

Тому же способствует и проводимая в развивающихся странах промышленная и научно-техническая политика, зачастую дискриминационная по отношению к малым предприятиям, лишаящая их доступа к дешевым кредитам и технологическим нововведениям, отторгающая их от налоговых и прочих социально-экономических льгот, не создающая достаточных возможностей для повышения образовательного и профессионального уровня мелких предпринимателей. Инновационный потенциал этих предприятий ограничен, поскольку прогрессивные технологии не могут быть, как правило, использованы в условиях, в которых реально функционирует неформальный сектор. Они находятся под гнетом двоякой конкуренции – продукции современного сектора и дешевых импортных товаров.

Противовесом слабой промышленной и социальной политике, «провалам» государства призваны служить различные формы самоорганизации занятых в неформальном секторе, альтернативные, так называемые коммунитарные институты развивающихся стран. В Индии неформалы пытаются создать кооперативы по закупке сырья и других материалов, по сбыту готовой продукции. Цель коллективных форм самоорганизации – облегчить занятым в неформальном секторе доступ к программам развития, обучения и кредитным ресурсам, пресечение взяточничества. Так, общеизвестными успехами в антикоррупционной борьбе Сингапур в значительной мере обязан участию в ней всего населения страны. Здесь сформированы специальные общественные комитеты по пресечению коррупции. Их задачей является оказание помощи гражданам в процедурах, необходимых для возмещения ущерба, причиненного действиями коррумпированных чиновников.

Развитие общественных институтов идет непростым путем, так как в условиях несформированного еще гражданского общества, отсутствия многих современных регулирующих механизмов оно в ряде случаев вызывает усиление противостояния общественных и государственных институтов. В особенности это относится к институтам, организованным по линии традиционных социальных групп (например, каст, кланов).

1У. Неформальный сектор и предпринимательство в России

Неформальный сектор в экономике России напрямую связан с развитием или отсутствием (невозможностью законно вести)

предпринимательской деятельности в стране на разных ее этапах. В периоды, когда предпринимательство имело и имеет возможности развиваться, оно формирует реальную конкретную среду, выявляет ресурсный, производственный и социальный потенциал развития экономики, включает их в хозяйственный оборот, формирует ниши хозяйственной деятельности для различных слоев населения. Все это вместе взятое решает главную задачу, – обеспечивает динамизм и эффективность экономического и социального развития, взаимодействие различных общественных сил.

Однако предпринимательство как массовое, эффективно развивающееся явление реально в России еще отсутствует. В прошлом оно не могло возникнуть в силу господства огосударствленной общественной системы. В последние годы оно подавлялось или деформировалось политикой шоковой терапии, монетаризма, роста спекулятивного капитала, концентрацией богатства у олигархических структур. Хотя следует отметить, что в той или иной мере и в различных формах оно всегда присутствовало в экономике, и имеет неоднозначную историю развития.

На протяжении многих лет российское предпринимательство было настолько специфично, что характеризовалось совершенно особыми формами своих основ – конкуренции и условиями взаимодействия с другими предпринимательскими и непредпринимательскими структурами экономики, в том числе неформальными отношениями как формой компенсации отсутствующих для развития предпринимательства условий.

4.1. Неформальный сектор – результат деформации огосударствленной системы.

Сформировавшееся в период НЭПа массовое предпринимательство в формах частного хозяйства, кооперативных образований и государственных структур (например, концессий) было насильственно приостановлено в конце 20-х годов огосударствленной централистско-административной системой и на протяжении последующих 60 лет существовало в ограниченном и деформированном виде.

Сложившееся в огосударствленной системе предпринимательство в известном смысле приспособилось к ней и выполняло отведенную ему этой системой вспомогательную роль, функционируя преимущественно на базе негосударственного сектора и неформальных отношений.

Негосударственный сектор на разных этапах развития экономики страны занимал существенное место в хозяйственной структуре. В определенных формах предпринимательские начала присутствовали и в государственном хозяйстве. Они носили весьма специфический и своеобразный характер в силу ограничений и деформаций товарного производства и рыночных отношений, доходивших до их прямого отрицания. Однако объективно экономика не может развиваться без рынка и предпринимательства. Поэтому последние существовали и практически использовались, хотя в извращенных формах (хозрасчета, поиска неформальных каналов получения ресурсов и сбыта продукции и т.п.), в деятельности государственных предприятий и других хозяйственных структур. Особенности предпринимательства, проявлявшиеся и в государственном, и в негосударственном хозяйстве, являлись прямым результатом функционирования централистско-административной системы. Казалось бы, что в этой системе было бы проще и логичнее свести все хозяйственные структуры в однородное иерархическое единство, строго подчиненное единому центру, предусматривающему все экономические отношения, отраслевые и территориальные связи, базирующемуся на единых социальных принципах и т.д. Однако этого не произошло и не могло произойти. Начиная с периода сплошной коллективизации, которая знаменовала установление полного господства хозяйственного механизма, регламентирующего все экономические процессы, в стране функционировал значительный (и по охвату им населения, и по масштабам производства и влияния на экономику) негосударственный сектор с наличием существенных для сложившейся экономической ситуации предпринимательских начал.

Необходимость в централистско-административной системе негосударственного сектора, который хотя и подвергался огосударствлению с точки зрения определения условий и правил хозяйственной деятельности, но все-таки был связан с предпринимательскими началами, объясняется тем, что только с помощью этого сектора могли быть задействованы многообразные ресурсы, прежде всего местные, инициатива и предприимчивость людей. Этот сектор обеспечивал некоторую хозяйственную свободу, без которой не может существовать ни одна экономика, а особенно экономика такой большой страны, как Россия, со столь различными производственными, социальными и национальными условиями.

Негосударственный сектор и основной двигатель его развития – предпринимательство – на протяжении многих лет охватывал значительную часть экономики, связанную преимущественно со

сферой потребления. Официально он был представлен: колхозами и личным подсобным хозяйством, производившими основную часть продовольствия (на конец 50-х – начало 60-х годов – около 75% его общего объема); промышленной кооперацией, в которой производилось около 6% продукции всей промышленности (преимущественно товары народного потребления – до 40% всей мебели, 35% трикотажных изделий, 70% металлической посуды и т.п.) и которой оказывалась основная часть бытовых услуг; потребительской кооперацией, осуществляющей торговые связи между сельским хозяйством и промышленностью, городом и селом, перерабатывающей сельскохозяйственную продукцию, производящей товары народного потребления из сельскохозяйственного сырья; зарегистрированной частной практикой, подсобными и кустарными промыслами (в 1985 г. официально было зарегистрировано около 100 тыс. человек, занимающихся частной практикой, подсобными и кустарными промыслами).

По данным государственной статистики, около 1/4 общей численности работников, занятых во всех отраслях народного хозяйства, приходилось на негосударственный сектор. Это не означало, что такая значительная численность работников могла быть отнесена к предпринимательскому слою. Но важно, что без предпринимательских начал и без предпринимательской среды этот сектор функционировать и воспроизводить не мог. Согласно данным официальной статистики, в 1970 г. в структуре денежных доходов населения 0,5% составляли доходы от использования собственности и 6,2% - доходы от предпринимательской деятельности. Но и нормально предпринимательство и его основа, – товарные отношения развиваться также не могли. Условия хозяйственной деятельности были огосударствлены. Возможности развития негосударственного сектора, а уж тем более предпринимательства, можно сказать, всесторонне ограничивались установленными параметрами хозяйства, разрешаемыми видами деятельности, централизованным ценообразованием, налогообложением, законодательством о спекуляции и т.п. Это деформировало товарные отношения, предпринимательство и конкуренцию как среду их реализации и развития.

Таким образом, социально-экономическая структура негосударственного сектора была достаточно сложной и неоднородной. Неоднозначными и противоречивыми были и условия его разных сегментов.

Общественные сегменты этого сектора (колхозы, промысловая и потребительская кооперация) по формам организации, уровню огосударствления, включенности в систему планирования и ограничения хозяйственных свобод были достаточно близки к государственному хозяйству. Однако вели производство и хозяйственную деятельность за счет собственных средств и были вынуждены изыскивать различные варианты и формы предпринимательства (особенно при нарушении эквивалентности их связей с государственными сферами хозяйства) как способ выживания и воспроизводства.

Индивидуальные сегменты этого сектора (личное подсобное хозяйство, кустарно-ремесленная деятельность, индивидуальная трудовая деятельность и т.п.) основывались на индивидуальной собственности и в социальном плане достаточно далеко отстояли от кооперативных колхозных организаций. Но внутренне эти сегменты были достаточно дифференцированы. Личное подсобное хозяйство было тесно связано с сельскохозяйственными предприятиями. Оно, прежде всего, выполняло функции источника компенсации низкого уровня заработка в колхозах и государственных предприятиях и организациях. Размеры и товарность этого хозяйства ограничивались как экономически, так и административно. Занятость в нем в основном носила вторичный характер.

Различные виды производственно-товарной деятельности обладали значительно большей хозяйственной и предпринимательской свободой, развитие которой, однако, было жестко ограничено установленными видами и масштабами деятельности и налоговым бременем, которые пресекали возможности перехода этих форм в другие, более крупные частнопредпринимательские структуры.

Но при всей дифференцированности отмеченных сегментов экономики их объединяло то, что все они основывались на негосударственных формах собственности и обладали товарно-рыночной предпринимательской природой. К тому же все они в той или иной мере взаимодействовали друг с другом, решая проблемы материального обеспечения, сбыта продукции, снабжение населения товарами и т.д., т.е. организуя экономический оборот.

Все это дает основания для вывода о наличии и развитии в экономике страны негосударственного сектора как органически необходимой ей части. Деформации же основ и условий, разного рода ограничения этого сектора не позволяли полнее и эффективнее использовать его потенциал для обеспечения потребностей народного хозяйства и населения соответствующими товарами и услугами.

Данное обстоятельство, с одной стороны, и наличие неудовлетворенного спроса на товары и услуги – с другой, стало основой формирования особого сегмента негосударственного сектора – неофициальной экономики, имевшей сугубо предпринимательский характер и частично проникшей и в государственный сектор. Неформальная экономика по мере своего развития усложнялась и стала включать как частнопредпринимательскую деятельность отдельных людей, так и нелегальное производство внутри кооперативных и государственных предприятий, скрытые предпринимательские структуры, противоправные способы перераспределения государственных и кооперативных ресурсов и другие неформальные, а порою и криминальные формы. Вполне понятно, что функции и социальная роль этих видов неформальной экономики различны и в дальнейшем они оказали неоднозначное влияние на развитие предпринимательства и социально-экономическую ситуацию в стране.

Но если иметь в виду частную предпринимательскую деятельность по производству товаров и услуг, то реально она была направлена на сокращение товарного дефицита, удовлетворение потребностей населения и обеспечение занятости, и повышение дохода людей, занятых этой деятельностью. В сферу неформальной экономики попали строительство и обслуживание личного жилья, сдача внаем государственного жилья его законными съемщиками, ремонт бытовой техники, пошив одежды и обуви и т.д. Подобные виды обслуживания и производства были недостаточно развиты в государственном и официально разрешенном негосударственном секторах. Поэтому они развивались в рамках неформальной экономики преимущественно на предпринимательских началах. Часто такого рода предпринимательством занимались работники на условиях вторичной занятости, временно не работающие, находящиеся в отпусках, не имеющие постоянного места жительства и, следовательно, постоянной работы. Эта, весьма значительная, часть негосударственного сектора официальной статистикой не учитывалась и определялась как теневая, но с ней был, так или иначе, связан практически каждый человек как потребитель подобных услуг или как их производитель.

Можно с достаточно большой степенью уверенности утверждать, что к середине 60-х годов основная часть личного потребления сельского и значительной части городского населения страны обеспечивалась негосударственным сектором, развивающимся на деформированных предпринимательских началах. И как это ни парадоксально, но без существования именно этого сектора и

предпринимательских принципов, на которых он базировался, не могло существовать, развиваться и укрепляться централизованное государственное хозяйство, ибо негосударственный сектор, в том числе и его неформальная часть, брал на себя выполнение тех функций жизнеобеспечения, которые централизованное государственное хозяйство было неспособно выполнить в силу своей природы.

Стремления и тенденции к тотальному огосударствлению экономики всех хозяйственных форм не могли реализоваться в полном объеме, ибо выявлялись их экономическая и социальная несостоятельность, неэффективность и практическая невозможность. Такие попытки не только ограничивали и сужали сферу производства и услуг, но и нарушали тот баланс хозяйственных структур и сил, который в известной мере компенсировал огосударствление хозяйства.

Неисчезающий дефицит практически всех видов продукции, особенно сельскохозяйственной, низкий уровень жизни основной части населения сопутствовали становлению государственной социально-экономической системы. В таких условиях негосударственный сектор, и вместе с ним и предпринимательство были, с одной стороны, необходимы, а с другой – становились объектами идеологического неприятия. В данном случае наблюдалось характерное для советской системы явление, заключавшееся в расхождении своего рода конкуренции экономики и идеологии. Идеологически сегменты негосударственного сектора (личное подсобное хозяйство, ремесленно-кустарная деятельность, частная практика и т.п.), связанные с индивидуальным хозяйством и производством, провозглашались «родимыми пятнами капитализма», которые предстояло изжить или которые должны были отмереть сами собой. Кооперативные сегменты этого сектора официально трактовались как «непоследовательно социалистические» и, соответственно, как явление переходное и преходящее. Это искусственно расширяло неформальный сектор, включая туда экономически обоснованные, но идеологически третируемые хозяйственные формы и отношения. Однако, как бы не трактовалась суть негосударственного сектора, он был экономически не только необходим, но и не устраним. Его роль в укреплении экономики страны признавалась. В то же время интересы связанных с ним слоев населения противопоставлялись интересам других слоев общества и, прежде всего интересам рабочего класса. Работник индивидуального сегмента негосударственного сектора идеологически определялся не только (в ряде случаев не столько) как производитель необходимых

обществу продукта и услуг, но и как частник, спекулянт, получатель нетрудовых доходов и т.п.¹

Негосударственный сектор, таким образом, функционировал с элементами рыночных отношений и на основе хозяйственной инициативы и предпринимательства. В негосударственном секторе не планировались и централизованно не учитывались многие хозяйственные действия и процессы, и существовали, рыночные отношения. Хотя такие характеристики в разной мере применимы к различным сегментам этого сектора. Они меньше относятся к его колхозным и кооперативным формам.

Представляет интерес то обстоятельство, что у колхозов и потребительской кооперации уровень и структура хозяйственных свобод были неодинаковыми. Колхозы были относительно более свободны по сравнению с государственными предприятиями в организации внутрихозяйственных (внутриколхозных) отношений. Потребительская кооперация (по сравнению с государственными предприятиями и колхозами) была несколько самостоятельнее в своих связях с государством.

Но в целом в государственной политике по отношению к негосударственному сектору всегда, хотя и в разных формах и в разной мере, присутствовало стремление к его ограничению и огосударствлению.

Постоянно проводилась в жизнь линия на вытеснение или замену негосударственных структур государственными. В конце 50-х годов была ликвидирована промысловая кооперация, в 60-х годах колхозы усиленно преобразовывались в совхозы, потребительская кооперация все больше превращалась в бюрократическую, малоподвижную систему, фактически подчиненную ее разросшемуся аппарату и оторванную от населения, бывшего некогда субъектом кооперативной собственности.

Государственное давление на негосударственный сектор, политика его ограничений и запретов всегда негативно отражалась на состоянии народного хозяйства. Между тем этот сектор мог бы делать для страны значительно больше. О влиянии негосударственного сектора, с его хотя и урезанными, но предпринимательскими

¹ Тем самым, по крайней мере, на уровне идеологии, фактически признавалось, что в стране имеются слои населения с предпринимательским «уклоном», изыскивались всяческие формы борьбы с ним, стимулируя тем самым неформальный характер многих сугубо экономических отношений.

принципами, на экономическое развитие страны свидетельствует то, что одной из причин роста производства продовольствия и товаров народного потребления в стране в 1953-1958 гг. и его снижения в последующие годы являются расширение и некоторое раскрепощение, а затем свертывание и ужесточение условий ведения негосударственного хозяйства. Последние обстоятельства стали одной из причин, ухудшивших социально-экономическую ситуацию в стране и обусловивших необходимость реформ середины 60-годов. При этом, как показали результаты хозяйствования в последующие периоды, проводимые «усовершенствования» структур государственного хозяйства не могли решить обострившиеся экономические проблемы. Можно утверждать, что реформы и в 90-е годы также в определенной мере связаны с предшествовавшим витком огосударствления экономики (в 1990-1991 гг.). Если в 1970 г. в государственной собственности находились 86% основных фондов, то в 1990 г. – уже 91%.

Негосударственное хозяйство с элементами предпринимательства даже в условиях ограничений и деформации было значительно эффективнее государственного в соответствующих сферах. Известны эффективность личного подсобного хозяйства по производительности труда, в 4-5 раз превосходившего общественное хозяйство, и более высокие экономические показатели в колхозах по сравнению с совхозами [48].

Насильственное сокращение негосударственного сектора, а вместе с ним и тех незначительных хозяйственных свобод, которые временно разрешались, каждый раз ослабляло саму огосударвленную хозяйственную систему, заставляло искать формы, заменяющие негосударственный сектор, в самой этой системе, но таковых в ней не находилось. Об этом свидетельствует последствия ликвидации промысловой кооперации.

Государственное (местное) хозяйство, сформировавшееся вместо промысловой кооперации, на ее материальной базе не приобрело новых преимуществ взамен утраченных кооперативных. Полученные незначительные государственные капитальные вложения принципиально ничего не изменили. Они не расширили хозяйственных возможностей, не повысили производительность труда и заинтересованности работников. Качество производимых товаров и обслуживание населения не улучшилось. Ликвидация же относительно мобильных систем производства и обслуживания в рамках промысловой кооперации привела к возникновению их незаконных форм. Ликвидация значительной части колхозов, которые при всей их

ущербности сохранили некоторые черты негосударственного хозяйства, сокращение и третирование личного подсобного хозяйства, выступающего, по терминологии того времени, главной помехой в формировании личности «коммунистического типа», усилили этот процесс.

4.2. Двойная экономика

Ликвидация и сокращение сегментов негосударственного сектора, знаменовавшие унификацию социальных типов хозяйства посредством превращения их в государственные, переросли в процессы экстенсивного увеличения размеров предприятий в сферах производства товаров народного потребления и обслуживания.

В ряде случаев началось создание предприятий и комбинатов монополистов в регионах и отраслях, усилились отраслевые принципы организации производства и управления хозяйством при единовременном игнорировании особенностей территорий, это нанесло удар, как по предпринимательству, так и по эффективности функционирования данных сфер экономики. Одновременно расширились разновидности теневых отношений, присущих именно советской системе. Они заключались в использовании сырья и оборудования государственного сектора в негосударственном, в реализации неучтенной продукции, произведенной сверх установленных планов, в приписках, в сокрытии ресурсов, в завышении потребности в фондируемых ресурсах, в нелегальном использовании отходов и т.п. По мере усложнения хозяйства, с одной стороны, и его огосударствления – с другой, росли те виды отношений, которые носили не криминальный, а именно предпринимательский характер.

В результате сформировался тип хозяйства с двойной экономикой, где вторая по отношению к официальной развивалась как уже нелегальная, но не всегда криминальная. Сократив масштабы негосударственного сектора, включающего мелкое производство, оказание услуг населению и т.п., где присутствовало предпринимательство, и ничего не противопоставив взамен, государство спровоцировало рост теневой экономики, прежде всего в сфере самого государственного хозяйства. Все те отношения, которые были характерны для негосударственного хозяйства, теперь должны были осуществляться в рамках самого государственного хозяйства, где условий для их развития не было.

Производственная, а еще в большей мере обслуживающая сферы, оказавшись ущемленными с точки зрения официального использования предпринимательских стимулов, ответили созданием теневых структур («шабашники», запрещенные подсобные промыслы, индивидуальная, фактически частная практика и т.п.), перераспределительными процессами в форме прямого воровства («несуны»), использованием рабочего времени для производства неучтенных услуг. Постепенно масштабы этих отношений углублялись и расширялись, охватывая новые сферы, отрасли, предприятия. Явление принимало все более массовый характер. Сохранялись потребности производить продукцию из местного сырья мелкими партиями, оказывать индивидуальные услуги, создавать дополнительные производства в сельской местности, чтобы сгладить сезонность сельскохозяйственного труда, и т.п. Поскольку государственные структуры с жесткой регламентацией их деятельности решить эти задачи не могли поскольку, несмотря на огосударствление и запреты, возникали условия и среда для отношений, являющихся в огосударственном хозяйстве теневыми (параллельными официальным).

Административно-централистская система планирования, нормирования и распределения ресурсов не только породила параллельные хозяйственные отношения, но и фактически обеспечивала их функционирование и нарастание. Особенно наглядно это иллюстрируется многообразными формами перекачки сырья, готовых изделий, денежных средств из легальной, прежде всего государственной экономики в теневую, нелегальную. Расширение этих процессов, невозможность в ряде случаев отделить официальную экономику от нелегальной, теневой, создавала базу криминализации хозяйства.

Выполнение плана любой ценой, огромные омертвленные товарно-материальные ценности в виде запасов являлись в условиях дефицита основой натуральных обменов между предприятиями (кстати, часто в целях обеспечения процесса воспроизводства, а не только в корыстных). Деньги просто не участвовали в таких хозяйственных отношениях. Часто реализация средств производства и предметов потребления происходила в форме их натурального обмена – стройматериалы, станки, телевизоры, легковые машины, квартиры, путевки в санатории и т.п. менялись на лес, металл, топливо и т.п. это расширяло дефицит на легальном рынке, вело к формированию черного рынка. Таким образом, предпринимательские начала, подрывавшиеся господствовавшим в тот

период хозяйственным механизмом, воспроизводились в деформированном виде и деформировали как негосударственный, так и государственный сектор.

В хозяйственные теневые операции оказывались втянутыми огромные массы людей. Часто работники, чтобы поддержать свое предприятие, выполнить план, не останавливать производство, вынуждены были зарабатывать средства на эти цели неразрешенными или нелегальными способами. Так, во многих случаях запасные части к технике работники, использующие ее, вынуждены были покупать сами (столь «действенной» была система снабжения). Таксист, работающий в таксопарке, брал для этого чаевые; шофер на грузовой машине перевозил «левые» грузы; станочнику на заводе «выводилась» более высокая оплата; механизатор, слесарь, сварщик в сельском хозяйстве обслуживал домашнее и личное подсобное хозяйство односельчан и т.п. Предпринимательство оставалось необходимым, но становилось незаконным. На этих началах оно не могло обеспечить эффективное развитие экономики, техническое и технологическое обновление, динамичность производственной, организационной и социально-экономической структур.

Все это расшатывало огосударствленное административно-централистическое хозяйство, снижало темпы роста, усиливало структурные диспропорции и отставание по общему уровню развития. Назрела необходимость очередного реформирования экономики.

На его первоначальном этапе в середине 80-х годов преодоление возникших проблем связывалось с ускорением экономического развития на базе более полного использования имеющегося потенциала и внедрения научно-технических достижений. Особое внимание уделялось мобилизации организационных факторов. Говоря другими словами, акцент делался на очередном совершенствовании механизма централизованного планового государственного хозяйства.

В социальном плане ускорение развития связывалось с упрочением социалистических нравственных и моральных ценностей советских людей: солидарности, коллективизма, приоритета общественных интересов и общественной собственности и т.д. Начала действовать программа правовых, государственных и партийных мер по борьбе с разного рода экономическими и моральными отклонениями, как представлялось, негативно влиявшими на социально-экономическую ситуацию. В 1985 г. было принято Постановление ЦК КПСС и СМ СССР «О мерах по преодолению пьянства и алкоголизма», а в 1986 г. Постановление ЦК КПСС «О

мерах по усилению борьбы с нетрудовыми доходами» и Указ Президиума Верховного Совета СССР « Об усилении борьбы с извлечением нетрудовых доходов». Реализация мер, содержащихся в этих и других подобных документах, с одной стороны, внесла существенный вклад в усугубление экономических, в том числе финансовых, трудностей в стране, с другой стороны, очередной раз основательно ударила по негосударственному сектору, особенно по его разрешенным индивидуально-предпринимательским сегментам.

Если борьба с пьянством и алкоголизмом еще больше усложнила финансовую ситуацию и образовала невосполнимую брешь в государственном бюджете, то борьба с нетрудовыми доходами задела те слои населения, которые своей экономической, во многом предпринимательской, деятельностью компенсировали для населения последствия огосударствления и административных регламентаций в сфере производства продовольствия, товаров народного потребления и услуг.

Особенно пострадало личное подсобное хозяйство. Борьба с нетрудовыми доходами во многих регионах страны вылилась в борьбу с личным подсобным хозяйством. В некоторых областях и районах устанавливались жесткие нормы посадки ранних овощей, клубники, томатов и пр. По отношению к нарушителям ограничений принимались меры прямого действия. Партийные и государственные органы (милиция, прокуратура, местные советы, райкомы партии), мобилизуя соответствующие силы и современную мощную технику (тракторы, бульдозеры), уничтожали теплицы, посадки ранних овощей. Принимались решения по лишению людей приусадебных участков или урезанию последних и т.п. одним из мероприятий этой кампании был запрет на вывоз продукции из одного региона в другой. В результате пропадала продукция, оказался деформированным колхозный рынок, долгое время остававшийся практически единственным узаконенным институтом свободных рыночных отношений в огосударственной системе. Экономические и социальные последствия этой борьбы, в конечном счете, убедили государственную верхушку в необходимости расширения негосударственного сектора, в частности, путем развития индивидуальной трудовой деятельности и особенно новой кооперации в производстве товаров народного потребления, переработке вторичного сырья, в бытовом обслуживании и общественном питании.

После законно разрешенного развития предпринимательства в период нэпа (1921-1927 гг.) вторым его взлетом стало массовое кооперативное движение 1986-1992 гг. За этот относительно

непродолжительный период, когда предпринимательство действительно поощрялось как массовое явление, развитие самой кооперации, т.е. важнейшей формы нового российского предпринимательства, успело пройти ряд этапов.

Анализ этих этапов важен и с точки зрения выявления возможностей развития социальной базы предпринимательства и многосекторного хозяйства и для иллюстрации того, как подменялись легитимные формы предпринимательства теневыми и криминальными. Причем это происходило в условиях еще сохранявшейся огосударствленной системы, когда неформальная или параллельная экономика была ограничена достаточно жесткими правовыми, политическими, социальными и морально-нравственными рамками. О том, что такие рамки были и действительно определяли экономические отношения в стране, свидетельствует быстрая реакция нового предпринимательства на принимаемые государственные решения. Поэтому и этапы становления и развития предпринимательства в форме новой кооперации можно датировать с точностью до месяца.

Первый этап (с августа 1986 г. по май 1988 г.), т.е. до принятия Закона «О кооперации в СССР», характеризовался тем, что кооперация в форме малого предпринимательства с определенными трудностями, вызванными отчасти новизной дела, развивалась в названных выше сферах относительно быстро. Этому способствовал и привычный для советского хозяйства дух очередной кампании, направленной на развитие этой формы предпринимательства, но и желание людей, как правило, молодых инициативных, имеющих неплохое образование, попробовать свои силы в новой предпринимательской среде, оставив малопродуктивную, неинтересную и малоодоходную деятельность в государственном хозяйстве. Этот этап помог подготовить один из самых прогрессивных и демократических экономических законов за все годы советских реформ – Закон о кооперации.

Второй этап (лето-осень 1988 г.) – после принятия Закона о кооперации и до выхода Постановления Совета Министров СССР о запрещении и ограничении для кооперации некоторых видов деятельности – характеризовался интенсивным развитием кооперативов в разных сферах, образованием многих новых их видов в различных регионах, городах, селах, а также практическим перерастанием части кооперации по существу в частное предпринимательство, лишь прикрывавшееся кооперативной формой. Конечно, с формальной точки зрения этот процесс следует

рассматривать, как эскалацию неформальных отношений. По существу же речь шла о накоплении новыми хозяйственными структурами предпринимательского опыта.

В течение обоих этих этапов сложилась и поддерживалась вера в быстрое и радикальное преобразование экономики и, прежде всего, государственного хозяйства. Речь шла о развертывании элементов рынка – оптовой торговли, о предоставлении самостоятельности хозяйственным звеньям, смягчении жесткого государственного регулирования сбыта продукции, новой системе ценообразования, налогообложения и т.д. На этом этапе широко практиковались различного рода эксперименты в государственном хозяйстве, направленные на предпринимательские перемены в нем. В связи с принятием Закона о государственном предприятии получил широкое распространение принцип хозяйственного расчета в его новом смысле. Хозяйственный расчет еще со времен нэпа внедрялся в советскую экономику. Однако в условиях всеобъемлющей и жесткого огосударствления использование хозрасчета в целях развития предпринимательства было невозможно. Хозяйственный расчет существовал как метод сопоставления затрат и результатов и выявления на этой основе итогов хозяйственной деятельности. Но в условиях отсутствия рыночных механизмов он в принципе не мог быть реализован в целях поиска и осуществления эффективных предпринимательских решений. И все попытки ввести его на разных хозяйственных уровнях в качестве способа обеспечения действительной хозяйственной самостоятельности и самофинансирования – хозрасчет предприятий, производственных объединений, внутрипроизводственный хозрасчет, отраслей, региональный, республиканский – кончались неудачей с точки зрения выделения эффективного производства в соответствующих сферах. Отсюда и поиск его разных форм: полный, неполный, хозрасчет особого рода и т.п., что тоже не могло придать хозрасчету реального предпринимательского содержания, а часто вело к фиктивным экономическим отношениям, что расширяло базу неформального сектора.

В новых условиях ожидания быстрых радикальных преобразований некоторые перемены как будто бы начали происходить. Шире распространились хозрасчетные принципы в воспроизводственном процессе на государственных предприятиях, начали учитываться экономические интересы участников производства, важность деления получаемого в результате производственно-хозяйственной деятельности дохода на

воспроизводственную и стимулирующую части, возможности расширения источников финансирования за счет собственных и кредитных ресурсов, арендных отношений и т.п. Появились первые предприятия, взятые в аренду коллективами, стали возникать хозяйственные организации на смешанной кооперативно-государственной основе. Ряд предприятий выпустил акции для своих работников.

Однако одновременно стало ясно, что базы для широкомасштабных позитивных рыночных перемен в государственном хозяйстве не создается. Реальная экономическая реформа задерживается. Частная собственность и принципы развития многосекторного хозяйства продолжают оставаться под запретом. Дифференциация между темпами преобразований в государственном хозяйстве и развитием кооперативного предпринимательского сектора растет.

Третий этап в развитии кооперативного предпринимательства начался принятием Постановления СМ ССР о запрещенных видах деятельности, Указа о налогообложении личных доходов членов кооперативов, согласно которому прогрессивное налогообложение этих доходов достигало 90 %. Этот Указ был впоследствии заменен документом о правилах налогообложения кооперативов, дополненного разработками мест, письмами Минфина СССР и Госкомцен СССР, направленными на ужесточения и административные регламентации кооперации, соответствующие принципам регулирования государственного хозяйства. Со стороны кооперации, быстро окрепшей, были приняты ответные меры – стали создаваться различного рода объединения, территориальные и отраслевые, выражающие предпринимательские интересы кооперативов, демонстрирующие размах и массовость кооперативного предпринимательского движения. Однако увеличились и неформальные отношения как компенсация принятых государством ужесточений предпринимательского хозяйства.

Кооперативы разваливались на предпринимательских принципах, отстаивая экономические свободы, используя диверсификацию хозяйственной деятельности, завоевывая рынки, как производители, так и потребители определенных ресурсов. Однако реальная предпринимательская конкурентная среда была ограничена и деформирована. Конкуренция между кооперацией и государственными предприятиями как хозяйствами, занимающими свои ниши и основанными на различных формах собственности, не росла. Во-первых, у тех и других были разные материальные основы

развития. Государственные предприятия имели планово-регулируемую материально-техническую базу снабжения с устойчивым государственным ценообразованием, с законно занимаемыми ими производственными площадями и т.п. Кооперативы же добывали сырье и оборудование из разных источников и по договорным ценам, а производственные площади арендовали у тех же государственных предприятий. Во-вторых, постоянно на этой основе усиливалось сращивание государственных и кооперативных структур в нелегитимных и теневых формах.

Сформировалась вообще парадоксальная конкурентная среда. Кооперативы, призванные производить товары народного потребления и услуги населению, стали конкурировать на потребительском рынке в условиях дефицита и неразвитости рыночных отношений с самим населением. Такие товары, как ткани, шерсть, мясо, масло, мука и т.п., которые могут служить сырьем в производстве товаров и в домашнем хозяйстве, стали предметом раздора, а деятельности кооперативов как рыночных предпринимательских структур предметом ненависти широких слоев населения.

Таким образом, задержка экономических реформ в стране (неясность перспектив государственного хозяйства, отсутствие законодательной базы для использования в экономике многообразных, прежде всего частных, форм собственности и хозяйства, неумение руководства страны искать перспективные и эффективные экономические механизмы преобразования экономики), привела, с одной стороны, к возникновению противоречия между новыми предпринимательскими структурами и стержневой государственной хозяйственной системой, а с другой, - к их сращиванию. Да и само кооперативное движение как предпринимательская форма вылилось в разнородное явление, отвечая различным мотивам своего возникновения. Некоторая его часть соответствовала «классической» кооперации, т.е. служила реализации интересов членов кооператива, не нацеленных на максимализацию прибыли. Вместе с тем все более значительная часть кооперативов строилась на частнопредпринимательских принципах, что было также вполне закономерно в условиях не признаваемой длительное время частной собственности.

В то же время важнейшими итогами деятельности нового кооперативного предпринимательства были, во-первых, демонстрация того, что возможно вложение средств преимущественно самого населения в развитие производства и сферу услуг. Во-вторых, в ходе развития кооперации произошла легализация многих ранее теневых

предпринимательских структур. Однако в то же время наблюдалось активное создание новых теневых конгломератов, куда было вовлечено и кооперативное и государственное хозяйство. В-третьих, было практически доказано, что в стране сохранились мощные социальные силы, включающие разные слои населения, готовые и способные развернуть широкую предпринимательскую деятельность в разных социально-экономических формах, минимизируя неформальные отношения.

В 1991 г. кооперативное предпринимательство вступило в завершающий этап своего существования. К весне 1992 г. кооперация формально ушла из российской жизни. Это объясняется тем, что из российского законодательства исчезло понятие кооперации. В законах «О собственности в РСФСР» и «О предприятиях и предпринимательской деятельности» ни кооперативная собственность, ни кооперативное предпринимательство не упоминаются. В какой-то мере это исчезновение компенсировалось развитием малых предприятий в разных хозяйственных формах и, соответственно, малого предпринимательства. Однако и этому направлению предпринимательства не повезло уже в условиях новых радикальных российских реформ.

Российский вариант предпринимательства в условиях огосударствленной системы способствовал наряду с другими факторами слому этой системы. Это произошло, в том числе и потому, что, не приняв и не развив в полном объеме легитимное предпринимательство, огосударствленная система лишила себя внутренних стимулов развития. Деформировав же и загнав предпринимательство в тень, укрепив параллельную теневую экономику. Эта система создала силу, подрывавшую ее стержневые основы. А без предпринимательства она не могла использовать рыночные механизмы в интересах своего производственного и социального развития. Эти механизмы в скрытой форме стали работать против нее.

4.3. Либеральные реформы и неформальные отношения

Новая волна реформ (с 1992 г.) привела к потере значительной части ранее созданных и активно действовавших структур нового предпринимательства как кооперативного, так и частного, не сумевших пережить резкий взлет инфляции, потери оборотных средств, налоговых ужесточений и т.п. В то же время ключевые

элементы этих реформ – либерализация экономики, приватизация государственной собственности и др. не обеспечили создания новой эффективной предпринимательской среды.

Либерализация экономики, проведенная в форме «шоковой терапии» на монетаристских принципах не создала равных правовых условий хозяйствования всем экономическим субъектам. Государственную поддержку, преференции и особый статус получили избранные отрасли, преимущественно сырьевые. Другие отрасли, независимо от их значения для национальной экономики, оказались обреченными на умирание. Предпринимательство в них стало носить точечный и случайный характер. Либерализация по-российски не только не отменила, но и усилила сращивание предпринимательских структур с институтами и органами власти на всех хозяйственных уровнях (федеральном, региональном, муниципальном). Обнародованы многочисленные примеры такого сращивания. Это означает не только становление неравных хозяйственных условий для различных предпринимательских структур, но и расширение неформального, нелегитимного и теневого секторов, разрастание криминального навеса над предпринимательским сектором. Причем этот процесс охватывает предпринимательские структуры разных масштабов и видов. Наконец, в ходе либерализации были созданы неравные условия функционирования предпринимательских структур, работающих на внутреннем и внешнем рынках.

Поддерживая внешнеэкономическую направленность предпринимательства, государство способствовало сокращению доли и роли на рынке отечественного предпринимателя-производителя. Массовый отечественный потребитель стал обеспечиваться преимущественно за счет предпринимателя-импортера и многочисленных посредников, а отечественный предприниматель-производитель оказался в худших условиях, не имеющим достаточных источников накопления. Появившиеся в ходе преодоления многолетнего дефицита и последствий разрыва хозяйственных связей после распада страны новые посреднические структуры, ориентированные на реальный сектор экономики, - товарные биржи, реализовывавшие в основном отечественный товар и заложившие основу инфраструктуры оптового рынка страны, постепенно стали терять свое первоначальное значение для развития реального сектора экономики. Впоследствии они переориентировались на работу с ваучерами, а затем на сделки с валютой и ценными бумагами. Тем самым еще больше сузив становление в стране легитимного производственного предпринимательства.

Для развития предпринимательства в ходе либерализации принципиальным явилось разрешение свободной торговли (январь, 1992 г.). Свободная торговля и ее становление в качестве предпринимательской сферы дали ряд позитивных результатов. Свобода торговли способствовала поддержке многочисленных слоев населения, обездоленного в процессе реформ безработицей (около 10 млн. человек были до августовского кризиса 1998 г. заняты в свободной торговле, - «челноки», а вместе с членами семей их численность составляла 30 млн. человек), потерей накоплений, ликвидацией социальных гарантий и т.п. Свободная торговля вовлекла средства населения в предпринимательский оборот, создала основы торгово-сбытовой инфраструктуры, обеспечила товарами различные территории, населенные места, расширила границы товарных рынков, явилась школой обучения предпринимательству. Однако наряду со всем этим свободная торговля с точки зрения развития предпринимательства имела очень серьезные негативные последствия. Во-первых, она отвлекла денежные средства и трудовые ресурсы населения от возможного развития производственной предпринимательской сферы в постоянно расширяющуюся и посредническую деятельность. Во-вторых, неотработанность правовых норм в экономике в целом и в свободной торговле, в том числе привела к ее криминализации, недобросовестной конкуренции, к сращиванию предпринимательских структур с таможенными и другими государственными органами и службами.

Оценка проведенных в России монетаристских реформ позволяет сделать вывод о том, что они не обеспечили реальной демократизации хозяйства, не основывались на четких национальных интересах, не были адаптированы к реальным хозяйственным условиям, не отвечали интересам широких слоев населения. Разрушив многие существовавшие хозяйственные формы и институты, в том числе и возникшие в ходе перестройки (такие, как кооперативное предпринимательство), они не создали основ цивилизованного рынка, подменили административно-хозяйственный диктат неформально-теневым и криминальным.

Второй базовый инструмент монетаристских реформ России – приватизация – показал, что ее проведение как централизованного плано-разверсточного по отраслям, регионам и предприятиям мероприятия, осуществляемого в предельно сжатые сроки, не дало экономического эффекта для народного хозяйства и населения страны. Приватизация не привела к формированию широкого слоя эффективно функционирующих не только собственников-предпринимателей, но и

предпринимателей-управленцев. Реально в ходе приватизации была ликвидирована государственная собственность, причем эта ликвидация не была направлена на получение эффективных экономических и социальных результатов.

Малая приватизация поначалу создала определенные основы для расширения малого предпринимательства в стране. Однако введение обезличенного ваучера и его свободная реализация не дала возможности сформировать массовый слой производственного предпринимательства и использовать для этого имевшуюся материально-техническую базу. Ваучерный этап приватизации (1992-1993 гг.) способствовал росту спекулятивного капитала и сосредоточению на этой основе собственности в руках крайне ограниченных групп людей. Следующий денежный этап приватизации (1994-1995 гг.) расширил возможности концентрации национального богатства в руках крупных собственников, часть из которых превратилась на этой основе в олигархов, диктующих условия выработки и функционирования государственной экономической и социальной политики. Приватизация в результате, не была направлена на создание эффективного, защищенного в правовом и экономическом отношении массового собственника, заинтересованного в развитии, расширении и росте производства. Между тем только такой собственник мог стать основой развития предпринимательства в стране. Приватизация не способствовала становлению конкурентной, демополизированной среды. Об этом свидетельствует состояние малого предпринимательства. Экспертные оценки свидетельствуют, что материально-ресурсный и производственно-кадровый потенциал России дает возможность функционировать не менее чем 12-15 млн. малых предприятий. В то же время, по данным Госкомстата, число таковых колеблется в пределах 800-900 тыс., (с численностью около 5-6 млн. чел.) причем одна треть из них находится в Москве \49\.

Эти данные свидетельствуют о том, что легитимное малое предпринимательство в стране как массовое явление не сформировано.

Что касается крупных приватизированных структур, в основном акционерных обществ, то их предпринимательская деятельность, как правило, происходит вне профильной сферы в форме создания коммерческих структур для проведения торгово-посреднических операций, перепродажи ликвидных материалов, сдачи имущества в аренду, участия в сделках с ГКО (что усилило негативные последствия кризиса августа 1998 г.) и другими ценными бумагами, получения банковского процента от временно свободных средств, предоставления этих средств для «прокрутки» и т.п. Доля прибыли,

получаемой от такого рода предпринимательской деятельности, часто превышает 50% балансовой прибыли. Причем рядовые акционеры от такой деятельности имеют очень мало.

Перманентная экономически необоснованная смена собственников на крупных и средних предприятиях практически всех отраслей, частые сделки по продаже пакетов акций, насильственная покупка акций у рядовых акционеров, многократная переориентация на новые управляющие структуры, зачастую теневые, долговременные разбирательства в арбитражных судах и судах различных инстанций не способствуют развитию среднего и крупного производства, заинтересованности в нем инвесторов, устойчивости хозяйственной деятельности предприятий, формированию предпринимательской среды.

Согласно монетаристской доктрине, в качестве важнейшей сферы, определяющей способы реформирования и основы выхода из кризиса, были выбраны денежно-финансовая сфера и подавление инфляции путем всемерного ограничения денежной массы. Это подорвало экономическое положение производственной и социальной сфер хозяйства, а именно в них могли бы формироваться массовые предпринимательские структуры.

Переход хозяйства на рыночные и предпринимательские основы оказался чрезвычайно сложным – стремительный рост цен, неправомерное изменение ценовых соотношений, диктуемых не спросом, а уровнем мировых или монопольных цен, утеря предприятиями накоплений и оборотных средств, разрыв экономических связей, сложности со сбытом продукции, рост износа основных фондов на фоне значительного усиления налогового бремени привели к резкому сокращению реального сектора, трудностям формирования в его, прежде всего, крупных структурах предпринимательских основ и принципов, их криминализации, необходимости поиска «крыш», поддержки лоббистских структур.

В таких условиях не обеспечивается поступление в бюджет планируемых денежных средств и, соответственно, не выполняются взятые на себя государством обязательства. Приватизация же нацелена на единовременные отчисления в бюджет от распродажи государственных предприятий и имущества, которая часто была экономически необоснованной и непродуманной. Поэтому на протяжении всего периода массовой приватизации выполнить задания по поступлению в бюджет средств от приватизации и управления государственной собственностью ни разу не удалось. В 1996 г., например, федеральным бюджетом за счет этого источника было

получено всего 10,8% от намеченных сумм. Приватизация не привела также к созданию устойчивого фондового рынка, как важнейшего механизма развития предпринимательства, в том числе вовлечения в него населения и накопленных населением финансовых ресурсов.

Практически на протяжении всех лет реформ государством поддерживалось формирование только одной сферы предпринимательства – финансово-банковской системы. Однако игнорирование в экономической политике необходимости развития им поддержки реального сектора на рыночных предпринимательских началах деформировало основы и характер деятельности и этой системы и, в конечном счете, привело ее к сильнейшему кризису и банкротству в августе 1998 г. Банковская сфера сформировалась как автономный предпринимательский сектор, нацеленный на самообслуживание, на самовывживание, скупку, а зачастую, захват отдельных ресурсно-монопольных структур реального сектора без серьезных обязательств перед ними, без инвестирования их в объемах, необходимых для реструктуризации и развития производства. В ряде случаев подобные приобретения делались в расчете на перепродажу и вывоз капитала за границу, были формой сращивания банковского капитала с государственными и теневыми структурами. Опыт привлечения средств населения, практикуемый многими банками, не только не способствовал развитию в стране предпринимательства на основе эффективного вложения этих средств в реальный сектор, но и был способом отвлечения их от последнего. В то же время не гарантировался возврат этих средств, что в очередной раз убедительно продемонстрировал кризис августа 1998 г. О сомнительном характере предпринимательской деятельности многих российских банков свидетельствуют задержки ими платежей бюджетных средств, переводимых юридическим лицам, спекулятивная «прокрутка» этих ресурсов и т.п. Такая банковская система, да еще при выраженном безразличии государства к реальному сектору, не выполняла кредитных функций. В результате банковское предпринимательство в целом крайне ограниченно способствовало развитию национального предпринимательства.

На сдерживание развития предпринимательства в стране, а точнее на формировании его нелегитимных форм, серьезное влияние оказала ориентация экономической политики на жесткое ограничение денежной массы у предприятий, породившая платежный кризис и появление разного рода денежных суррогатов и бартера. В сочетании с высоким уровнем налогов, несовершенством и переменчивостью налоговой системы это обусловило нарастание бюджетного дефицита,

увеличило неплатежи, ухудшило положение всех предпринимательских структур и малых, и средних, и крупных во всех хозяйственных сферах, включая банковскую, усилило теневые обороты, расширило масштабы «черного нала» и т.п.

Дефицит бюджета и отсутствие достаточной финансовой базы развития реального сектора привели к изменениям в структуре постоянно нарастающей задолженности каждого всем и всех каждому. Если в первые годы реформ преобладала задолженность предпринимательских структур друг другу (ее доля в 1992-1993 гг. в общей сумме задолженности достигала 80%), то начиная с 1995 г. просроченные платежи распространялись на взаимоотношения предпринимательских структур различных сфер с государством.

Государство, все более вовлекаясь в орбиту неплатежей по госзаказу, по федеральным программам, по финансированию работников бюджетной сферы и т.п., оказалось не способным выполнять свои обязательства по обслуживанию внутреннего и внешнего долга и еще раз обобрало население, своих кредиторов и инвесторов (в том числе крупные банки), фактически оказавшись банкротом и все больше втягиваясь в теневые отношения.

Таким образом, основной урок развития предпринимательства в ходе реформирования экономики страны в последнее десятилетие (навязывание безальтернативной экономической политики, безответственность принимаемых решений и т.п.) заключается в том, что главная опасность для экономики России, развития в ней рынка и предпринимательства (так же, как и в прошлом) представляют реализуемая социально-экономическая стратегия российского государства, и власть, осуществляющая эту политику.

Это подтверждается и тем, что неформальная экономика во всех ее проявлениях (легитимных, теневых и криминальных) достигла масштабов, свидетельствующих о процессе перерождения системы экономических отношений. Если еще в 1992 г. теневая экономика давала 20%, в 1995-1996 гг. 25-40% ВВП, то к 1998 г. эти цифры достигли 40-70%. (Допустимый уровень доли теневой экономики в ВВП по критерию угрозы национальной безопасности не должен превышать 10-30%, а по критерию относительного благополучия экономики – 5-10%). Это означает, что неформальные экономические отношения, по существу, все больше переплетаются с формальными и подменяют их.

Можно говорить о том, что к 1998 г. оказалась разрушенной старая и не создана новая общественная система, которая должна выступать в качестве стержня социально-экономического развития

страны. Такой стержень не возник ни в политическом, ни в правовом, ни в экономическом аспектах. Отсутствует целостная социально-экономическая система, которую можно было бы противопоставить неформальной (в современном российском случае теневой и криминальной). Этим отличается современная ситуация от той, что была в огосударственной системе, по отношению к которой неформальная экономика выступала в качестве второй, параллельной. Теперь же неформальную (теневую и криминальную) экономику вполне правомерно рассматривать как неразрывную с формальной, а в ряде случаев как подменяющую формальную, прежде всего в предпринимательской сфере. Это свидетельствует о том, что крах исторически обреченной огосударственной системы, в силу избранной экономической стратегии, не стал началом очищения социально-экономических отношений от тенденций нарастания их нелегальных форм.

Неформальная экономика охватывает все новые сферы, а ее проявления, свидетельствующие о глубоком извращении сути предпринимательства, становятся все более многообразными. Имеющаяся статистика свидетельствует о следующей динамике процессов в сфере неформальной экономики. Если в 1993 г. скрытая оплата труда составляла, по официальным данным, 5%, в 1994 г. – 9%, то в 1995 г. – 10% ВВП. Сопоставление доходов и расходов населения давало расхождение в 1993 – 1 трлн. Руб., в 1994 г. – 22,2 трлн. руб., в 1995 г. – 53,6 трлн. неденоминированных рублей. Экстраполяция приведенных цифр дает астрономические размеры теневых оборотов в настоящее время, а состояние реального сектора и бюджета государства свидетельствуют о том, что этот процесс прогрессирует. По данным заместителя председателя Правительства РФ В.И. Матвиенко, реальные расходы населения в 1999 г. превышают его реальные доходы в 2-3 раза. Министр финансов РФ считает, что из 200 млрд. руб., переданных в 1998 г. в регионы, 85% млрд. руб. разворовано. Ежегодная утечка капиталов из страны, по данным ЦБ, составляет 10-15 млрд. долл., а по данным МВД, - 25 млрд. долл.

Анализ фактов проявления неформальной экономики, позволяет выделить основные направления ее эскалации в стране, которые можно подтвердить обширными материалами средств массовой информации и конкретными примерами ситуации в регионах и хозяйственных структурах.

Во властных структурах теневая экономика проявляется в коррупции, взяточничестве, продаже коммерческой информации, ненадежности правительственных контрактов, использовании теневых

капиталов при организации выборов, допущении беззакония при реализации собственных решений, проникновением криминальных элементов в структуры власти и т.п.

В банковской структуре оборачиваются средства, полученные в нелегальной экономике путем рэкета, «черного нала», сокрытия доходов, ухода от налогов, заключения фиктивных договоров и контрактов, незаконного вывоза капитала за границу, оплаты криминальных синдикатов территориальными и предпринимательскими структурами и т.д.

Процветает лоббизм в формировании законодательства.

С точки зрения развития предпринимательства Россия близка к тому состоянию, когда основная его часть испытывает неуверенность, действительно ли действует в стране государственно (официально) установленный хозяйственный правовой порядок или надо ориентироваться на функционирующие нелегальные нормативные системы («крыши»), поскольку часто именно они возвращают субъектам предпринимательства необходимую уверенность, но уже на неформальной (нелигитимной, нелегальной, теневой) основе. Такими неформальными отношениями охвачены значительные слои предпринимательства (по данным социологических обследований, свыше 80% общей численности предпринимателей). Они все чаще используются для получения государственных должностей, значительных нелегальных доходов от исполнения властных функций, а также гарантируют личную безопасность и социальные привилегии.

4.4. Предпринимательская среда и развитие неформальных отношений

Создание широкого и эффективного предпринимательства возможно только при новой и четко сформулированной стратегии развития общества, основу которой должны составлять преобразования, меняющие характер становления и структуру экономических отношений в стране. Формирование экономических отношений и предпринимательства по вертикали «сверху вниз» должно быть дополнено вертикалью «снизу – вверх», означающей развитие инициативы и деятельности населения, первичных хозяйственных структур, территорий в соответствии с их интересами, особенностями конкретных условий и т.д. Последняя вертикаль должна стать решающей в развитии предпринимательства. Государство же должно создавать и гарантировать нормативную правовую и экономическую среду, обеспечивающую эффективное

развитие предпринимательской инициативы снизу в ее различных формах.

Это станет возможным при реальной демократизации экономики, создающей основы развития смешанного хозяйства, каждому из секторов которого, будут гарантированы: легитимная формально-правовая среда; возможность создания необходимой организационной, информационной и производственной инфраструктуры; открытость используемых государством экономических механизмов, исходя из принципа «не навреди», и обеспечение взаимосвязи этих механизмов; равенством стартовых условий всем предпринимательским структурам, независимо от их размеров и сфер деятельности. Это, в свою очередь, будет означать не что иное, как создание в стране конкурентной среды, без которой невозможно массовое и легитимное предпринимательство.

Развитие легитимного предпринимательства в многообразных формах (социальных, отраслевых, территориальных), тормозится, в частности, высоким уровнем монополизации экономики.

Монополизм созданных в прошлом отраслевых и региональных хозяйственных структур, монопольный диктат производителя над потребителем, монопольное положение крупного производства и т.п. не были в достаточной степени учтены при выборе и реализации концепции реформирования экономики. Либерализация экономики осуществлялась без преобразования самих хозяйственных основ монопольных структур, без создания жестких антимонопольных систем регулирования экономики и контроля над монополистами. Планово-административные регуляторы были отменены, а механизмы противодействия монополизму в условиях зарождающегося рынка не созданы. Отсутствие таких условий означает сужение конкурентной предпринимательской среды, задержку формирования предпринимательских структур, несбалансированность, асимметричность развития экономики. По существу последнее наиболее характерно в настоящее время для России.

Следующие один за другим переделы собственности без ее приумножения, сделки – однодневки между хозяйственными структурами в целях сиюминутного выживания без ориентации на перспективу, боязнь и нежелание создавать кредитную инфраструктуру в целях развития реального производства, физическое уничтожение конкурентов и т.п. – таковы ныне некоторые составляющие предпринимательской среды в России.

Изменение сложившейся в предпринимательстве ситуации возможно при создании ряда условий.

Прежде всего, необходимо становление многосекторного хозяйства охватывающего все отрасли и сферы экономики. Многосекторное хозяйство понимается как хозяйство сбалансированное, в котором каждый социально-экономический сектор как совокупность предприятий и хозяйственных структур, основанных на соответствующей форме собственности, занимает экономическое пространство в меру своей конкурентоспособности. В принципе же в основе развития экономических отношений лежит индивидуальный хозяйственный интерес, а как реализовать этот интерес должны решать сами люди через государственные хозяйственные структуры, корпоративные организации, собственную предпринимательскую деятельность. Государство при этом должно создать институциональный аппарат, экономические условия, хозяйственные механизмы и социальную среду, содействующие реализации членами общества их экономических интересов. Экономические функции государства состоят в том, чтобы создать легитимные условия для развития конкурентной предпринимательской среды, в которой государство может создавать и собственные предпринимательские структуры, функционирующие на общих рыночных конкурентных основах.

В таких условиях каждый сектор займет свою нишу, сформирует свои хозяйственные структуры и будет расширяться или сокращаться в зависимости от экономической конъюнктуры и собственных возможностей, а экономика страны в целом станет реально многосекторной. Важным условием должна быть возможность свободного, а не принудительного выбора людьми той формы реализации своих экономических интересов, которая их больше устраивает в данных условиях. Государство же должно гарантировать социально-экономический динамизм соответствующими правовыми и хозяйственными механизмами и институтами.

Следует заметить, что многообразие социально-экономических форм хозяйства (многосекторность экономики) не самоцель, а средство создания конкурентной среды, необходимое условие функционирования симметричной и сбалансированной экономики, в которой демонополизация и конкурентная среда являются состоянием, а потребности и возможности нелегитимных и теневых отношений сводятся к минимуму. В условиях многосекторной экономики создание новых хозяйственных структур и включение их в экономическую деятельность будет определяться конкурентоспособностью, умением действовать в рыночных условиях, а не силой или получением неформальных предпочтений.

В определенном смысле предпосылки для создания многосекторного хозяйства постепенно создаются, что проявляется в существенном расширении действующих в экономике страны социальных хозяйственных форм, основанных на различных формах собственности.

В госсобственности сохранились преимущественно крупные предприятия. По формам собственности структура предприятий в 1997 году выглядела следующим образом: 9,3% из общего числа предприятий (организаций) в стране – это государственные предприятия, 7,3% – муниципальные, 5,2% – общественные организации, 69,1% – частные, 9,1% – смешанные, а также принадлежащие иностранцам и лицам без гражданства.

Если в 1985 г. государственные основные фонды составляли 90%, а 10% – негосударственные, то в 1996 г. – соответственно 45% и 55%. В 1985 г. денежные доходы населения формировались на 74,8% за счет оплаты труда, на 16,4% – за счет доходов от собственности и 7,2% – за счет доходов от предпринимательской деятельности. В 1996 г. эта структура изменилась и выглядела следующим образом: 40,5%; 14,1% и 40,2%, соответственно.

Все эти данные свидетельствуют о том, что в стране преодолен государственной монополизм в институциональной структуре и созданы предпосылки для функционирования многосекторного хозяйства. Однако и общая структура экономики и состояние каждого из складывающихся ее секторов не свидетельствуют о завершении этого процесса. Более того, имеются серьезные деформации, как в общей структуре экономики страны, так и в каждом из социальных факторов хозяйства.

Действительно, общая структура сложившегося многосекторного хозяйства существенно сужена даже по сравнению с теми возможностями, которые ей открывает Гражданский Кодекс РФ. Как уже отмечалось, слабо развит кооперативный сектор. В некоторых отраслях, где он мог бы успешно развиваться, его вообще нет. Малое предпринимательство, включающее малые предприятия различных форм собственности (государственной, муниципальной, частной, акционерной, совместной, долевого и т.п.), не использует те возможности, которые имеются в стране для его развития, особенно местные ресурсы, не включенные в хозяйственный оборот.

Малое предпринимательство действует преимущественно в торгово-посреднической сфере. Даже в Москве, где для малого предпринимательства созданы более благоприятные условия, чем в других регионах страны, его доля по числу занятых в

промышленности составляет 14,3%, а в сфере торговли – 27,3%. О том, что малое предпринимательство слабо распространено в производственной сфере свидетельствуют данные социологических обследований. Так, по данным на 1997 г., лишь 10% лиц, занимающихся индивидуальной трудовой и предпринимательской деятельностью без привлечения наемного труда, были заняты ремонтом и строительством, а 14% имели свои фермы. В то же время 36% респондентов были «челноками», 23% торговали в ларьках и палатках. Частным извозом занимались 3%, составлением компьютерных программ – 2%, изготовлением художественных изделий на продажу – 3%. В малых частных предприятиях, использующих наемный труд, 50% - розничной и оптовой торговлей, 3% - автосервисом, 2% оказывают услуги связи. Производственной деятельностью заняты 12% предпринимателей этой группы, из них 2% производят товары ширпотреба, 2% имеют типографии и издают книги, 8% заняты ремонтом и строительством.

Во многих сферах обслуживания, непосредственно связанных с населением, действуют хотя и малые, но монопольные структуры, например, в жилищно-коммунальном хозяйстве.

Для современной России характерна концентрация экономической власти на всех уровнях управления, причем происходит усиление этой власти по мере повышения уровня управления и поддержки властью выгодных для нее хозяйственных структур. В результате административное давление на реальный сектор не только не ослабло за годы реформ, но по некоторым аспектам даже усилилось. Об этом свидетельствует, не всегда обоснованное вмешательство в хозяйственную деятельность предприятий представителей госорганов, разрастание управленческого аппарата, рост его закрытости, коррумпированности и безнаказанности: с 1985 г. по 1997 г. аппарат органов управления вырос более чем в 1,5 раза.

Отсутствие четкого разграничения полномочий между различными уровнями власти (в частности, региональной и местной) в экономической сфере ограничивает экономические возможности низовых уровней по поддержке предпринимательства и формированию предпринимательской среды. Слабость финансовой базы низовых территориальных уровней, их финансовая и в целом экономическая зависимость от более высоких уровней, мешает демополизации хозяйства, не создает условия здорового взаимодействия предпринимательских структур на территории между собой и с муниципальной властью. Например, доходная часть фонда

финансовых ресурсов районов города Москвы формируется не прямо за счет поступлений в этот фонд законодательно установленных размеров средств из соответствующих источников (от аренды нежилых помещений, рекламы на территории и т.п.), а сложным путем через комитет по имуществу и префектуры округов. Это осложняет контроль, вуалирует реальные доходы, не дает возможности районам стимулировать те формы предпринимательства, которые в большей мере соответствуют интересам и нуждам жителей.

Монетаристская политика при либерализации цен и внешней торговли, сближении мировых и внутренних цен, лишила отечественного предпринимателя возможности развиваться, используя сырьевую базу и другие ресурсы страны. В массе своей он оказался неспособен конкурировать не только на внешнем, но и на внутреннем рынке. Как ни парадоксально, но кризис августа 1998 г., приведший к резкому сокращению импорта, может способствовать развитию отечественного предпринимательства и его выходу на внутренний рынок, созданию естественной конкурентной среды. Уже положено начало созданию конкурентного рынка в пищевой промышленности, создаются условия для его формирования в легкой, деревообрабатывающей и других отраслях.

В стране имеются условия для позитивных перемен в сфере предпринимательства и неформальных отношений, связанных с ним. Предпосылками таких перемен являются осознание пагубности для страны, происходивших в экономике процессов и желание основной части населения изменить сложившуюся ситуацию, попытки отказаться от ранее проводимого курса, найти механизмы возрождения реального сектора и легитимного предпринимательства.

4.5. Неформальный сектор в аграрной сфере экономики России

Подводя итоги почти десятилетних преобразований в аграрной сфере экономики постсоветской России, можно констатировать, что наиболее масштабным их результатом стало расширение в ней неформального сектора.

Неформальный сектор современной России, в том числе и в ее аграрной сфере охватывает две группы видов экономической деятельности, каждый из которых, в свою очередь, делится на два подвида или типа.

Первая группа включает легитимные виды деятельности. Первый из ее типов представляет собой систему отношений,

неопосредованную государством и поэтому официально не учитываемую, но затрагивающую интересы людей, объединяющихся по формальному (родственники, например) или неформальному признакам для решения каких-либо хозяйственных задач не на рыночной основе. В селе это проявляется в разных формах - в строительстве на основе взаимопомощи, через обеспечение родственников, живущих в городах, сельхозпродуктами и т.п. Второй тип экономической деятельности, также входящий в группу легитимных видов деятельности, можно назвать "неформально-легитимным". Этим типом охватываются экономические отношения, использующие недостатки в законодательстве или нечеткости в хозяйственном механизме и, по существу, на законных основаниях, позволяющие использовать неучитываемые государством и, следовательно, неформальные экономические отношения. В аграрной сфере к таким отношениям могут быть отнесены, например, широко распространенные взаимозачеты, бартер, при которых нарушаются эквивалентные обмены, начисления, а не выплаты, оплаты в денежной форме и снова появившимся в сельскохозяйственных предприятиях трудодням и т.п.

Вторая группа видов хозяйственной деятельности, относящихся к неформальным отношениям, включает два нелегитимных типа:

теневую экономику, под которой следует понимать те виды неформальных экономических отношений, которые могут перестать быть таковыми при изменении законодательства, пересмотре экономических механизмов, смене хозяйственной идеологии. Например, изменение принципов налоговой политики может ослабить распространенный ныне уход от налогов, или разрешение в свое время валютных операций отменило уголовную ответственность и статью Уголовного кодекса, по которой присуждался расстрел;

криминальную экономику, то есть ту сферу хозяйственной деятельности, которая заведомо является преступной (прямое воровство, подкуп, наркотики и т.п.).

Конечно такая классификация неформальной экономики достаточно условна. Ни один из ее видов в реальной жизни не встречается в чистом виде: переплетены и находятся в постоянном движении экономические формы и отношения, субъекты неформальной экономики могут выступать и выступают в самых разных видах неформальной деятельности. Тем не менее такая классификация позволяет идентифицировать определенные социальные слои и сферы общества с определенным типом неформальных отношений, анализировать их этапность, выделять

отраслевые аспекты неформальной экономики, в частности те, которые относятся к аграрной сфере.

Рассматривая неформальные отношения в аграрной сфере, следует иметь в виду еще одно важное обстоятельство.

Понятие “неформальный сектор” как некая целостность в национальной экономике предполагает его противопоставление и противостояние формальному сектору. Однако реально такое противостояние на практике наблюдается не всегда. Любой вид неформальной экономики формируется в недрах формальной, вырастает из нее, вступает с ней в многообразные формы связей и зависимостей. Формальные и неформальные отношения, компенсируя друг друга, переходят в зависимости от происходящих в обществе институциональных преобразований и выбора механизмов хозяйствования из одних - формальных в другие - неформальные и наоборот.

В аграрной сфере экономики России, где длительное время огосударствленная экономика советского периода формально компенсировалась негосударственным хозяйством (колхозами, личным подсобным хозяйством (ЛПХ), потребительской кооперацией), возможностей для развития неформальных отношений было больше, чем в других секторах хозяйства. Это, в частности, вызывалось неэквивалентным характером отношений, сложившихся между государственным несельскохозяйственным и негосударственным сельскохозяйственным секторами, между промышленностью и сельским хозяйством, городом и селом. Так, на макро уровне в значительной степени, благодаря колхозам, экономика которых воспроизводилась преимущественно на собственной материальной основе, государство изымало из сельского хозяйства через цены и соответствующие вложения (в мелиорацию, например) значительные ресурсы для развития других отраслей народного хозяйства. Известны масштабы таких изъятий, рассчитанные А.А.Барсовым на основе анализа стоимостных обменов между городом и деревней в начале 30-х годов², В.Г.Венжером на основе данных середины 60-х годов (согласно его расчетам, свыше 23% стоимости прибавочного продукта, созданного в колхозах, было изъято в общенародный фонд)³, а также в начале 80-х годов в связи с

² А.А.Барсов. Баланс стоимостных обменов между городом и деревней. М. “Наука”, 1969

³ В.Г.Венжер. Использование закона стоимости в колхозном производстве. М. “Наука”, 1965, с.313

разработкой в то время Продовольственной программы (из всего прибавочного продукта, создаваемого в АПК, непосредственно в сельское хозяйство возвращалось менее 9 %)⁴. При этом официально постоянно провозглашалось, что в сельское хозяйство и в т.ч. в колхозное производство вкладываются огромные капитальные вложения. Однако, даже по данным официальной статистики, все капитальные вложения колхозов в 60-е годы составляли менее 40% прибавочного продукта, полученного в них в эти годы.

В то же время на микроуровне, благодаря ЛПХ, хотя и постоянно притесняемому, создавались условия для его воспроизводства на основе использования средств и ресурсов общественного производства.

Так, по нашим расчетам, на неформальной основе ЛПХ в 80-е годы воспроизводилось по материальным затратам на 22% и на 10% по трудовым затратам из общественного производства.⁵ Тем самым неофициально компенсировалась официальная низкая оплата труда сельскохозяйственным работникам и недополучение ими средств из общественных фондов потребления.

В годы советской власти продовольственный фонд в стране по многим продуктам длительное время рассчитывался и планировался без учета потребностей сельского населения. В результате многие отношения, которые формировались вокруг ЛПХ как основного источника производства продукции для нужд сельского населения и его самообеспечения, реально оказывались по преимуществу неформальными. На материалах Омской обл. за 1986-1989 гг. были прослежены и рассчитаны реальные и прежде всего неформальные каналы и потоки в реализации и производстве наиболее дефицитного тогда продукта - мяса.⁶ Подобные неформальные отношения были характерны и для других регионов страны.

Официально в 1960-1980 гг. объемы подрядно-строительных работ в целом по стране в аграрной сфере планировались существенно выше, чем были для того учтенные производственные и трудовые ресурсы. Но действующие тогда в сельской местности полуофициально неформальные бригады "шабашников", часто

⁴ Прибавочный продукт АПК. М. "Наука", 1983, с.140.

⁵ Т.Е.Кузнецова. Производственная сфера современного села. М. "Наука", 1986, с.155.

⁶ Т.Е.Кузнецова. Самообеспечение населения продовольствием в регионе. В кн. Аграрные отношения: выход из тупика. М. "Наука", 1991, с.169-187.

преследуемые, выполняли планы и за эти годы построили практически всю сельскую производственную и бытовую инфраструктуру (коровники, бани, магазины, школы, дороги и т.п.). Подобные отношения умело вписывались, хотя часто и неофициально, заинтересованными в них властями в существующую систему хозяйства. При случае власти использовали неформальный характер подобных экономических отношений в политических целях: в 30-е годы - в форме борьбы с “неразоблаченным кулаком”, в 60-70 гг. - в форме резкого осуждения “частника” (“шабашника” и владельца ЛПХ), в 80-е годы - в форме жесткой борьбы с лицами, “получающими нетрудовые доходы” и т.п.

Можно приводить множество других аналогичных примеров масштабных неформальных отношений в сельской сфере и не только в ней. По существу, из неформальных отношений состояла жизнь рядового сельского жителя: добыча леса на строительство и дрова; добыча сена и использование земельных участков для выпаса личного скота и сенокоса; произвольная оценка натуральной продукции, выдаваемой в счет оплаты труда; способы добычи запчастей для работы техники общественного производства; формальные запреты на содержание скота в ЛПХ и его реальное содержание, на выращивание и продажу ранних овощей и их выращивание и продажа сельским населением; формы привлечения труда горожан на сельхозработы; жесткие запреты на развитие подсобных промыслов и их часто неформальное использование во многих хозяйствах; взаимоотношения с городскими родственниками и т.д. и т.п. Все эти отношения носили в той или иной форме неформальный характер и относились по преимуществу к названной выше первой группе неформальных отношений (легитимных, поскольку формально-законодательно они не были разрешены, но и не всегда запрещались).

Хозяйственный механизм действующий в тот период, был настолько несовершенен, что экономика только и могла функционировать, постоянно используя неформально-легитимные, а часто и теневые отношения.

Необоснованное экономически перераспределение ресурсов между сельскохозяйственными предприятиями, произвольный выбор приоритетов в развитии регионов и территорий, поддержка определенных (по принципу кумовства) хозяйственных руководителей, партийный диктат, коррупция, прямое воровство и т.п. - все это также было характерно для того периода. Однако, в подобных отношениях участвовали уже не все сельские жители, а только те, кто

имел доступ к ресурсам и право распоряжаться судьбами других людей.

Переpleтения неформальных отношений, которыми в советское время охватывалась основная часть населения страны, были сложны и масштабны. Тем не менее эти отношения характеризовались одним важнейшим признаком - они были неформальными во всех своих видах и проявлениях по отношению к существующей тогда стержневой формальной системе, которую представляла собой советская экономика. В этих условиях о неформальной экономике можно было говорить как о “параллельной”, второй экономике.⁷ Первая же представляла собой социально-политическую и экономическую систему, достаточно четко формально очерченную со строгими параметрами хозяйственной целостности, с набором своих институциональных особенностей. Такая система официально противостояла неформальным экономическим отношениям. Это следует констатировать, отнюдь не для того, чтобы защищать советскую систему, а только для того, чтобы понять характер экономических отношений, сложившихся в современной России, в частности, в ее аграрной сфере.

Все важнейшие рыночные преобразования, проводимые в рамках стратегии “шоковой терапии” и монетаристского подхода по-русски, привели к продолжению старых и росту в аграрной сфере новых неформальных - теневых и криминальных отношений.

Продолжается диспаритет в отношениях между сельским хозяйством и несельскохозяйственным производством на макроуровне. Об этом свидетельствует диспаритет цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию, сокращение капиталовложений в сельскую сферу почти в 25 раз, невыплаты сельскохозяйственным работникам долгов по старым программам, например, по программе “Чеки-90”⁸ и т.п. Отличие же современных отношений между сельским хозяйством и промышленностью, городом и селом и теми неэквивалентными отношениями, которые были в советское время, заключается в том, что тогда 95% ресурсов, изымаемых из сельского хозяйства, все-таки попадало в

⁷ Эти термины широко использовались в тот период в западной советологии по отношению к экономической ситуации в СССР.

⁸ Согласно этой программе, в условиях тогдашнего дефицита оплата за произведенную и проданную государству сельскохозяйственную продукцию должна была осуществляться товарами народного потребления.

государственный бюджет, а примерно 5% - разворовывалось. В настоящее время, по экспертным оценкам, ситуация прямо противоположная, поскольку произошла приватизация не только сельскохозяйственных предприятий, но и финансовых потоков (например, в созданный при Минсельхозпрод Фонд льготного кредитования сельского хозяйства из банка "СБС-агро" не вернулось 2,3 млрд. рублей в 1998 году). Правда, следует отметить, что резко уменьшились масштабы изъятий из сельской сферы в связи с тем, что сократилась ее база: снизилось производство отечественной сельскохозяйственной продукции и соответственно возможные манипуляции с ней, а кроме того более 70% хозяйств являются убыточными в течение последних нескольких лет.

Выбор, согласно монетаристской стратегии, приоритетных отраслей национальной экономики, к которым сельское хозяйство не было отнесено, привел, во-первых, к резкому сокращению всего сельскохозяйственного производства (удельный вес сельского хозяйства в ВВП в текущих ценах снизился с 15,4% в 1990 г. до 6,5% в 1997 г., производство зерновых уменьшилось на 24%, мяса (уб.вес) - на 52%, молока - на 39%, яиц - на 33%). Во-вторых, к тому, что изменилась структура производства по разным типам хозяйства. (ЛПХ и фермерские хозяйства в настоящее время производят около 60% сельскохозяйственной продукции в стране). В-третьих, на 25% сократилась среднегодовая численность работников сельскохозяйственных предприятий.

Все это привело к росту безработицы, открытая часть которой в сельской местности составляет не менее 800 тыс.чел., а скрытая - еще 2 млн.чел. В отдельных регионах безработица достигает 20-30% активного населения. Доля сельской безработицы в Северо-Кавказском регионе составляет 55% в общей безработице региона, в Западно-Сибирском регионе - 42%, в Восточно-Сибирском - 37, в целом по РФ - 29%.

На 70% снизились реальные доходы сельского населения.

Эти процессы вызвали профессиональную и личную деградацию значительной части сельского населения и его социальное расслоение, и то и другое является базой теневой и криминальной деятельности. Установлено, что 1% роста безработицы увеличивает преступность на 3-5%.

В 1996 году в сельской сфере выявлено 25% всех зарегистрированных в стране экономических преступлений. Это при том, что от 50% до 95% преступлений не раскрывается. Ежегодно

совершается 5 тыс. преступлений, связанных с реализацией и поставкой на рынок сельскохозяйственной продукции.

Либерализация экономики, поскольку она оказалась неконтролируемой, привела к тому, что на 45-50% российский рынок продовольствия заполнен импортом. Причем подобная либерализация имеет серьезные теневые и криминальные итоги. Во-первых, расширяется доля неконтролируемого импорта. (В розничном товарообороте сельскохозяйственной продукции этот импорт составляет свыше 45%). Так, необлагаемый налогом спирт и фальсифицированная водка дают доход криминальным структурам ежегодно не менее 400 млн. долларов. (Известны, например, пограничные спиртовые противостояния на Кавказе, на границе с Грузией и другие). Во-вторых, отсутствие информации о балансе продовольственных ресурсов в стране, вызванное в том числе и неконтролируемой либерализацией экономики, заставляет Россию принимать товарные кредиты (которые затем придется отдавать живыми деньгами) и продовольственную помощь от западных стран, включающие в том числе и не столь необходимые стране виды продовольствия. В-третьих, выброс на рынок этого продовольствия его обрушивает, отбивая российский рынок у отечественного производителя, что вызывает новый виток теневых и криминальных отношений. В-четвертых, низкие тарифы на импортную продукцию, (на уровне 10-30% таможенной стоимости товара) запутанный и произвольный порядок оценки товаров на границе, длительная бюрократическая и дорогостоящая процедура ее сертификации – ведет к теневым отношениям, которые усугубляются частыми изменениями правил и порядка торговли, нередко вводимых явочно. Непрозрачность внешнеторговой политики России создает благоприятные условия как для отечественных, так для зарубежных теневых структур. Так, стоимость «челночной» торговли продовольствием (преимущественно из стран СНГ) оценивается в 30% российского импорта потребительских товаров, что свидетельствует о значительных теневых оборотах, не облагаемых налогом и неконтролируемых по качеству.

Возможность расширения теневых отношений в аграрной сфере не была предусмотрена в ходе реорганизации сельскохозяйственных предприятий. К настоящему времени 90% держателей земельных долей получили официальные сертификаты, подтверждающие их права собственности на землю, из них примерно 40% передали свои наделы в аренду на основе официально зарегистрированных договоров, 60% собственников договоров не

имеет. Однако арендную плату (натурой или услугами, не говоря уже о денежной форме) не получают, как правило, ни те, ни другие. Руководители многих хозяйств не только не платят арендодателям земли причитающиеся им пай, но и «приватизируют» получаемую хозяйством прибыль, аккумулируя также землю и фонды в своих руках. Между тем законодательно вопрос об уже имеющихся у многих руководителей сельскохозяйственных предприятий крупных земельных наделах, фондах, доле в прибылях и т.п. не решен и не узаконен, хотя, это было бы оправдано, поскольку в современных условиях состояние экономики многих хозяйств зависит от их руководителей. Это создает основу для теневых оборотов земельных, материальных и финансовых (части прибыли) ресурсов.

В связи с землей действуют и другие теневые отношения, такие, например, как изъятие пахотных земель и передача их лицам, не занимающимся сельскохозяйственным трудом и т.д. Если в 1992 г. было выявлено около 50 тыс. нарушений, связанных с земельными отношениями, то в 1996 г. – 250 тыс.

Для российской аграрной сферы характерен невозврат полученных кредитов. Так, в 1998 г. не вернулось в лизинговый фонд, в фонд льготного кредитования АПК и в фонд федерального агентства по регулированию продовольственного рынка около 15 млрд. руб. Многие фирмы – должники этих средств (посредники между сельскохозяйственными предприятиями и правительственными структурами, банки) исчезли. Перевод подобных операций в систему федерального казначейства, которое бы отрегулировало возвратность средств, постоянно задерживается. Иначе как коррупция такие действия квалифицировать нельзя.

Нарушение связей между производящими и потребляющими сельскохозяйственную продукцию регионами приводит к трудностям межрегиональных поставок продовольствия. Ряд регионов, имеющих свободные продовольственные ресурсы, устанавливает монопольно высокие цены, что вкупе с высокими транспортными тарифами снижает конкурентоспособность отечественного продовольствия, сужает внутренний рынок, вызывает необходимость закупки импортного продовольствия, несвоевременного завоза продовольствия в северные регионы и т.д. Все это является базой для взяток и коррупции.

О слабо развитом внутреннем рынке страны свидетельствует дифференциация цен на различные сельскохозяйственные продукты. Так соотношение между максимальной и минимальной ценой составляет на капусту – 29 раз, картофель – 14 раз, молоко – 15 раз,

хлеб – 7 раз, масло растительное – 6 раз, говядину – 5 раз, сахар-песок – 4 раза.

На взятки коррумпированным чиновникам АПК тратится от 30% до 50% доходов предпринимателей. В коррумпированные отношения, по данным социологических обследований, включено не менее 40% предпринимателей и до 2\3 коммерческих структур. Причем, наблюдается переход от разовой взятки к длительному неформальному сотрудничеству. По данным экспертов, рынок взяток в аграрной сфере равен 15-20 млрд. долларов.

Несовершенная система налогообложения привела к тому, что малое предпринимательство в агропромышленной сфере показывают всего 5% оборота, 4-5% фонда заработной платы и 5-10% прибыли. Это, в свою очередь, ведет к тому, что предприятия, скрывающие доходы находятся под контролем теневых структур. Их удельный вес составляет свыше 40% функционирующих в аграрной сфере предприятий. Объем «дикого» экспорта в рыболовстве равен 1,5-2 млн. тн рыбной продукции. Только одна операция «Путина» в 1996 г. выявила хищения на 200 млн. долларов.

Большое поле деятельности для теневых отношений создают бартерные операции. Удельный вес их в общем объеме реализации сельскохозяйственной продукции достаточно высок: по бартеру реализуется 20% зерна, почти 30% масличных культур, 17% сахарной свеклы, 10% картофеля, около 6% скота и птицы.

Для аграрной сферы также как и для других отраслей и сфер экономики характерны неплатежи, причем дефицит бюджета и отсутствие финансовых основ развития производственного сектора в сельской сфере привели к нарастанию задолженности в этой сфере.

Размеры неформального сектора в аграрной сфере (во всех его проявлениях – легитимном, теневом и криминальном) достигли масштабов, свидетельствующих о процессе перерождения самой сути государственных структур в этой сфере в диктатуру беззакония, о том, что неформальные экономические отношения, по существу, заменили формальные.

Можно с высокой степенью обоснованности говорить о том, что в современной России нет целостной хозяйственной системы, выступающей в качестве стержня развития экономики страны. Такой стержень не сложился ни в политическом, ни в правовом, ни в экономическом, ни в социальном аспектах. Нарушены принципы функционирования целостной общественной системы, которую можно было бы противопоставить неформальной (в современной российской ситуации теневой и криминальной). Именно этим отличается

современная неформальная экономика от той, что была в административно-командной советской системе. Теперь неформальную (теневую и криминальную) экономику вполне правомерно рассматривать как неразрывную с формальной, а в ряде случаев как подменяющую формальную. Такой вывод, однако, никак не означает защиту административно-централистской советской системы или требования возврата к ней.

Неформальные отношения, сложившиеся в годы реформ в сельском хозяйстве, можно проиллюстрировать примером ситуации, наблюдающейся в конкретном районе страны. В Пыталовском районе псковской области также как и в других районах прежде всего Нечерноземья после реорганизации колхозов и совхозов, формальной приватизации их имущества возникла собственность, которая теми, кому она как будто бы должна принадлежать, не считается своей.

«Прежде сельский житель имел достаточно четкие ориентиры в системе социально-экономических ценностей и на основе опыта предыдущих поколений твердо знал, что его трудовая деятельность в семейном хозяйстве является делом личным (частным) и второстепенным по отношению к его же деятельности в коллективном предприятии.

Теперь, став не по своей воле и не в результате собственной эволюции, совладельцем собственности реорганизованных совхозов и колхозов, он потерял социальную ориентировку и не может понять, каким образом он, сельский товаропроизводитель, должен реализовать себя в интересах общества. Естественно, что в этой неопределенной нестабильной ситуации сельские жители, включая и местную хозяйственную элиту, переключились на деятельность в интересах собственной семьи.»⁹

О неформальном характере сложившихся экономических отношений между сельскохозяйственными предприятиями и семейными (ЛПХ, фермерство) хозяйствами района свидетельствуют следующие данные¹⁰:

**Производственный потенциал семейных хозяйств и
сельхозпредприятий Пыталовского района Псковской области
(в %)**

	Предприятия	Семейные хозяйства	Итого
--	-------------	-----------------------	-------

⁹ Реорганизация сельскохозяйственных предприятий: их эффективность и устойчивое развитие. М., ИЭПП, 1999, с.56-57

¹⁰ Там же, с.72,73

Площадь используемых земель	33	47	100
Основные средства производства	81	19	100
Затраты труда (человеко-дней)	23	7	100
Стоимость валовой продукции	17	83	100

Причем 47% сельскохозяйственных угодий, используемых в семейных хозяйствах населения в 2,2 раза превышают количество сельхозугодий, переданных в ходе реформы в собственность семейным хозяйствам.

Чтобы прояснить до конца источники материально-технических ресурсов и услуг семейных хозяйств района, обратимся к следующим данным:

Ресурсы и услуги	Розничная торговля	Оптовая торговля	Сельхоз. предприятия	Односельчане
Семена, рассада	62	6	16	16
Молодняк скота, птицы	54	-	14	32
Техника, инвентарь	74	5	9	12
Бензин, дизтопливо, масла	66	11	19	4
Корма, зерно	14	-	58	38
Ремонт, строительство	-	-	5	95
Транспорт	-	-	42	58
Итого	41	2	26	31

В результате скрытый натуральный оборот ресурсов в районе превышает 25%. Это существенно выше того, что было в 80-е годы. Важно также отметить, что если в те годы этот оборот, а особенно изъятие из тогда общественного производства относительно равномерно распределялись между всеми членами локального сельского сообщества, то в настоящее время произошло резкое социальное расслоение. В скрытом натуральном обороте в основном участвует и пользуется его результатами местная хозяйственная элита. Именно она заинтересована в существовании и развитии сформировавшихся неформальных связей. Аналогичная ситуация

наблюдается и в других регионах страны, в частности в благодатном Краснодарском крае.¹¹

Неформальная экономика охватывает все новые и новые ниши аграрной сферы, а ее проявления становятся все более многообразными.

Об этом открыто свидетельствуют средства массовой информации, не стесняясь говорят сами участники неформальных отношений.

Анализ фактов проявления неформальной экономики, позволяет выделить основные направления ее эскалации в аграрной сфере в конкретных регионах, на территориях и в хозяйственных структурах.

Та классификация, которая была приведена в начале наиболее адекватно отражает ситуацию в аграрной сфере России, где сложившемуся расслоению общества соответствует и определенный тип неформальных отношений.

Так, для основной массы населения характерны первый и второй тип названных выше неформальных отношений. Действительно, к этим типам неформальных отношений может быть отнесена и определенная часть сельского населения (по нашим расчетам, не менее 5-7 млн. чел.). В эти же отношения вовлечены сформировавшиеся в последние годы маргинальные слои сельского населения.

К ним же относятся нищие, бездомные, беженцы, люди, живущие на свалках. По экспертным оценкам, свалки только московского мегаполиса помогают выживать более, чем полумиллиону человек. Причем это не только бездомные, опустившиеся «бичи» и тому подобный контингент, но и жители, находящиеся вблизи свалок малых городов, поселков и деревень.

Следует заметить, что некоторая часть этих групп населения использует и теневые отношения. Однако в наибольшей мере теневые отношения в форме коррупции, взяточничества, продажи коммерческой информации, ненадежности правительственных контрактов, использования теневых капиталов, допущения беззакония при принятии решений, проникновения криминальных элементов в структуры власти и т.п., характерны для федеральных, и региональных властных структур, для государственных и муниципальных

¹¹ См., например, А.М.Никулин. Предприятия и семьи в России: социокультурный симбиоз в кн. «Куда идет Россия?»... М., «Дело», 1998, с.218-229

чиновников. По нашим расчетам, этой формой неформальных отношений в аграрной сфере охвачено около 1 млн. чел.

В финансово-экономическом сегменте аграрной сферы в форме теневой занятости, «отмывания» денег, рэкета, обращения «черного нала» и «отката», сокрытия доходов и ухода от налогов, заключения фиктивных договоров и контрактов, незаконного вывоза капитала за границу, оплаты территориальных, отраслевых и корпоративных «крыш» и т.п. вынужден участвовать практически весь аграрный предпринимательский сектор России.

Все это происходит на фоне слабости и неэффективной деятельности правоохранительных органов, а также лоббистского и часто неквалифицированных законодательных структур.

Таково положение в аграрной сфере России в настоящее время. Исправить его может только принятие той стратегии развития, которая адекватна реальным российским условиям. Пока такая стратегия в стране не принята.