

ТРАНСФОРМАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ ПЕРЕХОДЕ ОТ АДМИНИСТРАТИВНО- КОМАНДНОЙ СИСТЕМЫ К РЫНКУ

Воронина А. С.

Становление рыночного хозяйства в России качественно изменило всю систему социально-экономических отношений и привело к институциональным преобразованиям в экономике. Это не могло не отразиться на положении и экономическом поведении основного хозяйствующего субъекта экономики – предприятия.

Для понимания современного состояния, актуальности и перспектив развития рыночной экономики в России большое значение имеет анализ изменений, происходящих на уровне основного звена. В этом смысле целесообразно охарактеризовать отдельные, наиболее существенные моменты, связанные с деятельностью предприятия, как основного звена экономики, в доперестроечный период.

Функционирование предприятий в условиях административно-командной системы, когда предпринимается попытка согласовать и заранее определить деятельность миллионов хозяйствующих звеньев из единого центра, имело целый ряд негативных последствий. Прежде всего, это выражалось в отсутствии мотивационного механизма. Цели, которые ставились перед отдельными хозяйствующими звеньями, как правило, совпадали с общеэкономическими целями, а именно: интенсификация производства, экономический рост, всемерное повышение производительности труда и качества продукции, строжайший режим экономики и, в конечном счете, повышение благосостояния трудящихся, навязывались предприятиям в принудительном порядке и, естественно, не достигались. Производство не было ориентировано на удовлетворение потребностей, ресурсы использовались крайне неэффективно, а продукция предприятий отличалась низким качеством. Поэтому на различных этапах развития советской экономики время от времени предпринимались попытки изменить ситуацию.

Главный шаг в этом направлении был сделан в 60-е годы. В экономической литературе того времени широко обсуждались вопросы о необходимости расширения хозяйственной самостоятельности предприятий, использовании товарно-денежных отношений, усилении роли экономических рычагов и материальных стимулов. С этой целью была разработана экономическая реформа (1965 г.). В соответствии с требованиями хозяйственной реформы предлагалось перейти от формального хозрасчета к полному. Это, прежде всего, означало, что предприятия за счет своих доходов должны были не только покрывать расходы, но и получать прибыль. Необходимость данной меры была вызвана тем, что у многих предприятий затраты на производство продукции превышали выручку от ее реализации и разница покрывалась государственной дотацией.

Во-вторых, был принят новый порядок распределения прибыли, а также введена плата за основные производственные фонды. Часть прибыли, остающаяся в распоряжении предприятий, стала использоваться для создания фондов экономического стимулирования.

В-третьих, предполагалось расширить хозяйственную самостоятельность предприятий. Оценка работы предприятий по количественному росту валовой продукции побуждала их производить больше продукции за счет роста численно-

сти работников или за счет снижения качества продукции. При этом выполнение плана служило единственным критерием оценки результатов их работы. Предприятия стремились брать на себя менее напряженные планы, а вышестоящие органы увеличивали число директивных показателей. На некоторых предприятиях «сверху» утверждалось более ста показателей. По мере роста объемов производства административные методы хозяйственного руководства при отсутствии хозяйственной самостоятельности предприятий уже не позволяли конкретно планировать из центра работу каждого звена и добиваться эффективности не только в целом по народному хозяйству, но и на каждом предприятии в отдельности.

В-четвертых, сфера хозрасчетных отношений стала расширяться. Был поставлен вопрос о переводе на хозяйственный расчет вышестоящих звеньев, а также развитии хозрасчетных отношений внутри предприятий.

На практике хозяйственная реформа 1965 года способствовала некоторому кратковременному развитию экономики: в восьмой пятилетке повысились темпы роста промышленного и сельскохозяйственного производства, производительности труда и выросли реальные доходы населения. Однако уже в девятой пятилетке экономика нашей страны стала утрачивать свой прежний динамизм. В десятой пятилетке среднегодовые темпы прироста национального дохода, производительности труда, реальных доходов заметно снизились, а в одиннадцатой пятилетке они были в два с лишним раза меньше, чем в восьмой.

Очевидно, главной причиной неудачи явилось то, что предполагаемые преобразования должны были реализовываться в рамках существующей экономической системы. То есть прежней осталась система управления, с присущими ей административными методами, система централизованного планирования, ценообразования, снабжения. В результате хозяйственный расчет так и остался формальным. Вознаграждение из фонда материального поощрения превратилось в автоматическую прибавку к заработной плате.

Размеры фонда развития производства были недостаточны для модернизации оборудования. Кроме того, в условиях существующей системы материально-технического снабжения предприятия самостоятельно распоряжаться им не могли, и он стал использоваться централизованно лишь для частичных усовершенствований производства. Его стимулирующая роль была утрачена. Показатель платы за производственные фонды себя не оправдал, так как предприятия не были переведены на условия самофинансирования.

Сокращение директивных показателей в условиях преобладания административных методов руководства на практике обернулось тем, что их число даже возросло.

Следовательно, реформа 1965 года не была завершена, так как она не меняла административно-командной системы руководства, сложившейся в 30-е годы. Ничего не изменилось в деятельности вышестоящих звеньев. В результате, предоставленная предприятиям самостоятельность осталась формальной. Экономический рост обеспечивался преимущественно за счет экстенсивных факторов, а также в полной мере овладеть товарно-денежными отношениями так и не удалось.

Принятые в 1979 году меры по улучшению планирования и усилению воздействия хозяйственного механизма на повышение эффективности производства не изменили создавшегося в экономике положения. В результате, на рубеже 70 – 80-х годов, наметившиеся ранее в экономике негативные тенденции, усилились. Произошло резкое замедление темпов экономического развития, которые к 1982 году

снизились до самого низкого уровня. Именно поэтому в 1985 году был взят курс на ускорение социально-экономического развития нашей страны, а позднее и на переход к рыночной экономике.

Переход к рынку связан с упразднением административно-командной системы, а, следовательно, с изменением типа собственности на факторы производства и созданием принципиально нового механизма координации экономической деятельности.

Исходным пунктом качественных преобразований в российской экономике является ее основное звено – предприятие. Реформирование отношений собственности в российской экономике не могло не отразиться на экономическом положении предприятия, как основного хозяйствующего звена и на его поведении, как субъекта рыночной экономики. Во-первых, появились разнообразные предприятия, соответствующие той или иной форме собственности, отличающиеся организационно-хозяйственной структурой, размерами и методами хозяйствования. Во-вторых, изменилась мотивация предприятий. Главной целью предприятия стало получение прибыли. Наряду с главной целью стали формироваться и внутрифирменные цели, образующие механизм саморазвития предприятий. Безусловно, эти цели определяются интересами собственника предприятия, размерами капитала, ситуацией внутри предприятия и внешней средой. При этом возможно несовпадение различных интересов, но в любом случае цели предприятия становятся более конкретными. В-третьих, предприятия сами принимают решения об использовании имеющихся ресурсов и о том, что и как производить.

Однако длительное функционирование предприятий в рамках административно-командной системы, строгого контроля за их экономической деятельностью со стороны государства, отсутствия частного сектора и конкуренции серьезно затрудняют процесс вхождения предприятий в рынок, и приводит к возникновению целого ряда проблем, связанных с их адаптацией в новых для них социально-экономических условиях.

С одной стороны, предприятия получили реальную самостоятельность, и, казалось бы, могут сами себе обеспечить эффективное функционирование. С другой стороны, многие предприятия не в состоянии воспользоваться полученными преимуществами и не только не достигают желаемого эффекта, а получают обратный результат. Это обусловлено тем, что формирование рыночной экономики происходит в условиях системного кризиса, который усугубляется множеством нерешенных проблем. В частности – это отсутствие законодательной базы для осуществления необходимых преобразований в экономике, несбалансированность макроэкономической и микроэкономической политики, наличие множества нежизнеспособных предприятий, которые не в состоянии выдержать конкуренцию не только на мировом рынке, но и на внутреннем, политическая нестабильность и т.п. В этих условиях многие предприятия ориентируются не на развитие, а на выживание.

Практика показывает, что государственная собственность является одним из наиболее уязвимых элементов структуры рыночных отношений, а процесс адаптации государственных предприятий к рыночным условиям происходит очень медленно и с большими трудностями. Государственные предприятия, в условиях жесткого бюджетного ограничения, испытывают финансовые трудности, что затрудняет внедрение новых технологий, решение проблемы качества и повышения конкурентоспособности производимой продукции. Кроме того, положение усугубля-

ется в результате продолжающегося кризиса неплатежей, отсутствия государственных заказов и опытных управляющих, способных обеспечить рост эффективности производства и увеличение доходов и т. п. Поэтому, с одной стороны, потенциально перспективным государственным предприятиям необходимо оказать финансовую поддержку для осуществления крупномасштабных структурных преобразований, охватывающих всю систему организационно-технических и экономических отношений, складывающихся внутри них. С другой стороны, необходимо значительно увеличить долю частного сектора в промышленности, что позволит повысить эффективность и конкурентоспособность отдельных предприятий и экономики в целом. Вполне целесообразным, в этой связи, является создание сети малых предприятий на базе отдельных подразделений. Ведь именно малые предприятия являются наиболее адекватной формой организации предпринимательства в условиях рынка. Они мобильны и динамичны, быстро реагируют на изменение рыночной конъюнктуры, у них есть стимулы для эффективного производства, рационального использования ресурсов и получения прибыли. Кроме того, малые предприятия, как самостоятельные организационные структуры, легко создаются, не требуют больших капиталовложений. Для них характерна быстрая окупаемость вложенных средств, высокая производительность труда. Они ориентируются только на создание продукции, пользующейся спросом, что возможно при использовании гибких технологических процессов. Небольшой аппарат управления и привлечение работников на договорной основе делают их накладные расходы незначительными. При этом организация малых предприятий способствует созданию новых рабочих мест и формированию среднего класса. К сожалению, малое предпринимательство в российской экономике получило широкое распространение в торговле и явно недостаточное – в сфере производства.

Несмотря на то, что становление и развитие малого предпринимательства в российской экономике связано с определенными трудностями, реализация их экономического потенциала во многом будет способствовать повышению эффективности российской экономики.

Таким образом, предприятие, являясь основным хозяйствующим субъектом, может служить индикатором, показывающим состояние экономики в целом. Все процессы, происходящие в экономике, непосредственно отражаются на деятельности предприятий. От эффективной работы предприятий, в конечном счете, во многом зависит экономический рост и благосостояние всей нации.