

## МЕЖДУ СОЦИАЛИСТИЧЕСКИМ ПРЕДПРИЯТИЕМ И РЫНОЧНОЙ ФИРМОЙ: БЕЛОРУССКИЕ ПОВ - ПРЕДПРИЯТИЯ, ОРИЕНТИРОВАННЫЕ НА ВЫЖИВАНИЕ.

Л. П. ВАСЮЧЁНОК

к.э.н., доцент кафедры «Экономика и право» БНТУ

### Аннотация:

Статья посвящена эволюции белорусских предприятий. На основе синтеза неоклассического, институционального и эволюционного подходов показано, что предприятие является воплощением специфической производительной силы обособленной экономической организации, не сводимой ни к рынку, ни к плану. Сформулирован парадокс: в неоклассической теории и в политической экономии социализма предприятие - производственная функция. Определена специфика социалистического предприятия, особенности белорусских советских предприятий, описано превращение белорусского советского предприятия в устойчивую переходную форму - предприятие, ориентированное на выживание - ПОВ, феномен которой стал вызовом экономической теории.

### ВВЕДЕНИЕ

Обособленные специфические производственные единицы – предприятия – существовали задолго до индустриального общества, до господства рыночной системы. Но в последние 300 лет именно в них концентрировалась основная хозяйственная деятельность и создавалось богатство современного общества, именно они во многом определили облик доминирующих технологических, социальных, политических и культурных систем, тенденции, проблемы и перспективы мирового экономического развития. Хотя роль экономических организаций как творца существующего экономического порядка является серьезным стимулом к их исследованию, предмет пристального внимания со стороны ученых предприятия стали относительно недавно (последние 100 лет), и сосредоточено оно было на специфической форме предприятия – рыночной (капиталистической) фирме, особенные свойства которой часто рассматривались как универсальные качества любого предприятия. Отождествление общих и специфических свойств рыночных предприятий, скорее всего, не создает проблем при анализе их в сложившемся рыночном хозяйстве. Критичной терминологической и смысловая определенность становится при переходе от плановой (советской) к рыночной экономике, так как она позволяет уловить различия социалистического предприятия и рыночной фирмы, выявить специфику предприятий переходного периода, определить способы их трансформации в конкурентные рыночные организации. Преобразование существующих белорусских предприятий в фирмы, ориентированные на эффективное развитие, возможно, самая фундаментальная задача в обеспечении устойчивого роста экономики

республики. Практика двадцатилетнего постсоциалистического развития многих стран показала, что начать реформы, например, провести либерализацию или приватизацию, гораздо легче, чем добиться реальных изменений в поведении предприятий. Экономическая политика, проводимая без должного анализа ее воздействия на такие специфические феномены как белорусские «субъекты хозяйствования», отличные и от социалистических предприятий и от рыночных фирм, получает неожиданные и нежелательные результаты.

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

С началом преобразований в социалистических странах отождествление рыночной фирмы и предприятия стало в русскоязычной литературе практически тотальным, заполонило учебники по экономической теории и тиражируется отечественным образованием [1]. В определениях наличествует грандиозный разброс мнений по поводу предприятия – от предельно общей его характеристики как особой системы до длинного перечня конституирующих его сущность конкретных признаков, обилие которых лишь затемняет проблему. Свою лепту в многоаспектность предмета внесли и правоведы с продолжающейся поныне двухсотлетней дискуссией о предприятии как объекте или субъекте права. Анализом фирмы как феномена рыночной экономики исторически первыми занялись представители неоклассической теории. Неоинституциональный подход вырос из попытки Р. Коуза особым образом решить именно проблему природы фирмы. В 80-е годы XX века появился альтернативный ресурсно-ориентированный подход. Тогда же начала развиваться новая теория инновационной фирмы, не был забыт и эволюционный подход, генетически связанный с идеями Й. Шумпетера.

В неоклассической теории фирма – передающий механизм, трансформирующий колебания спроса на товары в колебания спроса на факторы производства. Преобразование ресурсов в товары происходит с помощью набора некоторых технологий, описываемых как производственная функция. Задача ее состоит в подборе такого объема выпуска, который обеспечил бы минимальные издержки и максимальную прибыль [2]. Фирма здесь – продукт действия эффекта масштаба существующих технологий и относительных цен. Вот почему неоклассическая теория фирмы получила название технологической. Фирма неоклассики является адаптирующейся организацией, которая не развивает новые технологии, товары, рынки сбыта, она их лишь выбирает. Ее деятельность определяется экзогенными ограничениями и меняется в ответ на внешние шоки. Потому фирма в неоклассике лишена внутренней структуры, принимает вид монолитного бильярдного шара, который катится в ту сторону, в которую его гонят изменения внешних для него величин: цен, технологий, вкусов.

Неоинституционализм не отказался от концепции фирмы как агента равновесия, реагирующего на внешние толчки. Но существование фирмы выводится в нем из провалов рынка: фирма возникает там, где рынок не справляется с аллокацией ресурсов [3]. Собственно производство оставлено неоинституционализмом в ведении неоклассической теории с ее абстрактными производ-

ственными функциями, а исследование природы фирмы сведено к анализу структуры контрактов. Современная фирма, активно конкурирующая с соперниками, создающая новые товары и технологии, генерирующая экономический рост, в этой экономической школе так и не появляется.

Ресурсно-ориентированный подход с самого начала вводит анализ конкуренции, конкурентных преимуществ, инноваций. Реальная конкуренция фирм, в отличие от предположений неоклассических и неинституциональных моделей, приводит к накоплению в них уникальных ресурсов, основу которых составляют знания, опыт, умения персонала компании. Эти знания накапливаются только в совместной коллективной деятельности, ими невозможно торговать, их нельзя купить на рынке, их можно только развить в конкретном коллективе. В силу этого знания становятся разными в отдельных командах и определяют разные результаты производства[4]. Однако ресурсно-ориентированный подход абстрагируется от персональных и социальных характеристик в анализе фирмы, в силу чего экономическая организация предстает как не структурированное целое, двойник неоклассической фирмы: единица, генерирующая безликие, социально не персонифицированные знания.

Неоклассический, неинституциональный и ресурсно-ориентированный подходы, затронув каждый существенную сторону явления, так и не обнаружили собственную природу фирмы, что нашло выражение во всеобщей неудовлетворенности определениями, вспыхивающих дискуссиях с прямо противоположными выводами. Конструктивное решение проблемы, на наш взгляд, предложено М. В. Белоусенко в рамках разработанной им общей теории эволюции экономических организаций, в которой предприятие, фирма, бизнес рассматриваются как проявления общей сущности - экономической организации[5]. Под экономической организацией понимается производственная единица, состоящая из команды специализированных субъектов, совместно эксплуатирующих локализованный технологический комплекс, которая координируется совместными соглашениями и иерархией менеджеров. Вспомогательным механизмом, обеспечивающим координацию и устойчивость команды, является кластер формальных и неформальных норм поведения (институциональный кластер), а целью команды – производство продукта для его потребления вне самой организации. Экономическая организация обладает специфической производительной силой, существующей только в деятельности специализированных субъектов, координированной определенным образом.

Специализированная деятельность, а также используемые технические системы индустриального типа таковы, что позволяют сравнительно небольшой группе индивидов получить выигрыш в затратах, качестве и количестве продукта относительно другой такой же команды производителей за счет выявления внутренней экономии. Внутренняя экономия – это любой процесс, происходящий в рамках координируемой группы субъектов, который повышает производительность используемых в ней ресурсов и определяет форму кривой издержек независимо от внешних ограничений функционирования организации. Чтобы производить внутреннюю экономию и таким образом обеспе-

читать устойчивость доли рынка команды, высокую прибыль, которая может служить источником повышения доходов и расширения масштабов производства, что охватывается понятием устойчивого конкурентного преимущества, необходимо сознательное и целенаправленное конструирование особой структуры отношений, которая называется организационной.. В зависимости от того, как в организации накапливаются знания о внутренней экономии, о свойствах рыночных продуктов и сделок, комбинируются факторы производства, повышают их интенсивность, создают новые ресурсы, так складываются издержки трансформации и рыночных трансакций. Величина трансформационных и трансакционных издержек зависит от третьего типа процессов – от механизма управления (организационной структуры).

Задача организационной структуры конкурентной экономической организации состоит в следующем. Фирмы в борьбе за устойчивые конкурентные преимущества должны инвестировать в процесс создания технологических и продуктовых инноваций, что означает рост постоянных издержек, ставящих организацию в конкурентно-невыгодные условия. Поэтому организационная структура фирмы должна сознательно и целенаправленно осуществлять действия, которые быстро трансформируют высокие инвестиции в капитальные активы (high fixed costs, HFC) в низкие издержки единицы новой продукции (low unit costs, LUC):  $HFC \rightarrow LUC$  [5,с.94]. Извлечение внутренней экономии и трансформация структуры издержек предполагает перестройку всех процессов, субъектов, затрагивает жизненное положение людей, напряженность труда, доходы, отношения. Чтобы межсубъектные противоречия при познании и утилизации внутренних выгод не блокировали варианты создания устойчивых конкурентных преимуществ, требуется особая мотивационная система - сознательно спланированная, рационально разработанная система воздействий части субъектов организации на другую ее часть с целью направить их поведение на достижение организационных целей. Так как суть организации – особая производительность, особый продукт, то и целью создания мотивационной системы в организации является обеспечение производства организационно-специфического продукта. И достигается эта цель посредством «обратного стимула»: субъектам организации гарантируется значимая доля того особого продукта, который создается командой.

Итак, конкурентная фирма, будучи рыночным воплощением специфической производительной силы, возникающей в обособленной экономической организации, сознательно и целенаправленно реализует в своей деятельности стратегию по трансформации высоких инвестиций в капитальные активы в низкие издержки единицы новой продукции, специально выстраивая мотивационную систему на основе присвоения членами экономической организации специфического продукта их особой производительности (crew productivity income, CPI). Формула эффективного поведения конкурентной рыночной фирмы:  $HFC \rightarrow LUC \rightarrow CPI$ .

Организационно-специфическая производительная сила, особая производительность и прибыльность современной фирмы, которые достижимы лишь в

ее границах, не производятся не только рынком, что систематически совершенно верно подчеркивает ряд исследователей, начиная с Р. Коуза, но и централизованным планированием, директивной командно-административной системой. Конституирующей чертой предприятия является отделенное от домохозяйства производство продукции не для себя, для использования вне предприятия. При производстве не для себя предприятию необходимо соотнести производимый продукт как минимум с потребностью того, для кого он предназначен, т.е. производить благо, и знать, на каких условиях потребитель получит это благо, т.е. производить ценность. Что является благом, и какой ценностью последнее обладает, в разных системах определяется по-разному. В рыночной экономике продукты в виде денежных цен получают оценку, с одной стороны отражающую полезность и ценность товара для данного конкретного покупателя, готового за него заплатить, а с другой, полезность и ценность этого товара для всех участников обмена и его соотношение со всем миром продуктов, участвующих в обменах. Денежная цена в рыночной экономике, соединяя универсальную и индивидуальную оценку продукта, несет информацию как о предпочтениях и возможностях потребителей, так и о состоянии экономики в целом. Будучи регулятором поведения производителя (если он не следует ценовым сигналам, продукт не будет ни ценностью, ни полезностью), цены, тем не менее, предоставляют самим участникам экономической деятельности право принятия решения о том, что и как производить. Рынок – естественное условие и необходимая предпосылка существования организационно-специфической производительной силы, особой производительности современных экономических организаций, так как он создает пространство их развертывания. Можно согласиться, что не рынок производит организацию, у последней есть собственная природа, но именно рынок позволяет этой природе раскрыться. В свою очередь экономические организации придают «колесам обменов» мощь и глобальность, генерируют новые потоки спроса и предложения, новые продукты и новые потребности и в этом плане создают рынок. В особых экономических организациях, «которые знают, как вести дела» [6,с.284] с их идиосинкразической компетентностью и специфической производительной силой, рынок находит средство разрешения противоречия между всеобщностью и индивидуальностью цены продукта, между общественным, массовым характером производства и частным, персонализированным характером потребления.

В командной экономике оценка продукта формируется иерархией и доводится до участников экономической деятельности. Будучи обязательной, универсальной по форме, эта оценка индивидуальна по содержанию, несет информацию о представлениях иерархии о том, что нужно потребителю, и весьма опосредованно отражает состояние экономики. Производители и потребители не обладают правом принятия решений о том, что и как производить и потреблять. Теоретически командная экономика не предполагает наличия специфической производительной силы и особых экономических организаций. Предприятие здесь – пространственно локализованное технологическое звено единого народно-хозяйственного комплекса, производственная функция. Парадокс за-

ключается в том, что неоклассическая трактовка предприятия оказывается схожей с административно-командной - в обеих игнорируется природа экономической организации как особой производительной силы. На практике, например, в советской экономике, в той или иной мере всегда допускались товарно-денежные отношения, выполнение предприятиями плановых заданий не достигалось чистой технологией, так что предприятия наделялись некоторой самостоятельностью в принятии решений, и в этих границах происходило формирование их организационно-специфической производительной силы. Но организационно-специфическая производительная сила советских предприятий, во-первых, значительно меньше, чем у их рыночных конкурентов, так как всегда намеренно и целенаправленно ограничивалась. А во-вторых, она была направлена не на удовлетворение потребностей в виде платежеспособного спроса, не на трансформацию издержек по типу  $HFC \rightarrow LUC$ , а на выполнение плана. Все структуры и функции предприятия, его технологический комплекс, включая навыки и квалификацию персонала, учет и отчетность, структуру управления, механизмы принятия решений, характер компетенций, организация внешних контактов были ориентированы на план. Советский экономический ландшафт оказался заселен весьма специфическими, достаточно устойчивыми экономическими организмами, отличными от рыночных фирм. И отличие их состояло не в частностях, к которым в данном контексте можно отнести и уровень технологии, и отношения собственности, и организацию производства, а в главном – в характере их системно-специфической производительной силы.

Сильной стороной централизованной экономики была ее способность мобилизовать масштабные ресурсы и направить их на решение конкретной задачи. Люди и организации в ней рассматривались не в качестве источников особой производительной силы, а в качестве «винтиков», не имеющих самостоятельного значения. Достижение максимального эффекта происходило за счет реализации эффекта масштаба, выбора универсальных жестких технологий и универсального оборудования. Основным мобилизуемым ресурсом был малоквалифицированный ручной труд, приходилось использовать такую технику, на которой могли работать привычные к простому физическому труду бывшие крестьяне. Этому условию удовлетворяло универсальное оборудование, что создавало предпосылки для массового производства ограниченного числа стандартных изделий [7, с.42]. Технический прогресс внутри предприятий, организованных таким образом, собственно, и не предполагался. Новые технологии применялись на новых заводах, на них же производилась новая продукция. Наибольшее развитие получала не реконструкция существующих мощностей, а новое строительство.

Трудности, с которыми сталкивались предприятия-гиганты, были связаны с проблемой обеспечения выпуска необходимыми ресурсами. В условиях углубляющегося разделения труда внутри каждого из предприятий усиливались натурально-хозяйственные тенденции. Основное производство обрастало комплексом дополнительных производств. Увеличение вспомогательных служб вызвало разбухание ремонтной базы, рост ручного и изменение характера ин-

женерного труда. Главной функцией последнего стало обеспечение производства сырьем и материалами, а не разработка и внедрение новой техники. Собственная творческая роль инженера в поиске внутренней экономии и разработке технических путей ее утилизации на советском предприятии была подавлена. В советской экономике усилия по развитию НТП были сосредоточены не на предприятии. Инициатива чаще всего шла «сверху», критерии эффективности внедряемых новшеств не были определены, отсутствовал реальный заказчик, заинтересованный и ответственный за внедрение достижений. Административная система продуцировала число работ, удовлетворяющих интересы вышестоящих организаций в ущерб как разработке приоритетных направлений в развитии науки и техники, так и потребностям предприятий.

Ориентация на крупное производство не учитывала местные и региональные потребности, которые могли быть более эффективно удовлетворены мелкими и средними предприятиями. Массовое негибкое производство ограниченной номенклатуры изделий способствовало углублению дефицита товаров. Длительный период строительства заводов-гигантов, медленные сроки их окупаемости были одной из причин инфляции. Недооценка мелкой механизации препятствовала повышению эффективности. Снижение производственных издержек преимущественно за счет эффекта масштаба на крупных предприятиях было ограничено и имело тенденцию к убыванию. Перестройка отраслевой структуры тормозилась на фазе распространения технологических нововведений в связи с нехваткой ресурсов и стремлением к получению максимального отраслевого эффекта. Новые технологии появлялись, но не становились преобладающими [8, с.96]. Вместо смены происходило наслоение технологических укладов, в том числе и внутри предприятий. Экономика выключилась из нормального циклического обновления структуры. Если развитые страны находились в этот период в начале постиндустриального цикла, пройдя два цикла индустриализации [9], то в советской экономике не был завершен первый цикл индустриализации – расширение производства в традиционных отраслях на основе эффективных технологий, отмечалось зарождение второго цикла - перехода к ресурсосберегающей структуре производства, а постиндустриальные технологии использовались ограниченно на предприятиях оборонного комплекса. Социалистические предприятия оказались неспособны обнаружить и утилизировать даже ту внутреннюю экономию, которую можно было извлечь в рамках традиционного индустриального уклада, по своим параметрам наиболее подходящего для централизованной организации. Осуществлять ресурсосбережение и информатизацию без предоставления соответствующих условий и изменения формы экономических организаций стало и вовсе невозможно.

Централизованная система снижала издержки предприятий на ведение операций друг с другом, хотя сами органы управления народным хозяйством тратили на ее создание немало сил. Первоначально (в 30-40-е годы) планирование осуществлялось на основе достаточно узких отраслевых проектировок, в натуральных показателях определялись задания по важнейшим отраслям тяжелой промышленности и на их развитие направлялись имеющиеся ресурсы. На

удовлетворение нужд других отраслей шло то, что оставалось от решения первоочередных задач. Даже тогда, при сравнительно небольшом количестве крупных предприятий - около 1100 по материалам Явлинского [10, с.38] - планы не были сбалансированными, содержали неувязки и диспропорции. В 60-70-е годы были предприняты попытки перехода к комплексному планированию. Число составляемых плановых показателей оценивалось в огромную величину — 2,7–3,6 млрд., в том числе в центре утверждалось порядка 2,7–3,5 млн. [7, с 41-42] Большая часть этих показателей (до 70%) приходилась на распределение материалов и планирование поставок. Госплан, Госснаб, министерства, региональные плановые органы активно занимались организацией трансакций.

Трансакционные издержки существовали и на уровне государства, и на уровне предприятия. Хотя, казалось бы, раз есть руководящие органы, то трансакционные затраты для предприятия излишни. На самом деле предприятия все равно должны были нести эти издержки. С расширением номенклатуры продукции, ростом количества предприятий плановые балансы приобретали все более обобщенный характер, происходило понижение качества согласования производства и распределения продуктов. Противоречие между продуктовой и отраслевой классификацией не решал и межотраслевой баланс. Планирование от достигнутого фактически основывалось на нормах затрат предыдущих лет, было хронически консервативным. Решения принимались и исполнялись медленно, адаптация к изменяющимся условиям тормозилась. Предприятия составляли проекты планов работы, защищали их в вышестоящих органах, потом корректировали их, и так повторялось не раз. Ресурсы расходовались не только на оплату труда специалистов, поиски информации, подготовку многостраничных документов, поездки в центр, но и на благосклонность нужных лиц при принятии решений. Чтобы получить недостающее оборудование, предприятие нередко выпускало сверхплановую продукцию, поставляло ее вне плана. Образовывались цепочки взаимодействий, которые обеспечивали хозяйственную деятельность «рядом» и помимо плана - параллельная экономика как реакция предприятий на «провалы» плана, на слишком высокие, почти запретительные издержки централизованной координации.

Любой план изначально разрабатывался в натуральных показателях. Цены, установленные государственными органами, при этом рассматривались как вспомогательный учетный инструмент, позволявший агрегировать плановые задания для отдельных предприятий в единые планы всего народного хозяйства. Однако итоговые плановые задания (за исключением важнейших номенклатурных позиций) утверждались в стоимостном выражении – в виде планов по валовому выпуску. Это давало возможность предприятиям играть на ассортиментных сдвигах, навязывая потребителям ту продукцию, которую проще было произвести с учетом дефицита ресурсов. План гораздо легче выполнялся при условии: большие объемы ресурсов → рост выпуска в стоимостном выражении при сохранении физического объема, т. е., при высоких удельных затратах на единицу продукции. Задача работы конкурентной фирмы по трансформации высоких капитальных издержек в низкие удельные издержки новой про-



дукции HFC→LUC для социалистического предприятия превратилась в задачу HFC (high fixed costs) → HUC (high unit costs,) – преобразовать высокие капитальные затраты в высокие удельные затраты единицы псевдо новой продукции. Для ее решения руководство предприятия вступало в постоянные переговоры с поставщиками о снабжении предприятия ресурсами и в торги с вышестоящими органами о признании плана по валовому выпуску выполненным, несмотря на отклонения по ассортиментным позициям[11]. Достижения в реализации стратегии HFC → HUC успешными «переговорщиками» приводили к целому ряду последствий, в числе которых и затратный характер советской экономики, и необоснованная дифференциация в снабжении ресурсами и в оплате труда, и отсутствие единых критериев в оценке деятельности предприятий, и нарастающие десятилетиями диспропорции, и техническое отставание.

Из положения социалистического предприятия в системе трансакций в плановой экономике вытекало несколько важных его свойств. 1). Концентрация специфической производительной силы предприятия и его руководства на производственных и технологических процессах. 2). Ограничение управления оперативными функциями при коротком горизонте планирования. 3). Пренебрежение финансовыми вопросами в условиях мягких бюджетных ограничений. 4). Вовлеченность в систему неформальных, вплоть до коррупционных практик, переговоров с вышестоящими органами об объемах плановых заданий и ресурсов, выделяемых предприятию, а также с поставщиками и потребителями – об условиях поставок продукции.

Перечисленные черты были типичны для предприятий во всех социалистических экономиках. Однако в СССР имелись особенности, во многом повлиявшие на дальнейшую судьбу советского, в том числе белорусского, предприятия. Масштаб и детальность системы централизованного планирования в СССР обусловили низкую степень самостоятельности предприятий. Они не располагали реальной информацией о ситуации в экономике. Их опыт горизонтальных взаимодействий с другими предприятиями ограничивался согласованием условий производства и поставки продукции в рамках утвержденных планов. Производственная деятельность вне государственной собственности до конца 1980-х годов была уголовно наказуемой, тогда как в большинстве стран Восточной Европы была разрешена мелкая частная собственность и кооперативы, действовавшие в торговле и сельском хозяйстве

Политика по повышению концентрации и специализации производства, активно проводившаяся в СССР в 1960–1970-е годы, стала причиной формирования неконкурентной промышленной структуры с ограниченным числом поставщиков и потребителей. Руководители предприятий хорошо знали друг друга, директорский корпус представлял собой сплоченную неформальную корпорацию. Высокая специфичность производственных активов советских, в том числе белорусских, предприятий также предопределяла их сильную зависимость от смежников и стала причиной более глубокой дезорганизации их деятельности после начала реформ по сравнению со странами Восточной Европы.

Опережающими темпами развивалась военная промышленность. В результате в сравнении с другими социалистическими странами в СССР был гораздо выше удельный вес предприятий, которые принадлежали к военно-промышленному комплексу и зависели от заказов на военную продукцию. В полной мере это касается и белорусской промышленности. Поэтому резкое сокращение военных расходов с началом реформ сильнее отразилось на положении предприятий.

В силу более долгого существования плановой системы и большей изоляции от мирового рынка в СССР наблюдались более глубокие ценовые диспропорции. Они порождались как централизованным установлением более низких цен в некоторых отраслях, так и стремлением предприятий к завышению цен на свою продукцию в целях выполнения плана по стоимостным показателям. Этой тенденции препятствовал административный контроль центральных ведомств, однако он был достаточно эффективен лишь в сырьевых отраслях. Там, где продукция была более дифференцирована, предприятия обходили его за счет игры на ассортиментных сдвигах. С течением времени цены на сырьевые ресурсы относительно занижались, а цены на гражданскую продукцию конечных отраслей завышались по сравнению с ценами мирового рынка[11]. Исторически сложившееся относительное завышение издержек и цен во многом предопределило неконкурентоспособность белорусских предприятий не сырьевых отраслей после либерализации цен и внешней торговли.

Советская модель плановой экономики была консервативной, предприятия не имели опыта функционирования в условиях реформ. В Восточной Европе еще в конце 1960-х годов начались попытки реформирования плановой системы и внедрения элементов рынка, в том числе свободного ценообразования. Малые экономики Восточной Европы также исторически были более открытыми. В Китае процесс преобразований начался в 1979 г., но до этого предприятия пережили несколько волн централизации и децентрализации, а также период «культурной революции». Белорусские же предприятия имели опыт советских экономических экспериментов конца 1970-х – начала 1980-х годов, сводившихся к различным схемам распределения фондов экономического стимулирования. В силу большей экономической и идеологической закрытости предприятия имели мало прямых контактов с западными фирмами, у директоров отсутствовали знания о современной рыночной экономике.

Специфическая задача предприятия - мотивация участников организации к совместной специализированной деятельности, к достижению общекомандных целей, а также создание атмосферы кооперации и доброжелательности, обеспечивающих особую командную производительность – решалась для социалистического предприятия извне - путем огосударствления рабочей силы. Условия предоставляемой работы, ее содержание, системы оплаты определялись не предприятием, а государственными органами, они же формировали репрессивный аппарат, законодательно ограничивали формы протеста[7, с. 52]. Организованное на государственном уровне внеэкономическое принуждение к труду, с одной стороны, сузило возможности предприятий в создании специфических

мотивационных систем, а с другой, способствовало росту неограниченной реальной власти заводской администрации над работниками, вытеснению экономических методов управления внеэкономическими, резкому ухудшению социально-психологического климата на производстве и в стране в целом. Государство определяло стандарты бытия человека во всех сферах в соответствии с местом, которое он занимал в партийно-государственной иерархии. Огосударствление происходило не только в производстве, но и в распределении, обмене и потреблении. Особенно наглядно это проявлялось в распределении. Первоначально здесь господствовали уравнивательные тенденции. Их развитию способствовала существовавшая в первой половине 30-х годов и в годы Великой Отечественной войны карточная система, а также широко распространенный в 50-60-е годы принцип примерно равной оплаты за разный труд, что вызвало падение стимулирующей роли заработной платы. В годы застоя к этому добавились практика выплаты незаработанных премий, рост различных привилегий в зависимости от места в партийно-государственной иерархии, нетрудовые доходы. Система мотивации развивалась в направлении, противоположном присвоению специфического продукта экономической организации его создателями.

Наличие широких маргинальных слоев – еще одна важная черта производительной команды советского предприятия. Их развитию способствовали массовая миграция из деревни в город, люмпенизация интеллигенции и наличие многообразных слоев неполноправной рабочей силы (зеки, стройбат, дисбат, обитатели лечебно-трудовых профилакториев, психоневрологических диспансеров). Склонность к сотрудничеству, атмосфера кооперации и доброжелательности – важнейшие составляющие особой производительной силы предприятия – получили на советском предприятии специфическое воплощение. Образ социалистического лагеря возник отнюдь не на пустом месте. Законченная формула стратегии поведения социалистического предприятия выглядит как  $HFC \rightarrow HUC \rightarrow SLHI$  (state limited hierarchy income - ограничиваемые государством доходы в зависимости от положения в иерархии, причем далеко не всегда официальной).

Производительные команды белорусских предприятий отличались несколькими чертами. Они создавались исторически позже, когда внеэкономическое принуждение к труду приняло более мягкие формы, криминальные нормы и правила поведения в хозяйственной жизни не получили распространения. Уравнивательные тенденции, неоправданная дифференциация доходов присутствовали в полной мере. Тем не менее, отмеченные особенности производительных команд белорусских предприятий в купе с более современным техническим уровнем и более низкими транзакционными издержками (так как они создавались исторически позже), позволяют констатировать наличие у них особой производительности, отличавшей их от других советских предприятий. И для производственных команд белорусских предприятий, не слишком успешных в «плановых торгах» и коррупционных практиках, но обладающих производственным потенциалом и достаточной компетентностью, более предпочти-

тельной представлялась стратегия, подобная первой части стратегии конкурентной рыночной фирмы HFC→LUC.

Систематическое ограничение специфической производительной силы предприятия, свойственное советской экономике, привело к нарастанию кризисных тенденций, дало толчок изменениям, происходившим по нескольким направлениям. Первое - допуск частной инициативы. Были приняты законы об индивидуальной трудовой деятельности и о кооперации, разрешена деятельность частных малых предприятий. Государственным предприятиям было позволено создавать малые фирмы и совместные предприятия с участием иностранных партнеров. Цены на их продукцию жестко не регулировались. Удельный вес этого по сути частного сектора в советской экономике был мал для того, чтобы оказать серьезное влияние на поведение государственных предприятий. Но наличие двух секторов запустило механизмы скрытой приватизации в виде использования государственной собственности в частных интересах и получения доходов на разнице в условиях деятельности государственных и частных фирм.

Второе - расширение самостоятельности государственных предприятий. Эта линия экономических преобразований считалась основной. Она всемерно поддерживалась директорами предприятий, которые хотели выйти из-под контроля вышестоящих органов, Важным шагом в этом направлении стал закон о государственном предприятии, предусматривавший создание советов трудовых коллективов и введение выборности директоров, что фактически делало руководителей предприятия независимыми от вышестоящих органов. По согласованию с отраслевым министерством разрешалась аренда предприятия трудовым коллективом с последующим выкупом за счет прибыли, ставшая одним из проявлений номенклатурной приватизации. Вскоре появился и другой ее инструмент – форма акционерного общества, которая позволила превращать в негосударственные общества не только предприятия, но и звенья отраслевого управления (министерства, их подразделения). Расширение хозяйственной самостоятельности при сохранении прежней системы финансово-кредитных отношений дало толчок к реализации групповых интересов. В условиях неконкурентной среды это стало весомым фактором усиления макроэкономической несбалансированности. Освобожденные от централизованного контроля советские предприятия активизировались в реализации стратегии HFC → HUC→ UHI (unlimited hierarchy income – неограниченные доходы в рамках иерархии), что вызвало эскалацию растраты ресурсов, рост цен, бартер, взаимные неплатежи.

Третье направление изменений – развитие рыночных отношений. Произошла легализация сложившегося в плановой экономике бюрократического рынка, где позиция участника определялась его положением в социальной иерархии, своеобразным административным весом. Посредством бюрократического рынка на всех уровнях приходящей в упадок централизованной системы разные слои иерархии стали извлекать из своего положения не только косвенные, но и прямые денежные доходы: HFC → HUC→ UMHI (unlimited monetary hierarchy

income – неограниченные денежные доходы в зависимости от положения в иерархии). Начался переход от общей иерархической (под видом государственной) собственности, которой владела иерархия как целое, к частной иерархической (тоже сначала под видом государственной) собственности отдельных ее представителей. Одновременно происходила своеобразная «мультипликация» иерархий на постсоветском пространстве. Первоначально преобразование собственности осуществлялось в виде скрытой приватизации в форме передачи имущества отдельным предприятиям (а реально их директорам) на основе права полного хозяйственного ведения. Ключевым моментом явилось то, что широкими правами руководители государственных предприятий были наделены вне всякой связи с ответственностью за результаты деятельности. С ослаблением и последующим фактическим разрушением централизованного управления общая иерархическая собственность все больше стала превращаться в частную иерархическую собственность уже и по форме. После устранения союзного центра обладателем фактических правомочий стала высшая республиканская номенклатура. Она и выступила группой, предъявившей спрос на массовую и масштабную легальную приватизацию как таковую. В результате этого этапа приватизации возникала легальная частная иерархическая (уже не государственная по форме, но номенклатурная по применяемым нормам и правилам) собственность.

Трансформация советской политической и экономической системы привела к возрастанию неопределенности в условиях хозяйствования белорусских предприятий. Отказ от централизованного планирования лишил предприятия главного канала информации о том, что и на каких условиях им следует производить, поставил под угрозу их взаимодействие с другими участниками хозяйственной деятельности. Успех в реализации стратегии НФС → НУС в этот период зависел от доступа к ресурсам – финансовым и сырьевым, преимуществами в котором располагали бывшие союзные министерства и ведомства, преобразованные в акционерные общества, сырьевые предприятия и финансовые организации, опосредующие движение государственных денежных средств. Среди белорусских предприятий таких было немного. Первоначально предприятия могли извлекать доходы из разницы цен в государственном и частном секторах, но после либерализации цен в 1992 году возможности белорусских предприятий в этой сфере резко сократились вследствие завышения цен, существовавшего в СССР в обрабатывающих секторах. Либерализация внешнеэкономических связей предоставила возможности для извлечения «экспортной ренты» за счет игры на разнице цен внутреннего и мирового рынка. Заниженный курс рубля в этот период способствовал росту экспортных операций (прежде всего с сырьевыми товарами), стимулов для изменения стратегии было мало. Но одновременно с экспортом внутренний потребительский рынок стал насыщаться дешевыми импортными товарами, поступавшими из Польши, Китая, Турции по каналу «челночной» торговли. Спрос начал переключаться с псевдо новой и дорогой белорусской продукции на товары конкурентных рыночных фирм. Открытие рынков вызвало радикальное изменение положения

белорусских предприятий. Чтобы стать конкурентоспособными, они должны были занять иное, чем в плановой экономике, место в разделении труда, в том числе мировом, приспособить воспроизводство к другим пропорциям обменов, преобразовать свою внутреннюю и внешнюю структуры в соответствии с новыми соотношениями и новыми правилами, выработать другие цели и стратегию поведения, т. е. пройти серьезную системную - имущественную, правовую, финансовую, организационно-управленческую, мотивационную и технологическую - реструктуризацию.

В классической теории изменения внешней среды – через либерализацию цен, отказ от субсидий со стороны государства и появление конкуренции с частными и иностранными фирмами – создают стимулы к преобразованию предприятий. Если позволить ценовому механизму действовать свободно, то, следуя сигналам цен, экономические агенты построят эффективные экономические организации. На практике либерализация цен и внешнеторговой деятельности - ключевые шаги при переходе советского планового хозяйства к рыночной экономике - при накопившихся в СССР диспропорциях, галопирующей инфляции и обвальном падении курса рубля, сокращении государственных расходов и внутреннего платежеспособного спроса не позволили рынку стать координирующим механизмом, заменившим план. И дело не только в том, что ценовые сигналы были рассогласованными и хаотичными. Денежные цены в рыночной экономике несут конструктивную информацию субъектам, ибо отражают сложившиеся пропорции разделения труда, распределения ресурсов и их оценку субъектами платежеспособного спроса и предложения. Освобожденные цены при несоответствии продукционной структуры советской экономики потребностям населения, т. е., при перекосах предложения, при несоответствии доходов разных слоев советской социальной структуры продуктивности предлагаемых ими факторов производства, т. е., при перекосах спроса, отразили лишь глубину и масштабы диспропорций. Опять же теоретически, со временем, по мере перелива ресурсов и устранения социальных барьеров, должны установиться цены, балансирующие спрос и предложение. В идеале именно эти равновесные цены и являются исходным пунктом становления рыночной фирмы. Но перелив ресурсов и изменение социальной структуры при прочих равных условиях детерминированы как минимум временем оборота основного капитала и сменой поколений, поэтому предприятия вынуждены длительный срок работать в условиях неравновесного, «шумного», искажающего информацию рынка.

И раздававшиеся в этот период упреки в адрес белорусских предприятий в медленной их адаптации к сигналам рынка справедливы лишь отчасти. Они предполагают, что существовал равновесный рынок, к которому консервативные белорусские предприятия не желали приспособливаться. Реальность же состояла в том, что «либерализованный» неравновесный постсоветский рынок посылал производителям столь противоречивые и неадекватные сигналы, что адаптация к ним была губительна для значительной части белорусских предприятий. Наряду с этим унаследованные от планового хозяйства структурные и

ценовые диспропорции обеспечивали другим постсоветским экономическим организациям возможность извлечения переходной ренты при наличии двух секторов – самостоятельных государственных предприятий и вновь создаваемых частных фирм. В предпочтительном положении оказались предприятия сырьевых и перерабатывающих отраслей, контроль за которыми сулил доходы, базирующиеся на разнице между внутренними и мировыми ценами. Наиболее эффективные предприятия не капиталоемкого сектора (пищевая, легкая промышленность, деревообработка, торговля и т. д.) также без особых вложений могли обеспечить потенциально высокую отдачу за счет быстрого оборота капитала при работе на внутренний рынок. Большинство предприятий, сконцентрированных в капиталоемких высокотехнологичных отраслях, а также обремененные социальными активами градообразующие предприятия попадали в состояние «плохого равновесия» [9, с. 99]. В силу неконкурентоспособности на мировом рынке они не представляли собой источник потенциальных долгосрочных доходов и одновременно требовали наибольших вложений основного капитала.

Предприятия первых двух групп не имели стимулов к глубокой реструктуризации, за исключением стремления к закреплению контроля руководства над финансовыми потоками, воплотившегося, в частности, в инсайдерской приватизации. Приватизация в Беларуси начиналась типично для большинства постсоветских стран. В 1991 г. Совет министров Беларуси заложил правовые основы преобразования государственной собственности. И уже в этом году было акционировано или выкуплено 19 предприятий республиканской собственности и 42 предприятия коммунальной собственности [12, с. 67]. В 1991–1992 гг. наиболее распространенными способами были выкуп арендованного имущества арендными коллективами, либо выкуп государственного имущества трудовыми коллективами. Позже к средствам выкупа государственного имущества прибавились именные приватизационные чеки, членам трудовых коллективов устанавливались льготы при приобретении акций своих предприятий. При таком механизме приватизации белорусские предприятия сразу же попадали под контроль инсайдеров. В полном соответствии с теоретическими положениями наибольшая доля приватизированных предприятий к 1995 году пришлась на сферы с быстрым оборотом капитала: лесную, деревообрабатывающую и целлюлозно-бумажную промышленность, промышленность строительных материалов, легкую и пищевую [13, с. 300, 355, 415].

Предприятия третьей группы не имели ни стимулов, ни возможностей для преобразований, даже формальных – например, в ОАО, а широкие права руководителей государственных предприятий в распоряжении активами без соответствующих механизмов ответственности создавали объективные предпосылки для оппортунистического поведения – в форме вывода ликвидных активов с предприятий, управляемых директорами, на подконтрольные уже только им компании. Тем самым консервировалась исторически сложившаяся неэффективная структура рынков, а кризисное положение подобных предприятий усугублялось. Основной целью предприятий стало выживание (самосохранение) в

новых условиях. Белорусское советское предприятие в начале 1990-х годов превратилось в переходную форму - предприятие, ориентированное на выживание – ПОВ[14], феномен которой не вписывался в стандартные предсказания экономической теории и стал для нее вызовом.

Характеризуя особенности поведения частных предприятий, следует подчеркнуть, что стимулирование частного сектора наряду с приватизацией госсектора было существенным элементом экономической политики. Предполагалось, что новые фирмы, возникающие в форме малых и средних предприятий, смогут привнести рыночный дух инициативы и предприимчивости в бывшую плановую экономику. Возникшие еще в 80-х частные предприятия в основном действовали не в производственной, а в торговой сфере и зарабатывали прибыль главным образом на разнице цен между государственным и частным сектором, а после либерализации цен – на неравновесии советской экономики.

Существенное влияние на развитие частного сектора оказала налоговая политика. В начале 90-х годов в целях решения проблемы острого бюджетного дефицита был введен 28%-ный налог на добавленную стоимость, а также 40%-ные социальные отчисления от фонда заработной платы, начисленной работникам[15]. Этот шаг, означавший существенный рост издержек всех предприятий, в сочетании с либерализацией цен в условиях высокой монополизации экономики привел к острому кризису ликвидности. Но последствия этого кризиса были неодинаковыми для госпредприятий и частных фирм. Государственные предприятия могли получить кредиты на заработную плату в государственных банках или в банках, созданных с их участием. Они были интегрированы в сложившиеся хозяйственные связи и, опираясь на неформальные отношения внутри директорского корпуса, отгружали продукцию своим традиционным потребителям в долг, таким же образом получая сырье, материалы и комплектующие от традиционных поставщиков. В целом они продолжали легально функционировать, начисляя и уплачивая вновь введенные налоги. Напротив, фирмы частного сектора, выполнявшие функции перераспределительного придатка плановой экономики, в условиях либерализации цен и резкого повышения налогов столкнулись с проблемами. Спрос на их услуги был эластичен и сократился в разы. Поэтому частные предприятия были вынуждены прибегать к любым возможным способам сокращения издержек, включая внедрение разнообразных схем уклонения от уплаты налогов. Последнее облегчалось тем, что руководство республики, декларировавшее высокие налоговые ставки, еще не обладало аппаратом для администрирования сбора налогов. Государство фактически подтолкнуло частный сектор к массовому уходу от налогов и возникновению «серого» бизнеса, основанного на неучтенном наличном обороте, тем более что нелегальные практики ведения дел для него были привычными. В начале 90-х государство фактически закрывало глаза на подобные формы существования частных предприятий.

Столь бурное развитие частных предприятий в полулегальных и нелегальных формах имело противоречивые последствия. С одной стороны, смягчались социальные проблемы и создавались новые рабочие места. Но с другой сторо-



ны возникал эффект недобросовестной конкуренции – когда при номинально одинаковых условиях налогообложения часть предприятий практически не платила налогов. Эта конкуренция стала одной из причин того, что предприятия, изначально платившие налоги, стали генерировать налоговые неплатежи, а для расчетов с поставщиками использовать бартер и денежные суррогаты. В результате в республике к середине 90-х сложилась своеобразная двухсекторная модель экономики. Первый сектор, представленный преимущественно новыми частными предприятиями, специализирующимися на торговых и финансовых операциях и извлекавший ренту за счет накопленных ранее структурных и ценовых диспропорций, в целом процветал. Второй сектор, представленный в основном государственными и приватизированными производственными предприятиями, плохо адаптированными к условиям рынка, пребывал в кризисе. Распыленная структура и неопределенность прав собственности создавали в этом секторе стимулы к выводу ликвидных активов, ограничивая и без того узкие возможности реструктуризации. Для обоих секторов было характерно, что чем более рыночным становилось поведение отдельной фирмы, тем глубже она интегрировалась в неформальную экономику. Подобная экономическая система, которая в ее официальной части поглощала больше ресурсов, чем производила стоимости, и функционировала за счет заимствований, должна была либо получать систематические внешние источники существования, либо сползала в серьезный экономический и политический кризис.

## ВЫВОДЫ

Суммируя черты ПОВ в его белорусской ипостаси, можно констатировать, что, в отличие от рыночной фирмы, стремящейся к получению прибыли и развитию бизнеса, для государственных и приватизированных предприятий была характерна ориентация на выживание в новых условиях. Некоторые предприятия этого сектора приобретали статус частных, но реально главным действующим лицом в них оставался директор, пользовавшийся поддержкой трудовых коллективов и властей в своем противостоянии с внешними инвесторами. Именно его интересы определяли поведение предприятия. Теория связывает причины отождествления целей фирмы с целями менеджеров со слабой конкуренцией на товарных рынках и рынке наемного труда управляющих, с отсутствием контроля через финансовые рынки и неэффективной системой стимулов и ответственности менеджеров [16]. Все эти обстоятельства были в полной мере присущи белорусской экономике в начале 1990-х годов при замещении механизмов административного контроля и регулирования (в том числе партийной ответственности) кланово-иерархическими отношениями легализованной параллельной экономики.

Отличие новых частных предприятий от рыночной фирмы заключалось в том, что в условиях крайней нестабильности и неопределенности внешней среды они преимущественно были ориентированы на краткосрочное извлечение прибыли, не ставя целей поиска и утилизации внутренней экономии. Такие предприятия активно пользовались возможностями присвоения переходной

ренды. Главным действующим лицом в частных компаниях был основатель бизнеса, одновременно выполнявший функции собственника и менеджера. Существенной чертой, которая предопределяла поведение предприятий в обоих секторах, была слабость бюджетных ограничений, вытекавшая из слабости государственных институтов. Следствием этого стали широкие возможности реализации ими стратегии захвата государства, проявлявшиеся в получении субсидий и льгот, уклонении от уплаты налогов и таможенных пошлин. Все это снижало для ПОВ стимулы к реструктуризации и развитию бизнеса.

Но не все переходные предприятия нового частного и государственного секторов, избирали стратегию захвата государства. Те, кто обладал достаточной компетенцией для извлечения внешней доходности из неравновесия рынков, для поиска и утилизации внутренней экономии, следовали иной стратегии. Тем более что барьеры входа на некоторые рынки были очень низкими, значение имели не связи с властью, а способность предложить новые товары и услуги по приемлемым для потребителя ценам. Бизнес мог дистанцироваться от власти. Как и в случае с переходной рентой, данная ситуация также была характерна для определенных секторов экономики и прежде всего малого и среднего бизнеса, ориентированного на конечные потребительские рынки. Но стратегия оказывалась относительно успешной лишь тогда, когда изначально существовали некоторые условия для развития - в виде транспортной, торговой, информационной, телекоммуникационной инфраструктуры, человеческого капитала и т.д., что было характерно для крупных городов или добывающих регионов. В остальных случаях предпринимательская активность оказывалась неспособной преодолеть общие неравновесные тенденции. Каждая из этих стратегий опиралась на определенные ресурсы — рентные или инфраструктурные. Там, где подобные ресурсы отсутствовали, ни одна из стратегий не давала результатов. Помимо отраслевой специфики на выбор стратегий поведения предприятия существенно влиял предшествующий опыт. При прочих равных условиях преимущество в контактах с властью получали те, кто уже в конце 1980-х гг. обладал определенным стартовым капиталом - будь то финансовые ресурсы или личные связи в новом госаппарате. Предприниматели, не имевшие такого стартового капитала, были вынуждены ориентироваться на стратегию использования инфраструктурных условий. Особое место здесь занимал Минск — как регион с наиболее развитой инфраструктурой и человеческими ресурсами и одновременно как столичный город, на потребительский рынок которого систематически выплескивались доходы, генерируемые в рамках модели захвата государства.

Успешную стратегию ПОВ, основанную на захвате государства, в можно описать как LFC (low fixed costs – низкие капитальные затраты) → LUC (low unit costs – низкие удельные затраты за счет неплатежей партнерам, государству и рабочим) → TR (transitional rent – переходная рента). Стратегия поведения ПОВ, основанная на извлечении доходов из инфраструктурных ресурсов, выглядит как LFC (low fixed costs – тоже низкие капитальные затраты за счет поиска лакун в инфраструктуре) → LUC (low unit costs – низкие удельные за-

траты) → DI (differential income – дифференциальный доход). За внешним сходством стратегий скрывается существенная разница в содержании и перспективах. По мере накопления доходов и установления определенных «правил игры» ПОВ второй группы могут перейти к стратегии конкурентной фирмы NFC→LUC. Эффективное рыночное развитие предприятий в республике существует, например, группа компаний «Алютех», ставшая лидером рынка роллетных систем стран Восточной Европы[17], но в силу ряда обстоятельств не оно определило доминирующее поведение белорусских предприятий. ПОВ, реализующие стратегию захвата государства, для указанной эволюции не имеют ни стимулов, ни компетенций.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Экономическая теория: учебник, 2-е изд. перераб. и доп. / Н.И. Базылев [и др.] ; под ред. Н.И. Базылева, С.П. Гурко. – Мн.: БГЭУ, 1997. – 550 с.; Сажина, М.А. Экономическая теория: учеб. для вузов / М.А. Сажина, Г.Г. Чибриков. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Норма, 2007. - 672 с.
2. Введение в рыночную экономику: учеб. пособие для экон. спец. вузов / А.Я. Лившиц [и др.] ; под ред. А.Я. Лившица, Н.И. Никулиной. – М.: Высшая школа, 1995. – 447 с.
3. Коуз, Р. Природа фирмы / Р. Коуз // Природа фирмы: К 50-летию выхода в свет работы Р. Коуза «Природа фирмы»: Сборник / Р. Коуз [и др.] ; под ред. О. Уильямсона и С. Уинтера. - М.: Дело, 2001. – С. 33-52.
4. Катъкало, В.С. Ресурсная концепция стратегического управления: генезис основных идей и понятий / В.С. Катъкало // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия «Менеджмент».- 2002.- №4.- С. 20-42.
5. Белоусенко, М.В. Общая теория экономической организации: организационная эволюция индустриальной экономики. - Донецк: ДонНТУ, 2006. - 432 с.
6. Уинтер, С. Теория Коуза и проблемы компетентности и корпорации / С. Уинтер // Природа фирмы: К 50-летию выхода в свет работы Р. Коуза «Природа фирмы»: Сборник / Р. Коуз [и др.] ; под ред. О. Уильямсона и С. Уинтера. - М.: Дело, 2001. – С. 268-293.
7. Постсоветский институционализм - 2006: Власть и бизнес: [ежегодный альманах] / А.А. Алетдинова [и др.] ; редакционный совет: Р.М. Нуреев [и др.] – Ростов-на Дону: Наука-Пресс, 2006.- 512 с.
8. Теоретические и методологические основы структурной перестройки экономики Беларуси / В.Н. Шимов [и др.] ; под ред. В.Н. Шимова, Я.М. Александровича. - Мн.: НИЭИ, 1996. – 331 с.
9. Кудров, В. Структурные преобразования в европейских странах / В. Кудров // Экономист. - 1993. - №1. – С. 85-90.
10. Явлинский, Г.А. Социально-экономическая система России и проблема ее модернизации: диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук: 08.00.01 / Г.А. Явлинский. – Москва, 2005. – 349 с.

11. Долгопятова, Т.Г., Ивасаки, И., Яковлев, А.А. Российский бизнес 20 лет спустя: путь от социалистического предприятия к рыночной фирме / Т.Г. Долгопятова, И. Ивасаки, А.А. Яковлев // Мир России. - 2009. - № 4. - С. 89-114.
12. Ракова, Е., Шиманович, Г. Приватизация или внешний долг? Варианты финансирования внешне - торгового дефицита Беларуси / Е. Ракова, Г. Шиманович. – СПб.: Невский простор, 2007. – 87 с.
13. Народное хозяйство Республики Беларусь: Стат. ежегодник.– Мн.: М-во статистики и анализа РБ, 1996.
14. Айкс, Б., Ритерман, Р. От предприятия к фирме: заметки по теории предприятия переходного периода / Б. Айкс, Р. Ритерман // Вопросы экономики. - 1994. - № 8. - С. 31-39.
15. Методические указания Государственного налогового комитета Республики Беларусь от 14.01.1992 №1 «О порядке исчисления налога на добавленную стоимость» [Электронный ресурс] / Белорусский правовой портал PravoBY.info – Режим доступа: – <http://pravoby.info/docum09/part36/akt36086.htm> Дата доступа: 07.07.2011; Василевская, Т.И. Налоги: методика исчисления и пути оптимизации / Т.И. Василевская. - Мн: ООО «Скарына», 1995. – 126 с.
16. Уильямсон, О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенч.» контракция / О. Уильямсон.- Спб.: ГИПК «Лениздат»: CEV Press, 1996. -702 с.
17. Бутовская, И. «Алюминиевая» команда / И. Бутовская // Бизнес-ревю. - Сентябрь 2010. - №8(81) – С. 26-32.