

Министру науки, высшей школы
и технической политики РСФСР

Салтыкову Б. Г.

Уважаемый Борис Георгиевич!

Прошу Вас включить в государственный план научно-исследовательских работ на 1992 год исследовательские проекты "Социальные и экономические последствия распада административного рынка и перехода к рыночной экономике в России" и "Группы давления в механизме принятия крупных экономических решений", представленные Международным центром исследований экономических реформ.

Попытки перехода страны к рынку сталкиваются с серьезными социальными и политическими трудностями, тормозящими ход экономических реформ. Однако механизм блокирования принимаемых решений до конца не ясен. Не ясны и глубинные причины трудностей приватизации госсобственности, либерализации торговли, конверсии и др. Нужно выявить реальную расстановку социально-политических сил, влияющих на экономические преобразования, проанализировать деятельность заинтересованных групп, которые тормозят проведение реформ на различных уровнях иерархии управления.

Международный центр исследований экономических реформ имеет определенный научный задел в изучении различных групп давления. Проведенные им исследования были обсуждены и встретили одобрение научной общественности в ходе проведенной центром в июле 1991 года в Кембридже (Великобритания) Международной конференции, посвященной воздействию групп давления на реализацию экономических реформ.

Для продолжения научно-исследовательских работ необходимо выделение Международному центру исследований экономических реформ бюджетного финансирования в 1992 году в размере 5000 тысяч рублей.

Правительство РСФСР считает предлагаемые направления исследований чрезвычайно актуальными и перспективными. Результаты проектов могут иметь большое значение для разработки тактики государственных воздействий на экономику России в переходный период.

Руководитель Аппарата
Правительства РСФСР

А. Головков

Приложение: исследовательские проекты "Социальные и экономические последствия распада административного рынка и перехода к рыночной экономике в России" и "Группа давления в механизме принятия крупных экономических решений"

Международный центр исследований экономических реформ

Исследовательский проект

"Социальные и экономические последствия распада административного рынка и перехода к рыночной экономике в России".

Цель исследования:

построение модели дезинтеграции административного рынка и трансформации его элементов в рыночные структуры.

Задачи исследования:

описание и анализ процессов дезинтеграции и трансформации административного рынка в региональном и отраслевом аспектах. Анализ условий, при которых становится возможным формирование нормального рыночного пространства. Фиксация вариантов трансформации административного рынка и описание условий, детерминирующих развитие по тому или иному варианту. Описание и анализ локальных финансовых систем, возникающих в регионах и отраслях (электронных денег, эквивалентов рубля и его суррогатов). Описание и анализ трансформации бартерных отношений, их модификаций в ходе формирования рыночного пространства. Анализ динамики общественного сознания в ходе разрушения административного рынка и его трансформации в нормальные рыночные отношения. Описание и анализ процессов коммерциализации СМК, культуры и искусства в ходе формирования рыночных отношений.

Социальная ситуация:

ликвидация государственных структур бывшего СССР не означает перехода страны к какому-то иному не административному состоянию. Можно предположить, что процесс формирования рынка и рыночных отношений продлится длительный период, в течение которых будут постепенно разрушаться административные структуры разных уровней и на их основе будут возникать более-менее естественным образом рыночные институты и рыночное пространство. Вполне возможно, что существование рыночных структур и остатков системы административного рынка будет далеко не мирным. Конфликты, которые между ними будут возникать, представляют не только между ними будут возникать, представляют не только исследовательский, но и практический интерес. Очевидно, необходимо создавать исследовательские подразделения, которые смогут отслеживать эти процессы, фиксировать накопленный в разных регионах и отраслях опыт и делать его доступным тем, кто в нем будет заинтересован.

Научная ситуация:

В России практически отсутствуют квалифицированные научные кадры, обладающие опытом и знаниями, необходимыми для решения описанных выше задач. Стандартные концепции общественных наук по своей сути не применимы для описания происходящих процессов. Теоретически схемы и концепции, разработанные иностранными авторами, как советологами, так и профессиональными экономистами и социологами, могут быть применены только для описания и анализа результатов распада административного рынка - собственно рыночных отношений. Исследователи, занимающиеся теорией административного рынка, сосредоточены сейчас в Международном центре исследований экономических реформ или задействованы в его проекты.

Методы исследования:

1. Фокусированные интервью с руководителями хозяйственных, региональных и других органов управления, с деятелями новой экономики, с политическими лидерами.
2. Полевые социологические исследования и наблюдения в регионах, различающиеся по степени разрушения административного рынка и степени развития рыночных отношений.
3. Макроэкономический анализ процессов, происходящих в регионах и отраслях.
4. Мониторинг средств массовой информации.
5. Концептуальное моделирование описываемых и исследуемых процессов.

Предполагаемый результат исследования:

- В результате исследовательского цикла могут быть получены:
- хроника событий, привязанных к регионам России и к отраслям народного хозяйства;
 - описание и анализ этих событий с макроэкономической, политической, социологической точек зрения;
 - описание и анализ структур и отношений, возникших в регионах и отраслях при распаде административного рынка;
 - описание и анализ возникающего многообразия рыночных отношений, форм их институализации и отношений с административными структурами;
 - набор моделей трансформации административного рынка.

Сроки и смета расходов на исследование.

Исследование рассчитано на один год. Для его проведения в 1992 году необходимо финансирование в размере 2500 тыс. рублей. Статьи расходов предусмотрены следующие:

Смета расходов на исследования:	(тыс. руб.)
1. Заработная плата	722
2. Материальные затраты	429
3. Отчисления на социальное страхование и др. начисления на ЗП	273
4. Накладные расходы	526
5. Налог на добавленную стоимость	550
<hr/>	
ИТОГО:	2500

Руководитель проекта, ведущий
научный сотрудник Международного
центра исследований экономических
реформ

С. Г. Кордонский

Международный центр исследований
экономических реформ

ГРУППЫ ДАВЛЕНИЯ В МЕХАНИЗМЕ ПРИНЯТИЯ
КРУПНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ
РЕШЕНИЙ

Исследовательский проект

Москва - 1991

I. Цель проекта

Цель предлагаемой работы состоит в изучении скрытого механизма воздействия различных социальных групп, представляющих интересы военно-промышленного комплекса, аграрного сектора, шахтёров, различных территорий и национальных общностей, на принятие органами власти крупных экономических решений. Требуется 1/ дать характеристику действующих групп давления и выявить реальную расстановку социальных сил в процессе принятия решений; 2/ изучить средства и способы, которыми пользуются группы давления при проведении выгодных им решений.

II. Группы давления в СССР: генезис и роль в жизни общества

До перестройки в СССР не было самостоятельных, отделённых от государства групп давления. Это объясняется следующими обстоятельствами.

В тот период партийно-государственная элита занимала особое монопольное положение в обществе. Это положение позволяло ей контролировать процесс создания и ликвидации любых организаций, формирование всех общественных движений и любых социальных слоёв, а значит — контролировать социальную стратификацию и институты советского общества.

Контроль правящей элиты над социальной стратификацией обеспечивал подавление реальных и потенциальных конкурентов элитарных слоёв. Такой контроль в экономике означал, что ни одно промышленное предприятие, ни один банк или магазин не мог

ли быть открыты без решения соответствующего министерства. Не допускалось создание какого-либо формального или неформального объединения рабочих, специалистов, руководителей, студентов, пенсионеров без специального разрешения партийно-государственного аппарата. Более того, инициатива в создании организаций в политике и экономике могла принадлежать только центральным органам управления, и в отдельных случаях — местным властям. Ни отдельный индивид, ни группа людей не могли создавать по своей инициативе организации, которые отражали бы их интересы. Попытки такого рода карались, даже если речь шла о создании безобидного клуба любителей бега.

Государственным организациям не угрожало ни банкротство, ни роспуск по приказу сверху без гарантий предоставления новых рабочих мест. Центральные органы власти управляли деятельностью государственных организаций, и в процессе этого управления оказывали формальное и неформальное давление на них. Издавались приказы, постановления и распоряжения, руководители вызывались "на ковер", снимались с должности и назначались на должность, материально-финансовые ресурсы распределялись и перераспределялись. В свою очередь государственные организации оказывали давление наверх, предоставляя выгодную для себя информацию, делегируя своих представителей в аппарат власти, используя личные связи в этом аппарате.

Указанные виды давления в известной мере уравнивали друг друга так, что достигалось социальное согласие внутри аппарата власти, а также между ним и низами. Экономические интересы верхов и низов более или менее полно удовлетворялись, социальная стабильность советской системы обеспечива-

лась.

Таким образом, неформальное давление было одной из сторон деятельности официальных органов власти и государственных предприятий. Поэтому не было социальной потребности в специализированных группах давления. Неформальное давление в этой ситуации оказывалось Центром на предприятия тогда, когда ему надо было скрыть от общественности истинные интересы участников принятия решений, когда огласка могла показать, что слово и дело властей существенно расходятся. Для организаций неформальное давление наверх было средством самозащиты от действий верхов.

Механизм принятия решений в так называемой административной системе носил скрытый характер, на поверхности был виден только результат: решили строить БАМ, приняли энергетическую программу, предусматривающую широкомасштабное строительство АЭС и т.п. Каковы же "за" или "против" того или иного решения, кто ему противится, а кто защищает, каковы мотивы заинтересованных сторон, что они выигрывают в результате реализации решения — всё это оставалось скрытым, не выходило на поверхность социальной жизни и не становилось предметом научного анализа.

В эпоху перестройки механизм принятия крупных экономических решений также остался скрытым от непосредственного наблюдения, несмотря на гласность. Однако причины этой закрытости были несколько иными. Одна из важнейших причин такой закрытости состоит в том, что сформировались особые группы давления, оказывающие серьёзное влияние на процесс принятия решений органами власти.

Формирование групп давления явилось следствием либерализации политической и экономической жизни. Стали формироваться новые политические силы, независимые от КПСС /Народные фронты в республиках, различные депутатские группы, региональные союзы типа "Балтийского союза" и др./, ряд республик начал процесс отделения от СССР. Ряд старых структур был демонтирован, а некоторые находятся в ситуации демонтажа. После событий 19-21 августа процесс демонтажа старых структур приобрёл лавинообразный характер.

В результате старый баланс интересов был нарушен и возникли влиятельные группы, недовольные своим положением. Это стимулировало возникновение новых социальных групп, основная функция которых — давление на законодательные и исполнительные органы власти с целью принятия решений, отвечающих интересам определённых социальных слоёв: председателей колхозов и директоров совхозов /Крестьянский союз/, руководителей предприятий ВПК /Ассоциация государственных предприятий/ и др.

Для более подробной характеристики групп давления в СССР представляется целесообразным сравнить их с группами давления в демократических странах с многопартийной политической системой. На Западе проблемы групп давления в качестве специального объекта эмпирического исследования изучаются уже несколько десятилетий. При этом группы давления трактуются как неформальные политические организации, существенно влияющие на принятие решений на национальном уровне^I.

^I См. W.N.Coxall. Parties and pressure groups. Longman group limited, 1980, p.10

В условиях многопартийной системы имеются чёткие различия между партиями и группами давления. А именно: партии добиваются власти, проходя через процедуру выборов /группы давления не выставляют своих кандидатов на выборах/ и так же могут её потерять; выполняют ряд обязательных формальных функций, например формируют правительство /деятельность групп давления носит неформальный характер; партии выполняют формальные функции в политической системе даже находясь в оппозиции.

В СССР пока не существует многопартийной системы и отсутствуют партии, характерные для плюралистической демократии. В то же время существует множество политических организаций, оказывающих явное и скрытое давление на органы власти. Эти группы могут существенно влиять /и влияют/ на экономические процессы в стране. Например, деятельность групп давления, представляющих интересы аграрных руководителей во многом способствовала усилению процесса инфляции.

В перспективе можно ожидать усиление роли групп давления в процессах принятия крупных экономических решений, особенно в ситуации дальнейшего падения производства и оказания Западом финансовой, технической и др. помощи. В настоящее время без знания совокупности групп давления невозможно даже прогнозировать судьбу помощи, если Запад её предоставит.

Группы давления в СССР выполняют важные функции по отношению к тем социальным силам, чьи интересы они представляют. Основные из них следующие.

I. Участие в выработке и пробивании через Верховные советы законопроектов, а также блокирование невыгодных решений. Например, Крестьянский союз проявил большую активность в борьбе пр

тив частной собственности на землю, против её купли-продажи. В то же время Демократическая Россия выступала за введение частной собственности на землю.

2. Аккумуляция денежных средств для политической деятельности. Например, Объединённый союз кооперативов оказывал денежную помощь шахтёрам, проводившим политическую забастовку.

3. "Перекачивание" денег из политической сферы в коммерческую. Ряд организаций получил от органов власти права общественных и коммерческих структур одновременно. Они совмещают в своей деятельности общественно-политические и коммерческие функции /например, такие права имеет Всесоюзная вневедомственная корпорация "Экспериментальный творческий центр", получившая их ещё от Рыжковского Совмина СССР/.

4. Выбивание через законодательные и исполнительные органы власти финансовых и материально-технических ресурсов. Например, уже упомянутый Крестьянский союз способствовал принятию решений о выделении агропромышленному сектору значительных дополнительных ассигнований.

5. Добывание льгот тем организациям и социальным слоям, чьи интересы представляет данная группа давления. К примеру по инициативе КПСС с целью поддержания комсомола органами власти были утверждены льготные условия налогообложения для предпринимательских организаций, работающих под эгидой комсомола.

6. Пробивание крупных коммерческих проектов в интересах отдельных лиц и организаций, несмотря на ущемление интересов общества /из числа последних историй такого рода - сделка по разработке месторождения "Тенгиз" в Казахстане с фирмой "Шеврон"/.

7. Законные и незаконные выплаты должностным лицам из числа чиновников законодательной и исполнительной власти за услуги по отстаиванию интересов групп давления.

Высказанные выше соображения о группах давления не претендуют на полноту и системность, так как в нашем распоряжении пока слишком мало конкретных фактов об их деятельности. Чтобы понять перспективы формирования в СССР рыночной экономики, проведения земельной и других реформ, требуется конкретное изучение деятельности групп давления.

III. Задачи конкретного исследования групп давления в СССР

Для получения достаточно исчерпывающей картины действий групп давления требуется решить 3 группы задач.

I. Характеристика деятельности групп давления в рамках органов законодательной и исполнительной власти. Включает следующие задачи:

1/ классификация существующих групп давления и составление их полного перечня в различных сферах;

2/ изучение работы центральных законодательных и исполнительных органов власти и порядка принятия решений в их рамках;

3/ выявление тех групп давления, которые оказывают существенное влияние на принятие решений в различных сферах и представляют различные слои советского общества;

4/ оценка степени и характера влияния групп давления на принимаемые решения.

Предполагается использование трёх групп методов:

1/ проведение экспертных интервью с руководителями различных рангов;

2/ анализ документов;

3/ наблюдение за ходом дискуссий при принятии решений.

Особенности реализации указанных методов диктуется неформальным и скрытым характером деятельности групп давления, их заинтересованностью в сокрытии информации о ней. Для преодоления указанных трудностей нужно будет использовать специальные способы. Например, сравнительный анализ документов на различных стадиях принятия решений; опрос независимых экспертов, работающих вне ведомств, заинтересованных в принятии изучаемых решений; интервью с руководителями, вышедшими на пенсию или с руководителями, заявившими о своём несогласии с политикой, проводимой данными ведомствами.

2. Углублённый анализ структуры, функционирования и внешних связей групп давления, оказывающих существенное влияние на принятие решений. Включает следующие задачи:

1/ разработка специальной методики /с использованием опыта мировой социологии/ изучения внутренней структуры, функционирования и взаимодействий групп давления с социальным окружением;

2/ проведение конкретного социологического обследования деятельности групп давления, оказывающих существенное воздействие на принимаемые решения;

3/ анализ взаимоотношений изучаемых групп давления с различными социальными группами в системе власти.

3. Сравнение особенностей структуры и функционирования групп давления в СССР с деятельностью групп давления в других странах. Требуется провести сравнительный анализ как в разрезе

различных стран, так и с учетом особенностей деятельности групп давления на разных этапах развития демократии.

IV. Сроки и смета расходов на исследование.

Исследование рассчитано на один год. Для его проведения в 1992 году необходимо финансирование в размере 2500 тыс. рублей. Статьи расходов предусмотрены следующие:

	тыс. руб.
1. Зарботная плата	722
2. Материальные затраты	429
3. Отчисления на социальное страхование и др. начисления на ЗП	273
4. Накладные расходы	526
5. Налог на добавленную стоимость	550
<hr/>	
ИТОГО:	2500

Руководитель проекта, ведущий
научный сотрудник Международного
центра исследований
экономических реформ, к. э. н.



Л. Я. Косалец

ПРЕДПРИЯТИЕ В МАРТЕ 1992 г.

(по материалам интервью с директорами предприятий)

1. Жалобы и претензии к внешним условиям.

ПРАВИТЕЛЬСТВО. Претензии общего характера:

- раздражает неустойчивость экономической политики, частая смена условий деятельности, **чехарда законов** и т.п., идущая уже несколько лет.
- ощущение, что **правительство бросило на произвол судьбы** отечественную промышленность, разрушает ее.

Конкретные жалобы и недовольство:

- **госзаказ не подкреплён снабжением**, фонды существуют только на бумаге, на них не обращают внимания поставщики, приходится подкреплять их бартером, услугами и т.п. При этом правительственные структуры (Мин-во промышленности, торговли) не занимаются вопросами снабжения, не помогают в установлении связей. При таких условиях этот заказ многим не нужен.
- налоговая политика, особенно **налог на ДС**: предприятия чувствуют пределы спроса при таком налоге. Но в общем, видимо, налоги такие еще терпят, хотя ноют, как могут.
- особенно раздражает **экспортная политика**: отчисления слишком велики, экспортные пошлины также. Даже при сумасшедшем валютном курсе **экспорт для многих невыгоден.**
- не довольны **ограничениями на рентабельность**, опасаются также введения ограничений (или налогов) на ФОТ.

Особый источник недовольства - **Министерство промышленности России**. Это недовольство связано с созданием новой бюрократической структуры в то время, когда предприятия уже почувствовали свободу, когда уже возникла структура новых горизонтально-вертикальных связей (ассоциации, концерны, соглашения и т.п.) и место департаментов не вполне понятно. Считают аппарат департаментов - мягко говоря - не самым компетентным (остались самые никчемные чиновники, все, кто что-то может, ушли в частный бизнес, независимые ассоциации и т.д.), недовольны их вмешательством в дела предприятий. В первую очередь выражают недовольство по поводу возложения на Министерство функций заключения контрактов с директорами, при этом есть регламентация заработной платы (до смешного - категории, суммы, пределы премирование). Причем эти условия стараются применить даже к предприятиям и концернам, где практически заработок определен снизу, собранием, правлением и т.п. Активизировалась деятельность по перерегистрации уставов, также расценивается как вмешательство в дела и не способствует стабильности. Недовольство связано и с ощущением двойственности политики Правительства: с одной стороны - "налевательское отношение" и отказ в помощи, с другой - административное давление.

БАНКИ: – дороговизна кредитов и трудности получения, особенно долгосрочных. При этом многие предприятия все равно понимают, что жить в кредит сейчас выгодно и активно им пользуются, проценты идут в издержки;

– претензии к качеству работы банков. Удручает замедление оборота, расчеты идут в пределах Москвы по месяцу и более, деньги где-то оседают в банке. Некоторые руководители считают, что за такими сроками платежей стоит уже не просто неумение работать, а умысел: или злокозненный ЦБР, который специально замедляет оборот, или использование этих денег в качестве кредитного ресурса на незаконное кредитование коммерческими банками, а может быть и Центральным.

АРБИТРАЖ. Очень долго рассматриваются дела, более года требуется на спор по невыполнению договорных обязательств. Нужно срочное реформирование системы, развитие ее, создание упрощенных процедур рассмотрения. Вообще, договорное право стало иметь чрезвычайно низкую действенность – у руководителей складывается ощущение работы в условиях беззакония, произвола, вне государственности.

ПРОФСОЮЗ становится силой, мешающей руководителям увольнять ненужных сотрудников, просто бездельников. Ищут популярности у коллектива, защищают "народ", что мешает эффективности производства. Сам же профсоюз недостаточно заинтересован в росте эффективности.

КЗОТ. Мешают статьи по увольнению, практически невозможно избавиться от бездельника, если он соблюдает дисциплину. Трудно также усилить дифференциацию в зарплате, платить не по должности, а по "цене" каждому.

МЕСТНАЯ ВЛАСТЬ. Кроме классических источников конфликта и недовольства (вмешательство в сбыт, отчисления на нужды региона и т.п.), которые впрочем почти все предприятия признают необходимыми в принципе, появляется новый в связи с приватизацией (местные власти вмешиваются, ставят своих людей, пытаются заполучить сами и т.п.), с выяснениями прав собственности на социальную инфраструктуру и особенно жилье, также – с монопольными правами властей на сдачу в аренду нежилых помещений.

2. Особенности принятия решений и поведения предприятий.

ОБЪЕДИНЕНИЯ:

– есть тенденция к дезинтеграции объединений, но созданных административным путем. Здесь сказываются и разрыв связей в СНГ. В то же время тенденция к интеграции есть, но добровольной, с диверсификацией возможных типов объединений, в том числе и неформальных;

– создаются своего рода "кружки" для регулирования связей и сдерживания цен, объединения потребителей для противостояния монополизму поставщиков сырья, в том числе и

республик. Формы разные — соглашения, объединения, ассоциации, акционерные общества и др., есть и неформальные соглашения, просто по старым связям, но явно начинают предпочитать какое-то оформление сложившихся прежде деловых отношений;

- возникает сложная структура горизонтально-вертикальных взаимодействий и отношений у предприятий, ассоциаций, концернов, союзов и т.п.

СБЫТОВАЯ И ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА:

- появляется два уровня цен, для "своих" и "чужих", обычно новых потребителей. Дефицит пока либерализация цен не преодолена, особенно по сырью;

- два уровня порождают желание разорвать некоторые хозяйственные связи и уйти к новым потребителям, однако для этого многим директорам, обладающим своей этикой поведения, нужен предлог. В настоящее время распространенным предлогом такого рода стало нахождение потребителя в другой республике — бросить потребителя с Украины легче, чем российского. Так что либерализация цен при специфическом поведении может не укрепить, а ослабить некоторые связи, особенно между республиками;

- в ценах, если верить директорам, не сделано "запаса" на будущее или на рост цен на энергоносители. За все, в том числе и скрытую безработицу, заплатит потребитель.

ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ СВЯЗИ:

- договорная кампания провалилась, но поставки тем не менее, идут, без договоров. Это не очень удобно, непривычно, но страхи остановиться были преувеличены;

- усиление монополизма с развалом Союза, для многих обрабатывающих предприятий в этом смысле существенным оказался отход особенно Украины;

- бартер: видимо, уменьшается список товаров, являвшихся "бартерной валютой", из него стали выпадать потребительские товары (например, предметы длительного пользования). При нынешних ценах, наиболее значимая валюта — сырье. Относительно возрастет роль услуг, взяток, финансовых перечислений. Но сфера бартера остается, ее стимулирует кризис платежей, финансовые трудности, налоговая система (остаются некоторые ресурсы, товары, также и безденежный бартер).

- лучше, спокойнее стали относиться к биржам, чаще пользоваться, хотя и по мелочам;

- развивается специфический вид связей — производство из давальческого сырья, причем не только с нашими предприятиями, но и зарубежными партнерами. Это помогает загрузить мощность и трудовые ресурсы (заодно избежать и налога на ДС). Отчасти заменяет бартер.

ФИНАНСЫ:

- деньги все равно не экономят, все что можно вбивается в запасы, отдается коллективу, а потом не могут расплатиться с поставщиками. Хотя все сильно вздорожало, запасы переоценивают, но направить деньги из прибыли в оборотные средства не торопятся. Иногда это делают сознательно, балансируя на грани

картотеки, чтобы чего не забрали, или сознательно живут в **принудительный кредит у поставщиков.**

- ухудшение платежной дисциплины привело сначала к усилению внимания к платежеспособности потребителя, предоплате, но сейчас, когда все перестает платить, уже **начинаются поставки без оплаты**, поставляют даже должникам, не хотят загонять их в яму - понимают, что могут подрезать собственный же перспективный сбыт - а проблему сбыта уже всерьез начинают ощущать. Обычно знают положение своего потребителя, если находят неоплату обоснованной, поставляют и дальше. Ультиматумы выставляют, когда сами уже в безвыходном положении, да и то не всегда. Больше надеются на кредит, апеллируют к правительству и т.п.;

- **кредит: дорогой, трудно получить без связей, без учредительства в банках.** Кроме банковского есть **принудительный кредит у поставщиков, кредит у потребителя** (под будущие поставки просто дают деньги, обычно без процентов). Особо интересно - появляется видимо **частный кредит - деньги частных лиц или их коммерческих структур, явно без оформления**, под связи, услуги, может быть, помощь или крышу, будущую приватизацию (в Польше это было распространено в первые месяцы реформы, правда, там обычно просто брали процент меньше банковского, у нас, видимо, без процентов, но точно сказать нельзя).

ПРОИЗВОДСТВО:

- сокращение производства связывают большей частью с сырьем, ресурсами, редко когда это связано с уменьшением объемов заказов. Все хотят сохранить свое производство (иногда перестроив его), особая забота - сохранить в основном коллектив. При таком подходе, когда держат людей и оборудование, рост себестоимости и цен неизбежен. Так что спад при росте цен - это результат не сознательного решения и классического монопольного поведения, а особых мотиваций руководства государственных предприятий. Правда, монопольное положение позволяет при таких условиях пока выживать на рынках сбыта.

ТРУД:

- **начинает осознаваться необходимость или неизбежность сокращения людей.** Цели роста зарплаты становятся более приоритетными, нежели сохранения всего коллектива.

- есть трудности сокращения, избавиться от нерадивых трудно;

- уже чувствуется **желание платить каждому, сколько он стоит**, но полностью в жизнь не удастся провести, мешают профсоюзы и некоторые положения законодательства, стереотипы поведения коллективов, работников, само руководство проявляет слабость, хотя понимает это;

- есть **стремление снять с предприятия часть забот о социальном благе людей**, решать эти проблемы для коллектива через повышение заработка, но пока многое (прежде всего, жилье) просто нереально покрыть через зарплату и нельзя по моральным соображениям, однако многое другое стараются с себя снять. Но кое-что под влиянием профсоюза, привычек и традиций остается