

Н.Р. МОЛОЧНИКОВ, д.э.н.,
Кубанский государственный университет, Краснодар

ЭВОЛЮЦИЯ СИСТЕМЫ ПРОМЫШЛЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ПЛАНОВОЙ И ПОСТСОЦИАЛИСТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

В плановой экономике можно выделить следующие периоды развития промышленного менеджмента.

Первый период – формирование основ управления общественным производством с использованием организационных методов, советский период развития организации труда (1917–1921 гг.). Главные события периода – окончание Первой мировой войны, Гражданская война и «военный коммунизм».

Второй период – формирование командной экономики, восстановление народного хозяйства и начало индустриализации страны (1922–1928 гг.).

Третий период – переход от аграрного общества к индустриальному, предвоенные пятилетки. Главные события этого периода – Великая Отечественная война и победа советского народа (1929–1945 гг.).

Четвертый период – разработка классификации методов управления, апробация форм сочетания отраслевого и территориального управления. Главные события периода – послевоенное восстановление и развитие народного хозяйства, возникновение мировой социалистической системы хозяйствования и перестройка управления (1946–1964 гг.).

Пятый период – хозяйственная реформа, отработка системы управления производством, переход страны на этап «развитого социалистического общества» (1965–1974 гг.).

Шестой период – разработка путей дальнейшего совершенствования организационных структур управления и генеральных схем развития отраслей народного хозяйства, строительство «зрелого развитого социалистического общества» (1975–1984 гг.). Эпоха «застоя», период консервации сложившейся производственной структуры, неконкурентоспособная продукция советской промышленности.

Седьмой период (1985–1991 гг.) – перестройка, попытка достижения нового облика социализма, попытка оценки результатов развития экономики «в человеческом измерении, то есть с позиций повышения уровня удовлетворения насущных потребностей людей» [4, с. 7].

На формирование теории управления в социалистическом обществе большое влияние оказали труды основоположников научного

коммунизма К. Маркса и Ф. Энгельса, а также личный вклад В.И. Ленина в создание первого в мире социалистического государства.

Исходя из цели и задач данного исследования, охарактеризуем каждый период. Так, в первом периоде (1917–1921 гг.) были прерваны рыночные отношения, отменена частная собственность, национализированы основные отрасли промышленности. Появились основные атрибуты системы управления общественным производством – социалистическая собственность, диктатура пролетариата, государственное регулирование промышленности. Для этого периода характерны милитаризация экономики и политика «военного коммунизма», основанная на прямом распределении и принудительном труде, а также сращивание партийного и государственного аппарата. Первое Положение об управлении национализированными предприятиями было принято в 1918 г. В управлении преобладало административное регулирование. В этот период разрабатывалась и внедрялась система управления промышленностью в условиях чрезвычайной ограниченности ресурсов и полного отсутствия рыночных отношений. При этом существенными недостатками выступали недостаточная квалификация кадров и линейная организация системы управления.

В 1920 г. был разработан первый единый государственный перспективный план восстановления и развития народного хозяйства (план ГОЭЛРО), в основном выполненный к 1931 г.

В 1920 г. был создан Институт труда при ВЦСПС, преобразованный в 1921 г. в Центральный институт труда (ЦИТ) при Народном комитете труда. Наука управления в период становления плановой экономики «выступала как научная организация труда. ЦИТ мог входить с предложениями в правительство и занимался пропагандой НОТ» [21, с. 131].

В 1921 г. был создан Госплан как главный экономический орган страны, обеспечивающий разработку и выполнение единого народнохозяйственного плана.

Итак, в первый период развития теории управления новой эпохи были разработаны и

© Н.Р. Молочников, 2009

практически реализованы положения об использовании организационных методов в управлении.

В течение второго периода (1922–1928 гг.) шло формирование командной экономики, было создано новое государство – СССР (декабрь 1922 г.), произошло становление однопартийной системы. Этот период характеризуется вынужденным и временным возвращением к рыночным отношениям и предпринимательской деятельности в условиях новой экономической политики (НЭП). В процессе налаживания новой системы использовался опыт капиталистического хозяйствования. Так, «в СССР в 1924–1925 гг. удельный вес капиталистического уклада в произведенной промышленной продукции составлял около 10 %. Более значительной (до 18 %) была его доля в отраслях группы “Б”. Несколько бóльшую роль играет капиталистический уклад в торговле. Так, в СССР в 1922–1923 гг. в розничном товарообороте на частную торговлю приходилось свыше 75 %, а в оптовом – около 18 %. Доля частника в заготовке сельскохозяйственной продукции (без овощей и фруктов) составляла в 1924–1925 гг. 25 %» [17, с. 326]. Госкапитализм стал специфическим укладом именно переходной экономики, когда новая система хозяйствования развивалась вширь и вглубь.

В 1921–1924 гг. была создана банковская система. В 1925 г. открылись первые курсы «командиров производства», «красных директоров», а в 1927 г. – первая промышленная академия. В 1928 г. был принят первый пятилетний план, ставший основной формой планирования.

В рассматриваемый период администрирование сменяется хозяйственным маневрированием. Основным звеном управления стали тресты, действовавшие на основе хозрасчета. Произошел переход от линейных организационных структур управления к линейно-функциональным (штабным). Государственные предприятия обрели определенную самостоятельность и перешли на самоокупаемость. Усилилось единоначалие. На практике отрабатывались принципы подбора кадров на основе их партийности. Начинались репрессии против управленческих кадров (Шахтинское дело и др.).

Третий период (1929–1945 гг.) связан с осуществлением программы индустриализации народного хозяйства – переходом от аграрного общества к индустриальному.

В 1932 г. в стране действовало более двадцати промышленных академий. В середине 1930-х гг. развитие организации труда в стране практически прекратилось. Центральный институт труда был закрыт, вновь начались политические репрессии.

Во второй половине 1930-х гг. в СССР завершился переходный период от капитализма к социализму. Наступила эпоха безраздельного господства общественной собственности на средства производства. Новый уклад утвердился во всех сферах общественной жизни.

За годы предвоенных пятилеток сложилась сложная многоступенчатая система управления производством. Началась разработка нормативных материалов по организации управления производственными предприятиями. В годы войны отрабатывались специфические проблемы управления, т.е. был использован опыт первого периода развития теории управления по применению методов жесткого централизованного управления в чрезвычайных условиях. Промышленность страны была переведена на военные рельсы. В хозяйственном руководстве усилились административные методы. Построение «государственного социализма» привело к созданию тоталитарного государства.

Четвертый период (1946–1964 гг.) ознаменовался переводом экономики на гражданские рельсы, определением путей дальнейшего развития экономики и системы управления промышленным производством. Но период восстановления народного хозяйства после войны вынужденно тяготел к методам индустриализации.

К началу 1950-х гг. в СССР функционировала 31 академия по различным отраслям народного хозяйства. Однако в конце 1950-х гг. они были ликвидированы, но зато увеличились сроки подготовки инженеров и экономистов до пяти и более лет в пределах одной ступени высшего образования в вузах.

В этот период разрабатывались классификации методов управления промышленным производством, апробировались формы сочетания отраслевого и территориального управления.

Основной организационной формой системы управления стали Советы народного хозяйства (совнархозы) экономических административных районов. Дальнейшее развитие получил принцип партийного контроля хозяйственной деятельности. Данный период также характеризуется ростом научных исследований

по новым направлениям в теории управления общественным производством.

На четвертый период (1946–1964 гг.) пришлось возникновение мировой социалистической системы хозяйствования и расширение экономического сотрудничества СССР с социалистическими странами. Основным методом и важнейшей формой осуществления экономического сотрудничества стала координация народнохозяйственных планов в системе СЭВ. Процесс социалистической экономической интеграции стран – членов СЭВ, регулируемый коммунистическими и рабочими партиями и правительствами этих стран, и в первую очередь КПСС, приобрел наиболее интенсивный характер.

В августе 1955 г. создан НИИ Госкомтруда СССР, начинается его сотрудничество с НИИ стран – членов СЭВ.

В течение пятого периода (1965–1974 гг.) осуществлялось внедрение хозяйственной реформы как долгосрочной системы мероприятий, направленных на создание системы управления, основанной на отраслевом принципе и использующей всю совокупность методов управления.

Теория организации труда получает дальнейшее развитие. Управленческий труд утверждается как производительный. Вводятся в действие нормативно-методические материалы по проектированию организации труда, годовая отчетность о внедрении НОТ на предприятиях. Вновь были организованы союзные и союзно-республиканские министерства, при которых стали создаваться институты повышения квалификации руководящих работников и специалистов.

Управление строилось по двух- и трехзвенной системе, а объединения становились основным звеном системы управления. Идео-

логи утверждали, что страна вступает в этап так называемого развитого социалистического общества.

В целом пятый период характеризуется отработкой комплексного подхода к совершенствованию системы управления производством, но экономика оставалась на рельсах экстенсивного развития.

Шестой период (1975–1984 гг.) связан с разработкой путей дальнейшего совершенствования организационных структур управления и генеральных схем развития отраслей, усилением роли экономических нормативов, широким использованием целевых комплексных программ в области управления. Намечился перевод экономики на интенсивный путь развития.

В стране действует 182 центра НОТ и 93 их филиала, а также множество всесоюзных промышленных объединений (ВПО), производственных объединений (ПО). К примеру, потенциал предприятий Министерства станкостроительной и инструментальной промышленности, выпускающих металлорежущие станки, включал в 1976 г. 18 ПО и 79 заводов, а по РСФСР – соответственно 10 и 47 (табл. 1).

Политическим лозунгом было строительство «зрелого развитого социализма». В последующий период это название россияне воспринимали как нарицательное (как и название отдельных пятилеток).

В 1978 г. была создана Академия народного хозяйства при Совете министров СССР. Она играла важную роль в развитии системы образования по экономике и управлению для руководителей-практиков, а также партукратии. Стала действовать государственная система подготовки и повышения квалификации управленческих кадров.

Таблица 1

Количество предприятий МИНСТАНКОПРОМа, выпускающих металлорежущие станки (за 1976 г.)*

ВПО	СССР		РСФСР	
	ПО	Заводы	ПО	Заводы
«Союзтяжстанкопром»	7	18	5	12
«Союзстанколия»	6	18	3	10
«Союзстанкопром»	3	21	1	10
«Союзточстанкопром»	2	22	1	15
<i>Итого</i>	18	79	10	47

* Таблица составлена по материалам сборника: Техничко-экономические показатели работы заводов. Металлорежущие станки. М., 1977.

Вместе с тем с начала 1980-х гг. началось снижение жизненного уровня народа.

В специальной отечественной литературе значительное внимание отводилось рассмотрению несостоятельности буржуазной и мелкобуржуазной критики теории и практики управления социалистическим производством, в том числе теории командной экономики, сравнительного анализа современных экономических систем, теории трансформации и т.д. При этом отстаивались все атрибуты организации управления общественным производством и авангардная роль партийного контроля хозяйственного управления.

В 1983 г. Ю.В. Андропов писал о необходимости «неуклонно исходить из законов развития экономической системы социализма. Объективный характер этих законов требует избавиться от всякого рода попыток управлять экономикой чуждыми ее природе методами» [1, с. 19].

Уместно отметить, что «тоталитарные общества зачастую характеризуются командной экономикой и общественной собственностью» [5, с. 52]. В этом плане СССР был страной с тоталитарным политическим режимом и относился к странам «второго мира», располагающим экономиками с низким и средним уровнями дохода.

Для седьмого периода (1985–1991 гг.) характерна известная всему миру перестройка и попытка достижения нового облика социализма, осуществлялся массовый переход хозяйствующих субъектов – социалистических предприятий на принципы хозяйственного расчета, которые получили название четырех «С»: самопланирование, самофинансирование, самокупаемость и самоуправление. В этот период страна приступила к реализации широкой программы конверсии оборонной промышленности. Одновременно происходит сдвиг позиций в области достижений по НОТ. Упраздняются подразделения НОТ на предприятиях. НИИ труда прекращает сотрудничество с НИИ стран СЭВ.

В юбилейном статистическом ежегоднике «Народное хозяйство СССР за 70 лет» отмечалось, что национальное богатство в 1987 г. по сравнению с 1913 г. увеличилось более чем в 50 раз [14, с. 7]. Вместе с тем за весь период эпохи централизованного руководства экономикой около 20 лет были заняты Гражданской войной, интервенцией, Второй мировой войной и послевоенным периодом восстановления народного хозяйства. Эти обстоя-

тельства также накладывали своеобразный отпечаток на усиление жесткости плановой экономической системы.

В плане дальнейшего развития отечественных основ менеджмента седьмой период имеет большую значимость и заслуживает особого внимания: страна не только относилась, как и дореволюционная, к группе промышленно развитых стран мира (по объему производства промышленной и сельскохозяйственной продукции), но и была с учетом доли в мировой промышленной продукции сверхдержавой с ядерным паритетом. Однако «сохранившаяся административная система управления вступала во все большее противоречие с развитием производительных сил, с требованием научно-технической революции. Начиная еще с 70-х годов (XX столетия. – Н.М.) экстенсивный путь развития экономики за счет прироста ресурсов стал все более затруднительным» [16, с. 7]. Начался процесс снижения темпов социально-экономического развития народного хозяйства. «Практически прекратилось повышение жизненного уровня народа. Ухудшались все основные показатели экономики...» [16, с. 7–8]. Последовавшая затем радикальная реформа управления не привела к созданию бездефицитной экономики, лишённой диктата производителя, и удовлетворению народнохозяйственных и личных потребностей. Не состоялась ставка и на развитие товарно-денежных отношений, хотя на предприятиях страны стали по командам сверху внедрять региональные системы повышения эффективности производства и новые методы хозяйствования – полный хозрасчет, самофинансирование, арендный подряд, самоуправление. На рубеже 1980–1990-х гг. разразился экономический и социально-политический кризис, который наглядно продемонстрировал наше растущее отставание от развитых стран Запада в экономической, научно-технической и социальной областях.

Отсутствие чувства хозяина на производстве, ощущение у каждого труженика чувства поденщика в результате его отчуждения от средств производства требовали осмысливания недостатков в системе общественной собственности. Деидеологизация сложившихся десятилетиями устойчивых образов и стереотипов стала основой нового мышления. Появились первые ростки демократизации общественной жизни. Впервые в стране политическая инертность населения переросла в ее тотальную политизацию. Перестройка стала ча-

стью мировой перестройки. Данный период также характеризуется распадом мировой социалистической системы хозяйствования.

В этот же период заметно уменьшается «пористость» рабочего времени ИТР и служащих, повышается напряженность и отдача управленческого труда, существенно сокращается численность аппарата управления, появляются даже «излишние» свободные руки служащих [15, с. 4]. Развертывается и антибюрократическая кампания (с различными крайностями) по изгнанию управленческих работников из сферы управления в сферу материального производства и с надеждой, что «работники упраздняемых органов управления или сокращаемого административного аппарата станут к станку, прилавку и т.п.» [6, с. 10].

На смену искусственным понятиям «степень хозрасчетности», «уровень хозрасчетности» в аппарате управления пришли новые – модели, типы, формы хозрасчета, гибкие структуры, гибкая экономика. Буквально ожили классические принципы организации процессов управленческого труда – пропорциональность, параллельность, прямоточность, непрерывность, ритмичность и специализация. Резко повысилась хозрасчетная ответственность каждого управленческого подразделения за конечные результаты деятельности предприятия. Традиционные факторы организации управленческого труда стали «обволакиваться» реально нарождающейся коммерческой культурой управления.

От формальной и келейной аттестации деловых качеств специалистов именно в этот период в стране перешли к открытой аттестации управленческих кадров и их рабочих мест. Появился научно-обоснованный инструментарий оптимизации численности работников аппарата управления. Началось разрушение штабных структур управления. Совершенствование организации управленческого труда стало рассматриваться в качестве важнейшего фактора интенсификации производства, неотъемлемого элемента радикальной экономической реформы.

Также заметим, что на пороге нарождающихся рыночных отношений в канун развала СССР в практике управления производством наступила эпоха управленческих услуг. Однако государственно-монополистические предприятия СССР не вступали друг с другом в конкуренцию и не имели какой-либо самостоятельности. В условиях командно-административной системы и формального

коммерческого расчета министерства руководствовались политическими интересами командно-административной системы. Более того, политика чрезмерной интеграции, проводившаяся ранее в рамках СЭВ, привела в условиях перехода к рыночным отношениям к фактическому прекращению прежней производственной программы на промышленных предприятиях ряда ведомств и разрушению договорных отношений в масштабе всей экономики страны. Таким образом, ведомственный монополизм на протяжении десятилетий предшествовал перестроечным процессам в СССР.

С уменьшением удельного веса госзаказа в общем объеме производства (и соответствующим увеличением удельного веса свободной номенклатуры продукции) стали создаваться изначальные предпосылки функционирования рыночного механизма. Однако этот процесс был заторможен дефицитом рынка потребительских и продовольственных товаров. При этом многие виды продукции выпускались с низким качеством, а цены устанавливались по верхним пределам. Предприятия практически перестали работать: старые договорные отношения уже были разрушены, а новые партнерские отношения еще не были установлены, т.е. имела место низкая договорная дисциплина.

Будущим рыночным отношениям способствовал процесс усиления хозяйственной самостоятельности фирм и организаций. Активно обсуждалась и проблема создания организованного, контролируемого и управляемого рынка. Следует также отметить, что деидеологизация развивалась более быстрыми темпами во внешней политике страны, чем во внутренней. Именно с новым политическим мышлением и ломкой прежних идеологических стереотипов стремительно приближалось время перехода к рынку и уходило в прошлое время бесплатного «обмена передовым опытом» в рамках прежнего формального социалистического соревнования и экстенсивного развития экономики. Одновременно шли процессы нарастания экономической самостоятельности территорий и натурального обмена между ними видов продукции и услуг. Повсеместно создавались новые координирующие структуры – главПЭУ (вместо бывших крайпланов), доказывалась необходимость подчинения экономических интересов территорий единому центру как регулятору общесоюзного рынка и правового государства.

В специальной литературе прорабатыва-

лись основные условия перехода к рынку [15, с. 9]. К ним были отнесены:

- повышение качества продукции;
- подготовка управленческих кадров в области маркетинга и менеджмента;
- внедрение и развитие форм и моделей полного хозрасчета;
- переход от арендной модели к акционерному предприятию;
- разработка проектов гибких эталонных (генеральных) оргструктур программно-целевого типа и переходных к ним вариантов на базе научно-производственных и производственно-технических комплексов;
- поэтапное сокращение аппарата управления, конкурсность управленческих кадров;
- компьютеризация производства и внедрение автоматизированных рабочих мест;
- переход на повышенную степень напряженности управленческого труда и усиление материальной заинтересованности;
- переход к регулируемой рыночной экономике с созданием эффективного общесоюзного рынка без экономического сепаратизма;
- приватизация государственной собственности.

Однако факторы торможения перестройки, порождаящие дальнейшее углубление стагнации в развитии производственных отношений (дефицит финансового бюджета, инфляция), еще более подчеркивали актуальность внедрения и развития менеджмента как нововведения в отечественной теории управления производством.

Началось реформирование основ существующей экономической системы, включая самую глубинную основу – собственность. Так, летом 1990 г. был принят «Закон о собственности в СССР», в котором признавалось многообразие форм собственности – государственной, кооперативной, смешанных форм (в виде акционерных предприятий, трудовой частной формы собственности и индивидуальной трудовой деятельности). В декабре 1990 г. Верховный Совет РСФСР принял «Закон о собственности в РСФСР», в котором частная собственность на средства производства не только получила полные права, но и определенные преимущества по сравнению с государственной.

Однако перестройка хозяйственного механизма не состоялась: приближалось время изменения системы общественных отношений

и реального перехода к рыночным отношениям. После августовских событий 1991 г. в конце этого же года произошел распад СССР.

На рассматриваемый седьмой период приходится последний в истории страны 12-й пятилетний план (рассчитанный на 1986–1990 гг.), а также прекращение деятельности ряда отраслевых министерств.

Определенный интерес представляет, на наш взгляд, время появления определений и понятий по менеджменту и маркетингу (и направленность их трактовок) в специальной отечественной литературе эпохи централизованного руководства экономикой. Оно охватывает 5, 6 и 7-й периоды. Так, в «Большой советской энциклопедии», изданной в 1974 г. (пятый период, 1965–1974 гг.), даются понятия маркетинга и менеджмента (но не менеджмента) с акцентом критики современной буржуазной идеологии [3, с. 1119–1120]. В шестой период (1975–1984 гг.) «Советский энциклопедический словарь» не дает никаких сведений о маркетинге и менеджменте. Его авторы ограничиваются лишь одним термином – «менеджеры» [20, с. 787]. «Словарь иностранных слов», опубликованный в 1989 г. (седьмой период, 1985–1991 гг.), приводит понятия маркетинга, менеджмента и менеджмента, но с акцентом их приемлемости лишь в капиталистическом производстве [19].

Обзор приведенных источников показывает, что ростки рыночной идеологии появились лишь только в седьмом периоде, когда тип экономики страны стал уже смешанным. Но еще не было «шквала» американской рыночной литературы, но он хлынул в Россию, начиная с 1992 г., т.е. уже в постсоциалистический период, на этапе восстановления рыночных отношений.

Итак, седьмой период в развитии отечественной теории управления обусловил предпосылки возникновения маркетинга, предшествовал восстановлению рыночных отношений и развитию менеджмента. «В целом же перестройка и последовавшие за нею события ярко продемонстрировали, что индустриальная модель, не опирающаяся на общество массового потребления, не может стать фундаментом для постиндустриальной трансформации» [8, с. 263].

В специальной литературе в вопросах развития организации труда большинство авторов ограничивалось лишь периодом централизованного руководства экономикой.

А.И. Рофе, исследующий историю раз-

вития НОТ в России, выделяет следующие периоды: первый (популяризация идей НОТ и разгром НОТ: 1920–1930-е гг.) и второй (активизация работы по НОТ и сдача достигнутых позиций: 1955–1985 гг.) [18].

Нам представляется необходимым выделить три периода в развитии организации труда в России: дореволюционный (1901–1917 гг.), советский (1918–1991 гг.) и постсоветский (с 1992 г. по настоящее время). При этом советский период следует разделить на четыре этапа.

Отдельные авторы полагают, что развитие российского менеджмента началось с середины 1980-х гг. в результате общественно-политических преобразований, получивших название перестройки, и выделяют в истории российского менеджмента четыре следующих этапа [11, с. 103–106].

Первый (ранний) этап развития (1984–1992 гг.) характеризуется появлением кооперативов и менеджеров-антрепренеров.

Второй этап развития (1992–1998 гг.) связан с полным разрушением экономического пространства и появлением менеджеров трех типов – хозяйственников, антрепренеров и в роли наемного персонала.

Третьему этапу развития (с 1998 г.) свойственны более быстрые темпы возникновения группы профессиональных менеджеров во вновь создаваемых отраслях и сферах (консалтинговых, инвестиционных услуг), а также на таких рынках, как, например, фондовый, потребителей фармацевтической продукции, бытовой электроники и электротехники.

Четвертый этап, развитие которого относится к будущим периодам, по прогнозам экспертов, будет характеризоваться увеличением доли профессиональных менеджеров, работающих по найму практически во всех отраслях и сферах производства и обслуживания.

Такое выделение этапов представляется несколько условным и не очень точным: не очерчены границы третьего этапа и прогнозируется размытое начало четвертого этапа – через 3–5 лет (т.е. в 2006–2008 гг.); не показаны истоки теневой экономики и история становления российского бизнеса, которая начинается задолго до перестройки в СССР и протекает в несколько этапов [13, с. 123–129].

На наш взгляд, начало первого этапа следует отнести к 1960-м гг., когда наиболее предприимчивые советские граждане «ставили цеха» (отсюда и название «цеховики») и занимались нелегальным бизнесом в сфере местной

промышленности – производили бижутерию, обувь, одежду и т.п. Ввиду того что круг лиц, занимавшихся такого рода деятельностью, был ограничен («цеховики» знали друг друга лично), а нелегальный характер бизнеса требовал корпоративности, они резко отличались от предпринимателей периода начала перестройки. У «цеховиков» был выработан свой негласный кодекс, требовавший максимальной честности и порядочности.

Начавшаяся перестройка позволила «цеховикам» легализовать свой бизнес и расширить производство. Однако экономическая политика правительства конца 1980-х гг., подрывавшая любое производство, подкосила бизнес «цеховиков», а хлынувший в страну поток дешевых импортных товаров окончательно разорил эту категорию предпринимателей. Будучи в большинстве своем честными, порядочными предпринимателями производственной направленности, «цеховики» оказались к началу 1990-х гг. невостребованными и были оттеснены другими.

На смену им пришли люди новой формации, предприниматели «кооперативной» волны, готовые ради больших заработков идти на риск любыми путями. По складу характера эти люди в большинстве своем были авантюры – в условиях, когда еще не были отменены статьи Уголовного кодекса, предусматривавшие наказание за спекуляцию и незаконные валютные операции, они активно занимались этой деятельностью, за что на начальном этапе многие из них и пострадали. Однако в последующем правительство все-таки создало им все условия для спекуляции.

К 1991–1992 гг. владельцы торговых кооперативов сумели заработать большие деньги и стали представлять повышенный интерес для хлынувшего в бизнес уголовного элемента различных мастей. Прокатившаяся череда убийств уничтожила часть кооператоров, другая – была разорена, некоторые бежали за границу, и лишь небольшая часть сумела сориентироваться в происходящем, перестроила структуру своего бизнеса, приспособившись к новым условиям.

После неудавшегося в 1991 г. ГКЧП, подтвердившего необратимость реформ, в бизнес пришли молодые функционеры из партийно-комсомольского аппарата, грамотные производственники и хорошие общественники. Они быстро адаптировались в новых условиях, а изучив зарубежный опыт ведения бизнеса, сумели заработать свой капитал и занять лиди-

рующие места в экономике.

В настоящее время большинство из них сходится в одном – сокращение теневого оборота капитала служит гарантией стабильности возглавляемых ими предприятий. Поэтому они уже сегодня готовы легализовать большую часть бизнеса. Таким образом, интересы государства и владельцев предприятий начинают совпадать.

В специальной литературе мало исследований по этапности развития современного российского менеджмента. Так, к примеру, В.С. Катькало в эволюции российского менеджмента выделяет три этапа [9, с. 9–10]. По его мнению, первый этап (1989–1994 гг.) – период раннего становления новых экономических институтов в условиях непоследовательных экономических реформ и вакуума их правового обеспечения.

Второй этап (1995–1998 гг.) – время осознания российским менеджментом своих достижений и недостатков, чему помог кризис 1998 г. Рост российского бизнеса в середине 1990-х гг. был подкреплен принятием нового Гражданского кодекса.

Третий этап (с 1999 г.) отличается быстрым «взрослением» российского менеджмента, пришедшим в себя после августа 1998 г.

Такая трехэтапная трактовка эволюции российского менеджмента представляется несколько надуманной, а ее границы необоснованными.

В современном постсоциалистическом периоде, по нашему мнению, можно выделить два этапа развития менеджмента – этап перехода к рыночным отношениям, фактическое их восстановление (1991–1999 гг.) и этап формирования системы свободного предпринимательства в России (с 2000 г. по настоящее время). Оба этапа связаны с бурным развитием промышленного менеджмента. В начале 1990-х гг. начинается разгосударствление собственности и вновь происходит акционирование государственных банков и предприятий. Только за период 1990–1993 гг. число коммерческих банков на территории России возросло более чем в 18 раз [2, с. 5]. Однако начальный этап рассматриваемого периода характеризуется неготовностью предприятий к работе в условиях рыночных отношений.

С 1991 г. в России на первый план выдвинута гигантская задача перехода от принципов управления командной экономики к принципам маркетинга, от «штабной» теории управления к менеджменту относительно ре-

ального рынка, его пространства. На наш взгляд, богатый опыт теории управления плановой экономики перечеркнуть нельзя – его надо использовать в новом направлении.

Возникновение предпосылок будущего маркетинга и менеджмента в России с самого начала было обусловлено как непосредственно перестроечными процессами, начавшимися еще в СССР, так и осуществляемыми в настоящее время российскими рыночными трансформациями. Тщательное изучение этих предпосылок раскрывает кризисную специфику перехода к рыночным отношениям: несколько лет в стране не было ни плановой, ни тем более рыночной экономики.

Прежде популярное во всем мире слово «перестройка» уже к 1991 г. стало нарицательным понятием. Если в 1985 г. перестройка объяснялась как жесткая необходимость перевода экономики на интенсивный путь развития, как возрождение чувства хозяина и преодоление отчужденности к средствам производства, то по мере появления контуров концепции самой перестройки определилась и ее генеральная цель – новый облик социализма. Однако перестройка затягивалась и в целом и по своим компонентам. Кроме того, произошло разрушение экономического пространства. После августа 1991 г., развала СССР, входа России в СНГ и ее однозначного перехода к рыночной экономике «жизненный цикл» перестройки закончился, а страна приступила к радикальным преобразованиям в направлении изменения системы общественных отношений.

Генеральной целью осуществляемых рыночных трансформаций становится новый облик России, а ее экономика уже является экономикой смешанного типа. Да и право частной собственности охраняется законом в соответствии со ст. 35 Конституции Российской Федерации [10, с. 14]. Для значительного ряда фирм характерными организационными изменениями стали приватизация государственной собственности и капитализация производственных отношений.

Продолжающийся процесс приватизации привел к переходу большей части предприятий из государственного в частное либо коллективное владение. Ваучерный вариант приватизации не способствовал активизации предпринимательской деятельности. Тем не менее отношения в процессе труда изменились – раньше государство было единственным работодателем, а теперь он имеет множественное лицо.

Можно утверждать, что главная цель

приватизации – формирование широкого слоя частных собственников как экономической основы рыночных отношений. Между управленческим органом и государством появился новый собственник, по-разному организованный и обособленный. Экономическая ответственность собственника за дела предприятия по-иному определяет роль и место управленческого органа в системе налаживания эффективного управления предприятием. Управленческий орган ответственен перед собственником за:

- текущее состояние финансово-экономического развития предприятия;
- эффективное использование собственности;
- эффективное управление трудовым коллективом;
- стратегию хозяйствования и возможность инвестирования полученных доходов;
- соблюдение законности взаимоотношения предприятия с государством.

Наличие у участников рыночных отношений обособленных интересов порождает стремление оценивать хозяйственные связи и сделки с точки зрения их полезности для достижения своих интересов [12, с. 9].

В самом начале рыночным трансформациям способствовали следующие одновременные изменения:

- либерализация цен (как суть реформы ценообразования) с ожидаемой стабилизацией финансов;
- борьба с монополией всех форм;
- приватизация государственной собственности и развитие форм частной собственности;
- принятие Гражданского кодекса;
- оценка деятельности компаний на основе прибыли.

Безусловное влияние оказывали и негативные явления – политическая нестабильность, гиперинфляция, спад промышленного производства товаров, финансовый кризис (август 1998 г.).

Между тем к основным условиям маркетинговой деятельности и бизнеса в стране следует отнести именно сам процесс организации конкурентного рынка, невообразимо затянувшийся во времени.

В целом постсоциалистический период характеризуется разгосударствлением собственности, восстановлением института рыночных отношений в России, появлением и становлением среднего класса, формированием

конкурентоспособных финансово-промышленных групп (ФПГ), жесточайшим политическим и экономическим кризисом в стране, а также развитием реального менеджмента на качественно новой основе – заимствования зарубежного опыта управления и изучения вариантов его адаптации к российской действительности с одновременным сохранением классических элементов отечественной теории управления предыдущей эпохи.

Итак, на протяжении XX в. «история отечественной экономики представляется чередой радикальных хозяйственных потрясений, в той или иной мере вызванных стремлением руководства страны ускорить ее развитие. Однако идеологи всех этих преобразований упорно отказывались принимать во внимание тот факт, что наиболее динамичным хозяйственный процесс оставался в конце XIX – начале XX века, то есть тогда, когда страна развивалась относительно естественным образом и была открыта консервативному взаимодействию с западным миром. Тем не менее история XX века и СССР прошла под знаком многочисленных модернизаторских попыток, ни одна из которых – и это можно сказать сегодня с полной уверенностью – не принесла ожидаемых результатов» [7, с. 259].

Таким образом, рассмотрение эволюции российского промышленного менеджмента позволяет выделить ряд периодов – от формирования основ управления общественным производством с использованием организационных методов в плановой экономике до современного постсоциалистического периода с выделением двух этапов – этапа перехода к рыночным отношениям, фактическому их восстановлению (1991-1999 гг.) и этапа формирования системы свободного предпринимательства (с 2000 г. по настоящее время). При этом реальное развитие промышленного менеджмента приходится на последний период.

Литература

1. Андропов Ю. Учение К. Маркса и некоторые вопросы социалистического строительства в СССР // Коммунист. – 1983. – № 3. – с.19.
2. Банковский (I) портфель (Книга банкира. Книга клиента. Книга инвестора) / Отв. ред. Ю.И. Коробов, Ю.Б. Рубин, В.И. Солдаткин. – М., 1994. 746 с.
3. Большая советская энциклопедия: В 30 т. / Гл. ред. А.М. Прохоров. 3-е изд. – М., 1974. Т. 15. 631 с.
4. Валовой Д.В. Экономика в человеке

ском измерении: очерки-размышления. М., 1988. 384 с.

5. Дэниелс Д.Д., Радеба Ли Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции: Пер. с англ. 6-е изд. – М., 1994. 746 с.

6. Евенко Л. В центре книги – индивидуальный менеджер, его деятельность, его личность, его судьба // Вудкок М., Френсис Д. Раскрепощенный менеджер: Для руководителя-практика: Пер. с англ. – М., 1991. с. 5-13.

7. Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. – М., 2000. 304 с.

8. Ишханов А.В. Сущность и многообразие форм межстрановых конкурентных отношений // Финансы и кредит. – 2004. – № 2. – с. 48-54.

9. Катькало В.С. Исследование российского менеджмента: приоритеты и перспективы // Российский менеджмент: теория, практика, образование: Ежегодник / Под ред. А.А. Демина, В.С. Катькало. – СПб., 2001. с. 9–17.

10. Конституция Российской Федерации. – М., 1993. 63 с.

11. Менеджмент. / Под ред. В.В. Томилова. – М., 2003. 591 с.

12. Мишин Ю.А., Долгов В.П., Долгов А.П. Учет и анализ: проблемы качественной обработки учетной информации. – Краснодар,

1995. – 194 с.

13. Молочников Н.Р., Симонян Г.А. Российский бизнес: теневые аспекты планирования // Успехи современного естествознания. – 2003. – № 12. – с. 123-129.

14. Народное хозяйство СССР за 70 лет: Юбилейный стат. ежегодник. – М., 1987. 766 с.

15. Организационный механизм управления эффективностью производства: Сб. науч. тр. – Краснодар, 1990. 116 с.

16. Перестройка управления экономикой предприятия./ Г.Р. Латфуллин, А.Г. Поршнев, А.Д. Шеремет и др.: Рук. авт. коллектива А.Г. Поршнев. – М., 1989. 244 с.

17. Политическая экономия. / В.А. Медведев, Л.И. Абалкин, О.И. Ожерельев и др. – М., 1988. 735 с.

18. Рофе А.И. Организация и нормирование труда. – М., 2001. 368 с.

19. Смирницкий Е.К. Экономические показатели бизнеса. – М., 2002. 512 с.

20. Советский энциклопедический словарь / Гл. ред. А.М. Прохоров. 2-е изд. М., 1983. 1600 с.

21. Теория управления. / Под ред. Ю.В. Васильева, В.Н. Парахиной, Л.И. Ушвицкого. 2-е изд., доп. – М., 2005. 608 с.

Статья поступила в редакцию 10.06.2009

УДК 330.332:316.394

О.М. ЯСТРЕМСЬКА, д.е.н., професор,

Харківський національний економічний університет

МОДЕЛІ ПОВЕДІНКИ ПАРТНЕРІВ У ПРОЦЕСІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНСТИТУТУ ІНВЕСТУВАННЯ

В сучасних умовах господарювання в Україні склався і успішно функціонує інститут інвестування, який відповідає всім ознакам інститутів як певних утворень, а саме: має розвинену законодавчу базу, що утворює усталені правила поведінки суб'єктів в процесі інвестиційної діяльності, достатню кількість зацікавлених осіб у її здійсненні, систему санкцій та заохочувань для її успішного перебігу. Згідно з своєю соціально-економічною природою, інститут інвестування здійснює як економічний, так і соціальний вплив на взаємовідносини з іншими інститутами, на поведінку суб'єктів інвестиційної діяльності в процесі її реалізації, яку доцільно формалізувати за допомогою системи моделей, що описують найбільш типові взаємозв'язки між реальними і потенційними

партнерами.

Дослідженню проблем функціонування соціально-економічного інституту інвестування присвятили свої публікації такі вчені як І.О. Бланк [1, 2], Беренс В., Хавранек П.М. [3], Гриньова В.М. [4], Майорова Т.В. [5], А.А. Пересада [6], Хобта В.М. [7] та інші. В своїх роботах вони глибоко дослідили особливості функціонування інституту інвестування, його сучасні прояви, комунікаційні характеристики. Проте недостатньо глибоко розкриті види моделей взаємодії суб'єктів господарювання в контексті функціонування інституту інвестування, що вимагає продовження досліджень з цієї проблеми.

© О.М. Ястремська, 2009