

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ И ФОРМА СОБСТВЕННОСТИ

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

О.В. Кобяк,

аспирант Института социологии
Национальной академии наук Беларуси

Предприятие, понимаемое как единая социотехническая производственная система, функционирует в рамках социально-экономической сферы общества как коллективный субъект хозяйственных отношений. С экономической (отраслевая производственная единица), юридической (юридическое лицо), социальной (трудовой коллектив) точек зрения предприятие выступает целостным хозяйствующим субъектом. Это позволяет описывать его деятельность, используя систему категорий экономической социологии, в частности понятия экономической культуры и экономического поведения [1].

Экономическая культура предприятия – это социальный механизм, обеспечивающий трансформацию стратегии экономического развития в тактику конкретных хозяйственных решений.носителем экономической культуры предприятия выступает субъект его управления – руководство. Оно непосредственно осуществляет процесс трансформации стратегии экономического развития (которая формируется состоянием экономического сознания общества в целом, а также действиями управленческих надсистем – отраслевых министерств, ведомств, регламентирующих деятельность предприятия) в тактику конкретных хозяйственных решений. Поскольку в процессе выработки этих решений принимает участие более или менее широкая группа управленцев, то сведение содержания экономической культуры предприятия к содержанию экономической культуры его конкретного руководителя было бы неоправданной редукцией. Можно говорить о силе и характере влияния экономической культуры руководителя предприятия на экономическую культуру самого предприятия как субъекта хозяйственной деятельности, но нельзя отождествлять содержание этих экономических культур, выступающих социальными механизмами, работающими на разных уровнях –

индивидуальном (в первом случае) и коллективном (во втором).

Трансформируя транслируемую стратегию посредством экономической культуры, каждый субъект хозяйственной деятельности вырабатывает свою тактику экономического развития. Сформированная тактика развития коллективного субъекта определяет тот или иной тип экономического поведения, содержащий набор различных вариантов поведения в рамках данного типа. Осуществление процесса трансформации стратегии экономического развития в тактику конкретных хозяйственных решений зависит от полноты и качества реализации функций экономической культуры – *трансляционной, селекционной и инновационной*. Поскольку содержание экономической культуры предприятия оказывает весомое влияние на его экономическое поведение, преобладание в том или ином случае каждой из функций формирует соответствующий ей тип экономического поведения субъекта. Таким образом, мы можем говорить о **традиционном, селекционном и инновационном** типах функционального экономического поведения.

Анализ материалов социологического исследования¹ показал, что экономическое поведение предприятия в значительной степени определяется формой его собственности. Все обследованные предприятия (119) были разделены на 3 группы по формам собственности: государственные – 37, коллективные – 43 (открытые акционерные общества, закрытые акционерные общества, кооперати-

¹ Социологическое исследование было проведено в ноябре–декабре 1996 г. на предприятиях г. Мінска сотрудниками отдела экономической социологии Института социологии НАН Беларуси под руководством проф. Г.Н. Соколовой. Результаты исследования опубликованы в кн. Повышение эффективности взаимодействия службы занятости с предприятиями / Г.Н. Соколова, А.С. Терсбов, И.Ю. Никитина, Е.Е. Серова, Л.В. Северина, Е.С. Тырышкіна, О.В. Кобяк. Мн., 1997.

вы, коллективные предприятия) и частные – 39 (иностранные предприятия, совместные предприятия, общества с ограниченной ответственностью, частные предприятия). Критериями отнесения предприятия к одной из групп были юридически зафиксированная форма собственности, а также степень влияния непосредственного субъекта управления на выбор того или иного типа экономического поведения. Каждая из выделенных групп субъектов хозяйствования характеризуется специфическим типом экономического поведения, что свидетельствует о разном содержании их экономической культуры и о различной роли последней в регуляции экономического поведения предприятий.

Распределение обследованных предприятий по основным сферам деятельности отражает наметившуюся тенденцию к «закреплению» за ними тех или иных сфер деятельности. К примеру, треть государственных предприятий занимается производством машин и оборудования, а также ремонтом и наладкой техники, в то время как коллективных и частных предприятий в этой сфере деятельности – менее 1/10 части. В сфере производства предметов потребления заметно лидируют предприятия коллективной формы собственности (35 %), на втором месте – частные предприятия (23 %). И лишь каждое десятое предприятие государственной формы собственности функционирует в этой сфере. Среди обследованных частных предприятий около половины концентрируют свои усилия в сферах полиграфической, издательской, торговно-посреднической деятельности, а также оказывают различного рода справочно-информационные, консультационные и прочие услуги. Таким образом, предприятия государственной формы собственности «специализируются» в сфере тяжелой промышленности, коллективной формы собственности – в легкой промышленности, а частные предприятия все шире осваивают сферу торговли и сервиса.

Ярко выражены отличия в экономическом поведении предприятий различных форм собственности в плане используемых ими источников пополнения кадров. Больше половины государственных предприятий традиционно пополняют кадры через государственную службу занятости, причем 4/5 их сотрудничают с этой службой «довольно часто». Ей

же руководители предприятий данной группы отдают «пальму первенства» при оценке эффективности различных источников пополнения кадров.

Предприятия коллективной формы собственности, большинство из которых в прошлом были государственными, более равномерно используют различные источники пополнения кадров, избирательно актуализируя те из них, которые в конкретной хозяйственной ситуации могут дать оптимальный результат. Руководители предприятий этой формы собственности, ранжируя источники пополнения кадров по их эффективности, на первое место ставят рекомендации родных, друзей и знакомых. Второе место делят между собой государственная служба занятости и свободный набор. На третьем – учебные заведения и реклама в средствах массовой информации. Как государственные, так и коллективные предприятия используют одинаковое количество источников пополнения кадров.

Экономическое поведение частных предприятий относительно различных источников пополнения кадров заметно отличается от экономического поведения предприятий других форм собственности. Во-первых, здесь используется более широкий спектр источников (к примеру, поиск нужных специалистов на других предприятиях). Во-вторых, по оценкам руководителей частных предприятий, общая «картина» эффективности различных источников пополнения кадров значительно отличается от тех, которые изобразили управленцы государственных и коллективных предприятий. Первое место, как и на коллективных предприятиях, прочно удерживает такой источник, как рекомендации родных, друзей и знакомых; второе место – свободный набор. Кстати, так же оценивают эффективность этого источника руководители предприятий других форм собственности, только в сфере государственной формы собственности он делит свое место с рекомендациями людей, а в сфере коллективной формы собственности – с государственной службой занятости. На третьем месте – реклама в средствах массовой информации. И лишь на четвертом – государственная служба занятости (большая часть предприятий частной формы собственности, по оценкам их руководителей, вообще никогда не сотрудничала с этой службой).

Ярким показателем специфики экономического поведения предприятий различных форм собственности выступают осуществленные с 1991 г. нововведения (инновации): 2/3 предприятий коллективной и частной форм собственности освоили выпуск новых видов продукции, государственные же предприятия (менее половины) только расширили традиционный перечень наименований выпускаемой продукции. Так же отстают государственные предприятия от негосударственных и по таким «инновационным» позициям в экономическом поведении, как введение новых технологий, создание рабочих мест, введение новых профессий и организация зарубежного партнерства. Кроме того, на 1/6 части обследованных государственных предприятий с 1991 г. вообще не было осуществлено никаких нововведений. Сравнивая показатели, характеризующие степень «инновационности» экономического поведения предприятий частной и коллективной форм собственности, можно сказать, что первые лидируют практически по всем позициям. Единственный тип нововведений, по которому коллективные предприятия значительно опережают как государственные, так и негосударственные, – это зарубежное партнерство. Очевидно, что зарубежные инвесторы предпочитают иметь дело с негосударственными, но не слишком мелкими предприятиями (персонал частных предприятий редко превышает 100 чел.).

Проведенный комплексный анализ показал, что государственные предприятия опираются в своем экономическом поведении в основном на традиционные нормы, ценности и образцы поведения. Действия руководства государственных предприятий, с одной стороны, объективно зависели в прошлом и зависят сегодня от организационно-регламентирующих надсистем соответствующих отраслевых министерств и ведомств; с другой стороны, стереотипы субъектов управления, сложившиеся под влиянием этой ситуации, формируют зависимый тип их экономической культуры, который характеризуется консервативностью, традиционностью, слабой восприимчивостью. Таким образом, экономическая культура государственных предприятий выполняет, прежде всего, трансляционную функцию, иногда «подключая» к ней селекционную. Следовательно, мы можем говорить

о специфическом функциональном типе экономического поведения субъектов государственной формы собственности – **традиционном с элементами селекционного**. Этот тип экономического поведения характеризуется иждивенческой направленностью, относительной пассивностью и высокой степенью предсказуемости. Экономико-правовая политика государства, проводимая им в отношении «своих» субъектов хозяйственной деятельности, создает условия для воспроизводства у них именно такого – нерыночного – типа экономического поведения, являющегося следствием несамостоятельности экономической культуры. Пример вне рыночного статуса госсектора в Беларуси – отсрочка погашения задолженности промышленных предприятий, отраслевых НИИ и КБ по платежам в бюджет и государственные внебюджетные фонды, образовавшейся до 1 октября 1997 г., до 1998 – 2000 гг. без начисления пени [2. С.65].

Анализ хозяйственной деятельности предприятий негосударственной формы собственности показал, что их экономическая культура заметно отличается от предприятий госсектора и опирается на более широкий спектр норм, правил и образцов поведения, отбирает те, которые в большей степени отвечают целям развития предприятия. Руководство негосударственных предприятий, как правило, не абсолютизирует форму организации своей деятельности, выбирая из возможных альтернатив оптимальные формы в сложившемся социо-экономико-правовом контексте. Плодотворность такого подхода подтверждается экспертами, занимающимися изучением проблем развития предприятий различных отраслей и форм собственности. «Организационная структура предприятия должна подчиняться его функциям, учитывающим стратегические цели предприятия. Их изменение в рыночной экономике требует адекватных организационных форм. Одни из подходов – заключение арендных договоров со структурными подразделениями, создание дочерних фирм, разукрупнение АО в вариантах разделения и выделения, преобразование крупных предприятий в холдинговые компании, создание финансово-промышленных групп» [3. С.61]. Таким образом, экономическая культура негосударственных предприятий, помимо трансляционной, выполняет достаточ-

по полноту селекционную функцию и характеризуется (в сравнении с субъектами госсектора) большей гибкостью, вариативностью и избирательностью. Экономическое поведение субъектов, которое формируется под воздействием такой экономической культуры, более адекватно трансформационному контексту развития народного хозяйства Беларуси. «На начало года (1998 г. – О.К.) промышленность республики представлена 2124 предприятиями, в том числе госсобственности – 62,5 % общего объема промышленной продукции, негосударственной – 37,5 % и частной – 0,1 %. 41 % продукта сегодня производится в негосударственном секторе, который по оценке правительства имеет приростные показатели в 1,5 раза более высокие, чем в государственном секторе, выше зарплату и доходы, рентабельность производства» [3. С.59].

Названные показатели свидетельствуют об относительно более высоком уровне развития экономической культуры предприятий негосударственного сектора и, как следствие, о более рациональном и адекватном типе их экономического поведения – функциональном, который можно обозначить как **селекционный с элементами инновационного**. Однако возникают серьезные опасения относительно перспектив воспроизводства такого типа экономического поведения с последующим развитием его в полноценный **инновационный** или рыночный, характерный для развитых стран.

«Если посмотреть динамику негосударственного сектора в экономике республики, то в целом она положительная, хотя абсолют-

ное количество занятых в нем в 1995 – 1997 гг. начало падать, что связано с приостановкой процесса приватизации и проводимой государством политикой по отношению к предпринимательскому сектору: при сохраняющихся «мягких бюджетных ограничениях» (возможность получения кредитов с отсрочкой погашения или же полным невозвратом, возможность приостановки налоговых платежей или их уменьшения и т.п.) для госпредприятий, по отношению к предприятиям негосударственного сектора ведется жесткая налоговая и кредитная политика <...> с частного сектора за каждый день просрочки взимается штраф по 0,1 % от недоперечисленной суммы с последующим арестом счета и имущества. Возможно, благодаря этому доля налоговых поступлений в местные бюджеты от коммерческих структур и предпринимателей колеблется от 31,3 % (г. Минск) до 15,4 % (Витебская область), хотя доля их в выпускаемой продукции (производственных работах, услугах) значительно ниже (от 17 % в Минске до 6,8% в Гомельской области), что свидетельствует не только о более высокой прибыльности предприятий негосударственного сектора, но и о значительно более жестком налоговом бремени, которое несут эти предприятия» [2. С.65].

Неравноценность условий, в которых функционируют предприятия различных форм собственности, также подтверждается оценками их руководителей (рис. 1).

Таким образом, как объективные статистические данные, так и субъективные оценки свидетельствуют о том, что государственные

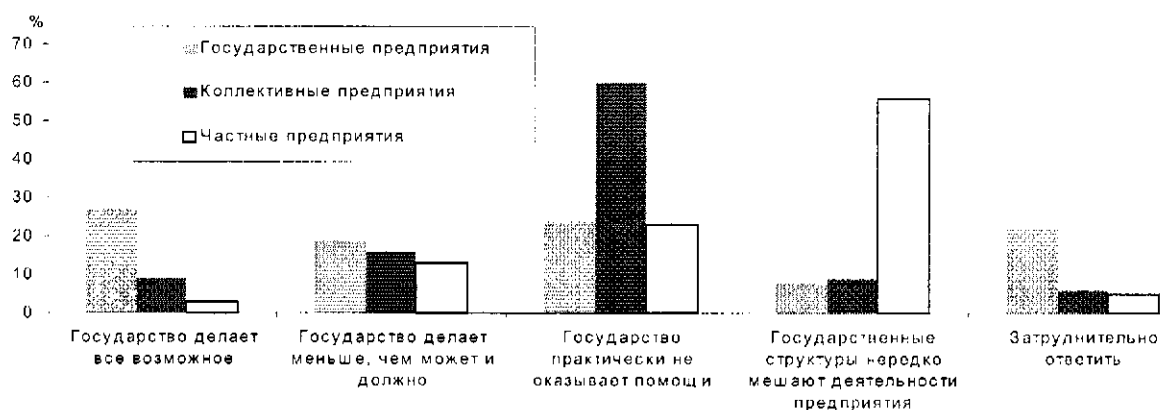


Рис. 1. Поддержка государственным структурами деятельности предприятий различных форм собственности (по оценкам руководителей предприятий).

структуры проводят «мягкую», протекционистскую политику по отношению к предприятиям государственной формы собственности, «нейтральную» по отношению к коллективным предприятиям и «жесткую» финансовую политику по отношению к частным предприятиям. Вместе с тем явно дифференцированный характер внутренней экономической политики государства оказывает незначительное влияние на оценки перспектив развития предприятий разных форм собственности, которые дают их руководители (рис. 2).

Средние значения оценок (как среди государственных, так и негосударственных, коллективных и частных, предприятий) совпадают практически по всем позициям. Значит, в условиях существующего «бизнес-климата», благоприятного для развития государственных предприятий, негосударственные предприятия используют мощный компенсаторный социальный механизм, позволяющий их руководителям оценивать перспективы экономического развития не ниже, чем их коллеги в сфере государственной формы собственности. Такой социальный механизм обеспечивает трансформацию стратегии экономического развития (которая определяется как экономическим сознанием общества в целом, так и организационно-управленческими надсистемами, задающими на макроуровне «правила игры» в экономико-правовом поле) в тактику непосредственных хозяйственных решений на уровне предприятия. Это позволяет субъекту хозяйственной деятельности оптимально использовать в конкурентной борьбе

находящиеся в его распоряжении ограниченные ресурсы. Социальным механизмом, «производящим» описанный эффект, является экономическая культура.

Таким образом, можно говорить о том, что экономическая культура негосударственных предприятий «работает» более эффективно, обеспечивая (посредством своего воздействия на выбор субъектом того или иного типа экономического поведения) достижение, по меньшей мере, такого же, а в отдельных случаях и более высокого, экономического результата. Так, 35% руководителей обследованных предприятий коллективной формы собственности (против 30% — государственной) оценили экономическую перспективу развития своих предприятий как очень хорошую. Вместе с тем более 1/3 (38%) руководителей обследованных частных предприятий затрудняются оценить экономическую перспективу их развития. Данный факт говорит, с одной стороны, о том, что мнение респондентов по этому вопросу не сформировано, а с другой стороны, косвенно свидетельствует о нестабильном и непредсказуемом экономическом пространстве, в котором вынуждены работать предприятия частной формы собственности.

Таким образом, в сфере негосударственной формы собственности заметны значительные отличия в положении коллективных и частных предприятий. Эти различия определяют специфику формирования их экономической культуры. Если экономической культуре коллективных предприятий, работающих, как показали результаты проведенного

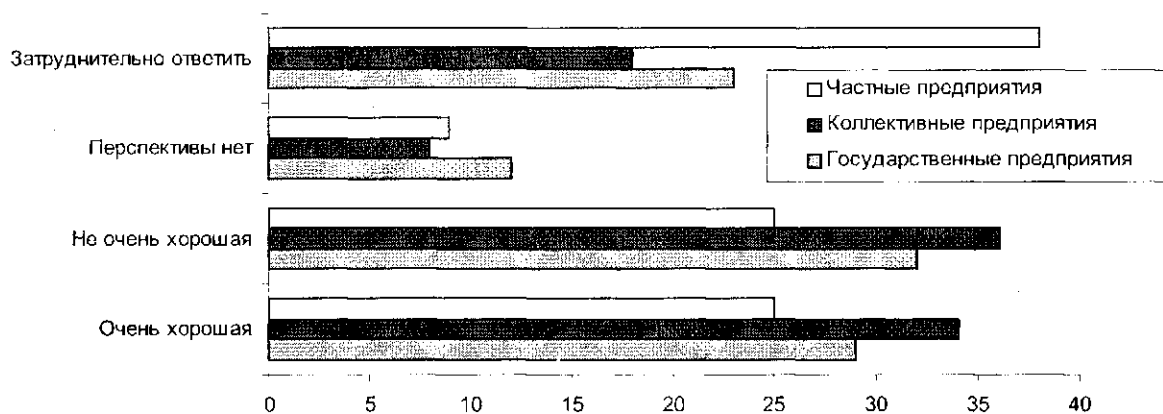


Рис. 2. Перспективы экономического развития предприятий различных форм собственности (по оценкам руководителей предприятий).

социологического исследования, в условиях относительно «нейтральной» (непредвзятой) экономико-правовой среды, достаточно выполнять (на основе трансляционной) селекционную функцию с большими или меньшими «вкраплениями» инновационной (чтобы обеспечить себе достаточный уровень конкурентоспособности), то экономической культуре частных предприятий необходимо интенсивно вырабатывать новые нормы, правила и образцы поведения, а также заимствовать их из других культур для выживания и развития в условиях заведомо неравной конкурентной борьбы. Показательным является то, что по количеству различных нововведений в 1991 – 1996 гг. обследованные частные предприятия заметно опережают предприятия других форм собственности (рис. 3.).

Условный коэффициент инноваций² (по результатам обследования) составляет на предприятиях частной формы собственности 3,2, коллективной – 3,0, государственной – 2,4.

На первый взгляд, есть все основания для того, чтобы считать экономическую культуру

частных предприятий способной достаточно полно выполнять инновационную функцию и определить тип их экономического поведения как **инновационный**. Однако более глубокий анализ заставляет усомниться в таком выводе. Разумеется, предприятия частной формы собственности, будучи наиболее удаленными от субъектов непосредственного хозяйственного управления и обладая большей степенью экономической свободы, являются носителями экономической культуры, которой имманентно присуща склонность к реализации инновационной функции. Но органичное выполнение данной функции возможно только на основе двух других – трансляционной и селекционной. Объективных же предпосылок для реализации экономической культурой этих функций нет. И вот почему.

Во-первых, нормы, правила и образцы экономического поведения частных предприятий не успели за столь короткое время (10 лет) приобрести характер традиций (нет объективных оснований для выполнения экономической культурой трансляционной функции). Во-вторых, сформированные элементы экономической культуры частных предприятий охватывают крайне незначительную часть социально-экономической сферы обще-

² Условный коэффициент инноваций определяется как сумма фактов нововведений на предприятиях отрасли, деленная на количество обследованных предприятий этой отрасли.

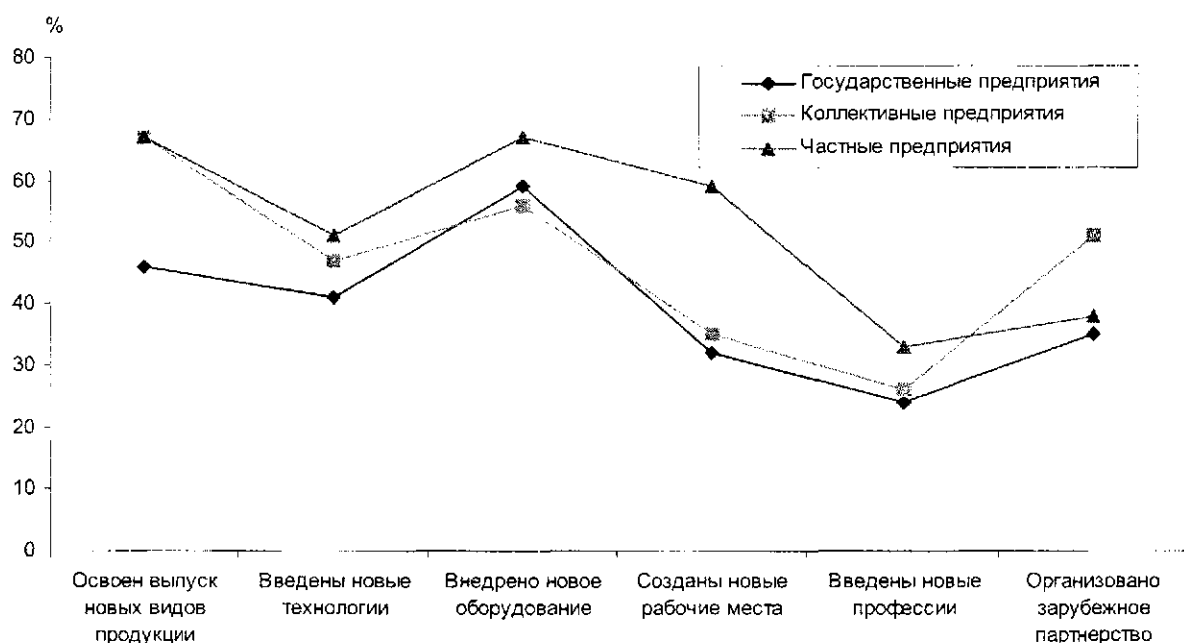


Рис. 3. Нововведения на предприятиях различных форм собственности в 1991–1996 гг. (все обследованные предприятия одной формы собственности принимаются за 100%).

ства и характеризуются высокой степенью изменчивости (нет объективных оснований для выполнения экономической культурой селекционной функции). И, наконец, нестабильность самого экономико-правового поля на таком незначительном историческом отрезке времени (частые изменения в нормативно-правовых документах, регламентирующих деятельность частных предприятий, в палоговом законодательстве, в смещении акцентов в системе государственных приоритетов) приводит к тому, что экономическая культура предприятий частной формы собственности «вынуждена» вырабатывать, заимствовать, использовать любые (в том числе нелегальные) нормы, правила и образцы поведения, обеспечивающие их выживание и развитие в непредсказуемой и высококонкурентной внешней среде. В результате тип экономического поведения предприятий частной формы собственности имеет тенденцию к трансформации в **псевдоинновационный**. Экономическая культура, «порождающая» такой тип экономического поведения, характеризуется, с одной стороны, гибкостью, вариативностью и восприимчивостью, а с другой, беспринципностью, ценностной бедностью и эгоистичностью. Сам же псевдоинновационный тип экономического поведения ориентирует субъекты хозяйственной деятельности на достижение тактических целей при помощи широкого спектра всевозможных средств с целью максимизации дохода при минимальных (трудовых, энергетических и др.) затратах.

Таким образом, предприятия государственной формы собственности опираются в своей деятельности преимущественно на **традиционный функциональный** тип экономического поведения с элементами селекционного; коллективной формы собственности – **селекционный функциональный** с элементами инновационного, а предприятия частной формы собственности тяготеют к **псевдоинновационному функциональному** типу экономического поведения. Удельный вес занятых в сфере

государственной формы собственности (на 1.01.98 г.) составил 52,5 %, коллективной – 24,4 %, частной – 5,6 % (17,5 % – работают в колхозах) [2. С.67], что свидетельствует о явном преобладании традиционного функционального типа экономического поведения среди отечественных хозяйствующих субъектов. Дальнейшее его воспроизводство в существующих объемах может серьезно затормозить процесс взаимодействия народного хозяйства Беларуси с индустриально продвинутыми экономическими системами Запада и Востока, хозяйствующие субъекты которых функционируют в условиях жесткой конкуренции и реализуют в своей деятельности преимущественно инновационный тип экономического поведения.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Соколова*Г.Н.* Экономическая социология. Мн.: Навука і тэхніка, 1995.
2. *Колесникова И.В.* О состоянии негосударственного сектора в экономике РБ и перспективах создания на его базе финансово-промышленных групп // Формирование экономических и социальных основ белорусской государственности. Материалы научно-практической конференции. Минск, 1 июля 1998 года / Под общ. ред. П.Г.Никитенко. Мн.: Минэкономики РБ, Институт экономики НАН Беларуси, ГНТП «Экономика и социальная политика». 1998.
3. *Плотницкий М.И.* Концепция совершенствования организационно-экономического механизма управления предприятиями Республики Беларусь // Формирование экономических и социальных основ белорусской государственности. Материалы научно-практической конференции. Минск, 1 июля 1998 года / Под общ. ред. П.Г.Никитенко. Мн.: Минэкономики РБ, Институт экономики НАН Беларуси, ГНТП «Экономика и социальная политика». 1998.

