациональному нормативу» расчетный объем бытовых услуг в среднем составлял 135 советских рублей на человека, в то время как государственная служба быта реально была способна предоставить примерно половину объема таких услуг. Примечательно, что исследования этого же 1987 года показали, что 18 % респондентов выражали свое согласие участвовать в индивидуальной трудовой деятельности, в то время как фактически занятых ею было менее 1 %. Данные по занятым ИТД в БССР приведены в табл. 1.2.

Таблица 1.2. Численность граждан, занятых индивидуальной трудовой деятельностью (на начало года) [145, с. 32–33]

Показатель	Всего занятых					
	1988 г.		1989 г.		1990 г.	
	тыс. чел.	в % к итогу	тыс. чел.	в % к итогу	тыс. чел.	в % к итогу
Всего граждан, занятых ИТД	14,9	100	27,6	100	26,7	100
Из них заняты:						
кустарно-ремесленными промыслами	7,1	47,6	12,4	44,9	14,5	54,3
бытовым обслуживанием населения	4,5	30,2	11,2	40,6	7,9	29,6
в социально-культурной сфере народными художественными промыслами	0,4	2,7	0,8	2,9	1,0	3,8
другими видами ИТД	0,1	0,7	0,2	0,7	0,3	1,1
	2,8	18,8	3,0	10,9	3,0	11,2

По расчетам экономистов Госплана СССР²⁰, население страны тратило на домашнюю ИТД 275 млрд ч в год²¹, а фонд рабочего времени в общественном производстве составлял 235 млрд ч.²² Несмотря на это бытовало мнение, что коллективное общественное производство в состоянии решить все проблемы, связанные с удовлетворением потребностей населения, а индивидуальное хозяйство – это явление, которое со временем исчезнет. Поэтому нередко для удовлетворения потребностей в рабочей силе крупного общественного производства, без учета местных условий, ограничивалось участие населения в ЛПХ и других формах ИТД.

¹⁸ Российский правовой портал. Архив [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon.law7.ru/basel8/part5/dl8ru5536.htm>. – Дата доступа: 05.04.2010.

¹⁹ Диалог с молодежью: вопросы и ответы / сост. А. Н. Данилов; редкол.: Е. М. Бабосов [и др.]. – Минск: Беларусь, 1988. – Вып. 2. – С. 79–81.

²⁰ Госплан СССР (Государственный плановый комитет Совета Министров СССР) – государственный орган, осуществлявший общегосударственное планирование развития народного хозяйства СССР и контроль выполнения народнохозяйственных планов. Создан в феврале 1921 г.

²¹ Рутгайзер В., Корягина Т. Сберегает время // Правда. – 1977. – 7 авг; Райг И. Х. Что может индивидуальное хозяйство? // СоцИс – 1986. – № 1. – С. 34.

²² Райг И. Х. Что может индивидуальное хозяйство? – С. 34.

Негативные последствия перегибов сказались на мотивациях. Значительная часть молодежи перестала проявлять интерес к труду в общественном и личном хозяйстве. Для молодых людей (особенно мужчин) были характерны потребительские настроения, праздное времяпрепровождение. Сказывалось влияние не лучших черт городского быта, раскрестьянивание деревни²³.

В это же время, словно в параллельном мире, в странах Западной Европы продолжала развиваться личная инициатива на земле. Частная собственность на землю позволила укрепить позиции крестьян-предпринимателей (фермеров). Например, в Голландии хоть число фермерских хозяйств неумолимо сокращалось (если в 1960 г. их было 302 тысячи, то в 1988 г. работало только 130 тысяч), однако средний земельный надел удвоился: с 7,7 до 15,4 га, тогда как число работников на ферме осталось прежним – муж (владелец), жена, дети. До какого же предела могут укрупниться хозяйства? Согласно теории А. Чаянова, рост невозможен за пределами оптимума, поскольку дальнейшее нарастание капиталоемкости (при неизменной технике) не повышает производительности труда²⁴. Со слов директора Института аграрной экономики и профессора Амстердамского университета И. Девера, границы оптимума начинают расширять современная техника и биотехнология, способные перевернуть представления о возможной продуктивности земли, растений и животных. Приводимый пример голландских фермеров показал, что приспособиться к современным условиям развития предпринимательства и крепко стоять на ногах можно при трех условиях: самой современной технологии, узкой специализации и широкой кооперации в переработке сырья и сбыте готовых продуктов. Диктатор на рынке – потребитель, он требует продукты только высшего качества²⁵.

В Советском Союзе, по мнению общественности, предпосылкой расцвета частников стало недостаточное развитие государственной сферы услуг и такие глубоко укоренившиеся в нем явления, как бюрократизм, несоблюдение сроков выполнения заказов, произвол приемщиков при определении цены, их грубость, а подчас и откровенное хамство. И все-таки формировавшееся отношение к «частнику» дало сильный крен в негативную сторону. Это объяснялось рядом причин. В первую очередь это сверхожидания и иллюзии, которые возникли вокруг нового субъекта хозяйствования. Образ предпринимателя приукрашивался, а его возможности мистифицировались – казалось, что он оперативно обеспечит народ модными и недорогими товарами. Во-вторых, подозрение индивидуала в сверхвысоких доходах, хотя обвинение «частника» (не имеется в виду спекулянт) в высоких доходах признавалось следствием уравнилельной психологии и ее негативное влияние было подчеркнуто на февральском (1988 г.) Пленуме ЦК КПСС. «Мы должны основательно, – отмечал глава государства М. С. Горбачев, – заняться проблемой искоренения уравнилельных подходов... По сути своей уравниловка оказывает разрушительное воздействие не только на экономику, но и на мораль, на весь образ мыслей и действия людей...». Но сама реальность, сложившиеся производственные отношения диктовали уравнилельный принцип распределения. Уравниловка гарантировала своеобразную уверенность в завтрашнем дне независимо от результатов труда, в том числе включавшую фактическую безнаказанность. В-третьих, неприятие появившейся дифференциации доходов. То есть, развитие индивидуального и кооперативного секторов, по мнению определенной части населения, означало усиление социальной несправедливости. При этом забывалось, что многие работали по-разному, а получали почти одинаково, в результате множилась когорта малоинициативных и бездеятельных. В-четвертых, общественное недовольство высокими ценами на продукцию индивидуалов, намеренным их завышением. Хотя высокие цены – это прямое свидетельство деформированности и разлаженности экономики. Многим «частник» был несим-

²³ Самсонов В. Б. Владельцы личного подсобного хозяйства. – С. 13.

²⁴ Чаянов А. В. Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации. – М.: Наука, 1991. – 456 с.

²⁵ Подробнее см.: Абакумов И. Как я был фермером в Голландии // Известия. – 1989. – Исент – С. 5.

патичен и поиском своего личного интереса, выгоды. Считалось, что соблюдая личный интерес, он ущемляет общественный, при том, что для получения дохода вначале надо произвести что-то необходимое обществу и часть дохода передать этому же обществу в виде налога²⁶.

Итак, во времена перестройки индивидуал как новый субъект хозяйствования представлял собой особый экономический тип личности – активный, настойчивый, расчетливый. Вовлекая в новые, обязывающие экономические отношения и разрушая тем самым размеренный ход жизни, он был фигурой беспокойной, неудобной, чуждой социализму. Простому народу сложно было понять социалистическую природу индивидуального труда – мешал социальный стереотип отождествления индивидуального с частным. Идеологи перестройки неимоверными усилиями пытались разъяснить общественности, что далеко не все индивидуальное является капиталистическим, а социалистическое – общественным²⁷. А то, что индивидуал является одновременно носителем как личного, так и общественного интереса, пытались разъяснить на примере индивидуальных хозяйств, о которых в той или иной степени советские граждане все-таки имели представление. Однако и в этом вопросе необходимо было разобраться, причем так, чтобы научно-теоретические и прикладные результаты можно было представить широкой общественности без номенклатурных штампов.

Анализ сложившейся в стране ситуации показал, что когда индивидуальное хозяйство рассматривалось теоретически, специалисты в принципе высказывались единодушно одобрительно. Так, одним из новых направлений обеспечения потребностей советского народа в сельскохозяйственной продукции было названо использование подсобных хозяйств граждан, коллективного садоводства и огородничества. Также более широкое развитие кооперативного и индивидуального строительства должно было способствовать решению жилищной проблемы. Однако когда речь заходила о характеристике конкретных форм ИТД, то большая часть обществоведов начинала высказываться негативно, обвиняя индивидуальное хозяйство в источнике частнособственнических настроений. И поскольку индивидуальное хозяйство не подвластно плановому регулированию, то о его серьезном вкладе в экономику страны и говорить не стоило. Признавая ЛПХ сложным, внутренне дифференцированным институтом, в годы перестройки руководство Советского Союза сделало большую ставку на крепкое личное подворье, определяя ему роль возрождения деревни, утерянных традиций крестьянской жизни, возвращения земле хозяина. Вот так официально индивидуальное хозяйство играло важную социальную и экономическую роль и не противоречило принципам социализма. На бумаге. Что касается общественного мнения, то здесь расхожим был стереотип об индивидуальном хозяйстве как о «золотом дне»: если человек занимается домашним хозяйством – он тунеядец, торгует на рынке – спекулянт, чинит радиоаппаратуру в свободное от работы время – шабашник и т. д. Обсуждались высокие доходы продавцов овощей и фруктов на местных рынках. При этом забывалось, что подобные явления возникли в результате сбоев в хозяйственном механизме, просчетов в планировании²⁸.

Руководству страны и простым гражданам необходимо было понять следующее: пока к индивидуально-трудовой деятельности не будет выработан четкий подход хотя бы с точки зрения рационального использования трудовых ресурсов, этот вид деятельности будет и дальше вызывать противоречивую оценку о его социальной и экономической роли в хозяйстве. Практика показывала, что тесная взаимосвязь индивидуального хозяйства с общественной экономикой имеет, кроме положительных, отрицательные стороны. В определенных условиях выгоды одного партнера достигались за счет интересов другого. Например, расширение мас-

²⁶ Улыбин К. А. Социально-экономический потенциал индивидуального труда // СоцИс. -1988. -№ 4. -С. 14–19.

²⁷ Подробнее см.: Батыгин Г. С. «Добродетель» против интереса (заметки об отражении распределительных отношений в массовом сознании) // СоцИс. -1987.-№ 3.-С. 24–36.

²⁸ См.: Райг И. Х. Что может индивидуальное хозяйство?

штатов и интенсификация ИТД сопровождалась снижением у части работников активности в общественном производстве, вплоть до правонарушений. Говоря о причинах потерь рабочего времени на советских предприятиях, отметим, что основной выступала все-таки недостаточная организация труда его руководством: когда нет работы, можно заняться и своими делами, тем более что это никак не отразится на заработной плате. Что касается администрации, то, не сумев должным образом организовать труд людей, она лишалась возможности применять предусмотренные законом санкции²⁹. Свободное рабочее время становилось прекрасной возможностью «голыми руками деньги делать». Например, организация труда в ЛПХ была экономичной в том смысле, что здесь «отсутствуют непроизводительные затраты времени на доставку к месту работы и обратно, равно как простои и потери рабочего времени. Естественные перерывы в выполнении отдельных работ используются для домашнего труда или отдыха и не входят в состав рабочего времени»³⁰. В итоге рассуждения защитников ИТД о том, что в индивидуальной деятельности реализуются не только личные, но и государственные интересы, вызывали, мягко скажем, горькую усмешку. Возможность зарабатывать больше «на стороне», чем на предприятии, охлаждала трудовой энтузиазм по месту основной работы, снижала трудовую дисциплину. Однако данная проблема была связана, скорее, с не всегда адекватно поощряемым интенсивным трудом на государственных предприятиях. В условиях нехватки трудовых ресурсов администрация предприятий обычно относилась к нарушителям более терпимо, чем они того заслуживали.

В конце 1980-х гг. в Советском Союзе индивидуальная и кооперативная трудовая деятельность уже не встречала должного одобрения в массовом сознании. Внимание здесь, как правило, концентрировалось на величине заработка. И поскольку советское общество представляло собой общество людей труда, то участие в труде, высокая производительность труда и распределение по труду, вышедшее в перестроечные годы на первый план, соответствовали представлениям граждан о социальной справедливости. Не утрируя, можно сказать, что отношение человека к труду (не в мыслях, а на деле) является наиболее точным выражением его отношения к обществу в целом. Но отношение к труду не обладает признаком имманентности, оно целенаправленно формируется усилиями данного общества, сложной системой учебно-воспитательных и организационных мер. Повышение уровня образованности – одно из наиболее действенных средств решения данной задачи. Однако во времена перестройки все громче звучало мнение: «Мы через 10–15 лет не то что с высокообразованными – вообще с образованными людьми расстанемся»³¹. Выводы такого рода были небеспочвенными. Сошлемся на данные, которые в качестве доказательства привел академик Л. И. Абалкин: «Повышение качества образования, совершенствование подготовки кадров в соответствии с требованиями научно-технического прогресса ведет к закономерному возрастанию расходов на подготовку и повышение квалификации кадров. В последнее время при общем росте расходов на образование из бюджета и других источников (1970 г. – 19,8 млрд руб., 1975 г. – 26,2, 1980 г. – 31,1 и 1984 г. – 36,3 млрд руб.) их доля в национальном доходе с середины 1970-х годов устойчиво снижается (1970 г. – 6,9 %, 1975 г. – 7,2 %, 1980 г. – 6,8 % и 1984 г. – 6,5 %)»³². Высокие темпы роста уровня бесплатного образования привели к снижению качества самого образования. О проведении советским государством социальной политики, следствием которой явилось бы привыкание населения со школьной скамьи к мысли о том, что работа никому не гарантирована и что надо уметь заботиться о себе самостоятельно, не то чтобы говорить, думать было страшно.

²⁹ Афанасьев В. С. Причины социально-экономических потерь на производстве // СоцИс. – 1987. – № 3. – С. 85–89.

³⁰ Методологические проблемы системного изучения деревни / отв. ред.: Т. И. Заславская, Р. В. Рывкина. – Новосибирск: Наука, 1977. – С. 127.

³¹ Межуев В. М. Почему у нас мало по-настоящему образованных людей // Лит. газета. – 1987. – 13 мая.

³² Абалкин Л. И. Курсом ускорения. – М.: Политиздат, 1986. – С. 115–116.

Когда на передний край перестройки выдвинулся вопрос о преобразовании отношений собственности, который в связи с развитием ИТД никак нельзя было обойти, советское общество претензионно ожидало соединить в одном лице труженика, хозяина и собственника. Но поскольку в общественном сознании прямая связь между результатами труда и мерой поощрения перестала улавливаться, то занятых в ИТД начали обвинять в развитии частнособственнических настроений, а те, в свою очередь, столкнувшись с реалиями набирающего обороты рынка, первыми почувствовали несоответствие господствующим в советском обществе отношений собственности новым экономическим установкам. Советская пропаганда внушала, что социальная природа отечественного рынка иная, а что касается форм собственности, то брать из мирового опыта надо все лучшее. Если те или иные экономические формы, например рынок, банки, кредит, способствуют повышению эффективности производства, ускорению научно-технического прогресса, рационализации структуры народного хозяйства и при этом не противоречат нашим принципам – не ведут к эксплуатации, к угнетению каких-то социальных групп, то их надо использовать. Необходимо использовать не только новые формы, но и старые – не для того, чтобы с ними мириться, как писал В. И. Ленин, а «чтобы все формы сделать орудием борьбы за утверждение социализма»³³.

Вопрос о собственности на средства производства – это коренной вопрос любой социальной революции, какой была и перестройка. В свою очередь перестроечные идеологические разногласия значительно ограничили развитие данной темы в экономической теории и практике. По мнению ряда отечественных экономистов, к частной собственности (базирующейся на базе трудовой деятельности) могли относиться орудия и средства производства, которыми владели крестьянские (фермерские) хозяйства. В итоге частнопредпринимательскую деятельность было решено использовать прежде всего на небольших предприятиях потребительского сектора, в торговле, бытовом обслуживании. Эти сферы деятельности для белорусского малого и среднего бизнеса на долгие годы стали своего рода резервациями. По причине отождествления советской идеологией понятий «форма собственности» – «форма хозяйствования» и «субъект собственности» – «субъект хозяйствования» (субъекты появляются и исчезают), в экономике страны в рамках государственной формы собственности считалось возможным существование только государственной формы хозяйствования. Однако собственность реализуется через хозяйствование, поэтому в рамках государственной собственности возможна совокупность различных форм хозяйствования, включая семейную, кооперативную, арендную и акционерную.

В обсуждениях о проведении радикальных реформ в социалистическом методе хозяйствования Советского Союза главным стоял вопрос о возрождении чувства собственника, под которым понимались бережливость, рачительность, забота о своем. Радикальная экономическая реформа связывалась с переходом от однообразия к многообразию форм собственности и форм хозяйствования. Осуществлялся переход к экономике, включающей государственный, кооперативный и индивидуальный секторы, базирующиеся на различных формах собственности – государственной, кооперативной, индивидуальной. Предполагалось формирование и четвертого сектора экономики, основанного на сочетании различных форм собственности, включая инвестированный иностранный капитал. Однако термином «индивидуальная трудовая деятельность» советские реформаторы пытались подменить гораздо более точный, адекватно отражающий суть дела термин «частнохозяйственная деятельность», которая может быть основана не только на личном, но и наемном труде. Советские люди получили возможность воплощать в жизнь принцип единства личного и общественного. Несмотря на идеологические препятствия, возникшие в перестроечной экономике на пути экономической целесообразно-

³³ Абалкин Л. И. Перестройка: пути и проблемы. Интервью дир. Ин-та экономики АН СССР акад. Л. И. Абалкина с сов. и иностр. журналистами (сент 1986 г. – май 1988 г.). -М.: Экономика, 1988. -С. 50.

сти и эффективности, должен был появиться новый субъект хозяйствования. Как показала жизнь, в эту парадигму вписывались пока индивидуалы и кооператоры, так как большинству перестраиваться самим оказалось значительно труднее, чем призывать к перестройке других.

1.2. Социальные последствия принятия Закона о предприятии

Тащи с работы каждый гвоздь, ты здесь хозяин, а не гость!
Поговорка брежневских времен

Вторым документом, отразившим активизацию политики советского государства по отношению к экономике, стал вступивший в силу с января 1988 г. Закон СССР «О государственном предприятии (объединении)» (принят 30 июня 1987 г.). Его основные положения исходили из того, что управление предприятием осуществлялось на основе принципа демократического централизма, сочетания централизованного руководства и социалистического самоуправления трудового коллектива. В Законе неоднократно подчеркивалась роль трудового коллектива как хозяина на предприятии. Экономическая ответственность за качество принимаемых решений в области производственного и социального развития была выражена в п. 3 ст. 2: «Достижения и потери в работе предприятия непосредственно сказываются на уровне хозрасчетного дохода коллектива, благополучии каждого работника». В соответствии с Законом предприятие могло самостоятельно разрабатывать и утверждать свои планы, заключать договоры, по собственной инициативе принимать все решения, если они не противоречили действующему законодательству, самостоятельно выходить на мировой рынок, устанавливать прямые связи с предприятиями и организациями стран – членов Совета экономической взаимопомощи (СЭВ). У предприятий появилась возможность проявлять предприимчивость в сфере расширения своего профиля. Государственное предприятие получило право вести одновременно несколько видов деятельности: торгово-промышленную, промышленно-строительную, научно-производственную и др. При этом главной задачей предприятия являлось «всемерное удовлетворение общественных потребностей народного хозяйства и граждан в его продукции (работах, услугах) с высокими потребительскими свойствами и качеством при минимальных затратах»³⁴.

В принятии закона, касающегося государственных предприятий и объединений, важную роль сыграли наработки экономической реформы 1965 года в СССР. Известная в народе как «косыгинская реформа»³⁵, а на Западе – как реформа Либермана³⁶, она значительно расширила хозяйственную самостоятельность предприятий, объединений и организаций. В 1965 г. реформа вызвала огромный энтузиазм, породила большие ожидания, надежды. В конце 1980-х гг. при всей глубине и качественно новом подходе к управлению идеологи перестройки столкнулись с очень сложной проблемой – накопившейся социальной апатией. Люди устали от слов, обещаний и деклараций, боялись, что опять ничего не получится. Многие опасливо рассуждали: знаем, как будет, – обещают стабильные нормативы, начнешь работать, а через год-два опять вернутся к планированию от достигнутого. Поэтому лучше не «высовываться», не раскрывать резервы, надо подождать, посмотреть... Переломить это настроение, убедить людей было сложно. Было наивным полагать, что активизации заложенного в каждом человеке чувства хозяина можно добиться на уровне словесных убеждений и призывов. Формирование чувства хозяина, а по сути – формирование отношения к собственности, осуществляется конкрет-

³⁴ Белоусов Р. А. Коренная перестройка управления экономикой СССР / Акад. обществ, наук при ЦК КПСС. – М.: Мысль, 1989. – С. 81.

³⁵ А. Н. Косыгин – советский государственный и партийный деятель. Находясь на посту Председателя Совета Министров СССР (1964–1980), Косыгин добивался децентрализации народнохозяйственного планирования, повышения роли прибыли и рентабельности, а также увеличения самостоятельности предприятий.

³⁶ Е. Г. Либерман – советский экономист. Разработал концепцию управления промышленностью, идеи которой явились основой хозяйственной реформы 1965 года в СССР.

ными условиями, в которые поставлен работник, реальными возможностями его влияния на управление и организацию производства, распределение и использование результатов труда. Поэтому, по мнению партийных лидеров, требовалось и дальше укреплять социалистическое самоуправление. Составными частями самоуправления советских предприятий стали самостоятельность, заинтересованность и ответственность. Исходными предпосылками расширения самостоятельности, т. е. свободы действия предприятия, выступили отношения ответственности и отлаженный механизм увязки общественных, коллективных и личных интересов. Утверждение самоуправления уже не связывалось только с коммунизмом, а рассматривалось в качестве составного элемента социалистической системы. Об этом было четко сказано на XXVII Съезде КПСС.

Закон СССР «О государственном предприятии (объединении)» 1988 года юридически закрепил имевшиеся в тот период взгляды и представления о перестройке управления экономикой. Во-первых, он исходил из такой формы экономической реализации государственной собственности, при которой трудовой коллектив как хозяин распоряжался обособленной частью этой собственности и нес экономическую ответственность за ее эффективное использование. Во-вторых, закон закрепил новую концепцию централизма – государство планирует лишь важнейшие народнохозяйственные пропорции, регулирует экономические интересы и не лимитирует все материально-вещественные потоки между предприятиями. В-третьих, впервые было указано, что хозяйственная деятельность подчиняется прежде всего законам, устанавливающим лишь цели, принципы и ограничения экономического поведения предприятия, а не инструкциям – подзаконным актам, регламентирующим все экономическое поведение предприятия. В-четвертых, закон признал многообразие форм производства (межотраслевые государственные, производственные и научно-производственные объединения, малые и средние предприятия) и моделей хозрасчета³⁷. В конечном счете формула «государство не отвечает по долгам предприятий, а предприятия не отвечают по долгам государства» представляет собой известную ленинскую мысль о том, что тресты и предприятия на хозрасчете были основаны именно для того, чтобы они сами отвечали и причем всецело отвечали за безубыточность своих предприятий³⁸

³⁷ Бляхман Л. С. Перестройка экономического мышления. – М.: Политиздат, 1990.–С. 15.

³⁸ Ленин В. И. Полн. собр. соч. – 5-е изд. – М.: Госполитиздат, 1975. – Т. 54. –С. 150.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.