

Гурков Ю.А.

аспирант

Сочинский государственный

университет

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СССР (1985-1991 гг.)

Аннотация. В статье рассмотрен процесс зарождения предпринимательства в СССР, проанализированные первые нормативно-правовые акты, регулирующие деятельность индивидуальных предпринимателей и малых предприятий, проанализированы сложности развития индивидуальной трудовой деятельности в период с 1987 по 1991 гг.

Ключевые слова: кооператив, реформы, индивидуальная трудовая деятельность, предприниматель.

Gurkov Y.A.

graduate student

Sochi State University

ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT IN THE USSR (1985-1991)

Annotation. The article considers the process of the emergence of entrepreneurship in the USSR, analyzed the first regulatory legal acts regulating the activities of individual entrepreneurs and small enterprises, analyzed the difficulties of developing self-employment in the period from 1987 to 1991.

Key words: cooperative, reforms, individual labor activity, entrepreneur.

Приход в 1985 году нового руководства страны во главе с М.С. Горбачевым породил в обществе новые надежды на осуществление политических и экономических реформ.

Первыми были приняты решения о развитии кооперативов и арендных отношениях. Для развития арендных отношений, которые служили важной ступенью на переходе к новым формам частного предпринимательства, большое значение имел Закон СССР «О государственном предприятии (объединении)» 1987 г.

Вводимые этим законом формы хозяйственного расчета способствовали в дальнейшем освоению на небольших предприятиях местной промышленности и бытового обслуживания прогрессивных форм арендных отношений.

Арендный подряд осваивали также кафе, бары, небольшие торговые предприятия, бригады и фермерские хозяйства. Отрабатываемые при аренде и в кооперативах принципы и механизмы окупаемости, возвратности, самоконтроля способствовали проявлению предприимчивости, ответственности, нацеленности на конечный результат и умению противостоять известному риску. А именно эти черты органически свойственны малому частному предпринимательству.

Необходимо напомнить об обобщившем практику многочисленных экспериментов и зарубежный опыт Законе СССР «Об индивидуальной трудовой деятельности» (май 1987 г.).

Повсеместный и быстрый рост числа граждан, занимающихся ИТД (с 429 тыс. человек в 1988 г. до 723 тыс. человек в 1989 г., или на 69%), показал значительный потенциал индивидуального и семейного частного предпринимательства [1].

Несмотря на значительные сложности развития индивидуальной трудовой деятельности в обществе постепенно менялось отношение к коммерсантам, предпринимателям. Самыми же динамичными и отзывчивыми на благоприятные условия, созданные Законом «О кооперации в СССР» (1988 г.), среди новых малых форм хозяйствования, рожденных в период перестройки, оказались новые кооперативы.

С 1988 по 1989 гг. число кооперативов в строительстве, производстве товаров, общественном питании, сфере бытовых услуг в 1988 г. выросло более чем в 10 раз, численность занятых в них — в 10 раз, объемы реализуемых товаров и услуг — почти в 20 раз [1].

Бурное развитие новых кооперативов в 1988-1989 гг. можно считать началом возрождения предпринимательства в Советском Союзе и интенсивным стартом фазы формирования начального капитала.

Изучение действующих кооперативов, проведенное с участием работников Государственной комиссии по экономической реформе в 1989-1990 гг., показало, что эффективность их хозяйственной деятельности была в 5-6 раз выше аналогичных (порой соседних) государственных предприятий. [2].

Однако нельзя сказать, что развитие новых кооперативов происходило безболезненно. Рынок этого сектора с резким ростом оборота наличных денежных средств, уходящих в какой-то мере от контроля государства (в лице Госбанка СССР), вызывал у оппонентов среди партийных функционеров, некоторых руководителей правительства, официальных финансистов желание ограничить, поставить под контроль доходы (прибыль) кооператоров. Это было связано и с общей экономической ситуацией 1989-1990 гг.

Рост заработной платы на государственных предприятиях, доходов кооперативов и других коммерческих структур опережал темпы увеличения товарной массы. В то же время конечная продукция и услуги кооператоров реализовывались по более высоким свободным (договорным) ценам. Это вызывало недовольство населения с низкими и средними доходами (пенсионеров, работников бюджетной сферы и т.д.).

Большинство кооперативов (почти 80%) было создано в рамках государственных предприятий, научно-исследовательских организаций или при них. Значительную часть своей продукции и услуг кооперативы по договорам реализовывали государственным предприятиям и учреждениям.

Последние расплачивались из своих источников (образуемых по соответствующей модели хозрасчета фондов) по безналичной форме расчетов, не затрагивая собственный фонд оплаты труда и премирования. Естественно, что кооперативы получали за выполненную работу наличные денежные средства, вознаграждая своих работников за качество продукции и срочность работы на более высоком уровне, чем госпредприятия.

Определенное недовольство консерваторов и сторонников традиционных взглядов вызвали и налоговые каникулы кооператоров. Речь идет об освобождении от налогообложения в течение двух стартовых лет прибыли кооперативов, производящих товары народного потребления и услуги по социальным заказам (строительство и ремонт школ, детских садов, яслей, дорог и т.п.).

Среди серьезных экономистов и юристов, занимавшихся проблемами новых кооперативов с участием представителей международных организаций (ЮНИДО, МОТ и др.), все более росло понимание того, что новые кооперативы в Советском Союзе — это не что иное, как частные предпринимательские структуры.

Боязнь дать полную свободу частной предпринимательской деятельности привела в 1990 г. к попыткам ужесточить банковский и административный контроль на местах с участием партийных органов, местных советов, милиции, прокуратуры.

Постановление Совета Министров СССР «О мерах по созданию и развитию малых предприятий» (август 1990 г.), безусловно, сыграло позитивную роль. С одной стороны, в нем фиксировались и распространялись полезные нормы эстонского эксперимента.

С другой стороны, оно приближало практику хозяйствования к международному опыту становления и развития малого бизнеса. Но сохранялось одно очень серьезное противоречие: упор делался на государственные (строительные и другие) малые предприятия [2].

Дело в том, что законодательной базы создания и государственной поддержки частных (и иных форм собственности) малых предприятий еще не существовало.

Боязливая позиция союзного государственного руководства по отношению к конституционно-законодательному закреплению права на частную собственность и ее защиту на фоне усиления центробежных тенденций союзных республик привела к тому, что законы о собственности, предприятиях и предпринимательской деятельности (декабрь 1990 г.) в РСФСР оказались более продвинутыми. Признавались многоукладность экономики с правом на частную собственность граждан (на предприятия, средства производства, результаты хозяйственного использования имущества, принадлежащего собственнику).

В Законе «О собственности в РСФСР» (декабрь 1990 г.) было зафиксировано право собственника при осуществлении предпринимательской деятельности на заключение договоров с гражданами об использовании их труда. Признавалась недопустимость установления государством ограничений или, наоборот, предоставления им льгот предприятиям той или иной формы собственности [1].

Дискриминация в отношении малых предприятий была прекращена специальным постановлением Совета Министров РСФСР «О мерах по поддержке и развитию малых предприятий в РСФСР» (июль 1991 г.).

Использованные источники:

1. История предпринимательства России: курс лекций. Основы предпринимательской деятельности / С.И. Сметанин. – М.: КНОРУС, 2014. – 192 с.

2. Проблемы и тенденции развития малого предпринимательства в сфере услуг: монография / Давыдович А.Р., Кегеян С.Э., Кресова Н.С., Сиганова В.В., Сыркова И.С.- М. Креативная экономика, 2019 -204 с.