

К вопросу об общественно-исторической практике развития межфирменной координации предприятий и создания деловых сетей в промышленности СССР

© 2015 г. В.И. Плещенко*

Как известно, расширение границ компаний имеет свои пределы, однако желание предприятий обеспечить себе стабильное развитие, сформировать модель устойчивого взаимодействия с контрагентами (снабжения производства и сбыта готовой продукции), находящимися вне зоны действия иерархических структур, стимулировало переход от случайных, разовых транзакций к долгосрочному взаимовыгодному партнерству. Сотрудничество находит свое выражение в использовании различных средств и методов координации производственно-хозяйственной деятельности, формировании стратегических альянсов или деловых сетей. Координационные институты и деловые сети, состоящих из множества предприятий и организаций, характерны для любой современной экономики вне зависимости от общественно-политического устройства государств.

В статье описывается практика отраслевого и межотраслевого сотрудничества, опыт формирования в экономике СССР цепей поставок, кластеров и сетевых механизмов взаимодействия (формальных и неформальных) предприятий промышленности, с учетом специфики советской системы хозяйствования. Отличительные особенности советских координационных институтов от зарубежных аналогов были вызваны преобладанием административных механизмов регулирования, низкой степенью автономности предприятий, специфическим характером размещения промышленного и научно-технического потенциала на территории страны. Указывается, что снижение эффективности планово-распределительной системы и дефицит непосредственного взаимодействия предприятий способствовали развитию несанкционированных и неформальных горизонтальных связей между хозяйствующими субъектами.

Ключевые слова: межфирменная координация, деловые сети, цепи поставок, кластеры, территориально-производственный комплекс, научно-производственное объединение, формальные и неформальные связи.

Введение

Интенсивный рост промышленного производства, постоянное усложнение техники и технологических процессов обусловили тот факт, что ни одно современное промышленное предприятие не сможет решить задачу организации производственно-хозяйственной деятельности и выпуска готовой продукции исключительно собственными силами. Основная причина тому – ограниченность доступных каждому предприятию в отдельности необходимых ресурсов: природных, земельных, трудовых, финансовых и т.д. Необходимость обеспечения дальнейшего экономического развития определило движение хозяйствующих субъектов по пути специализации производства и межфирменной кооперации.

Специализация производителей охватывает, в первую очередь, те сферы, в которых они обладают определенными конкурентными преимуществами. Среди них можно упомянуть наличие патентов и товарных знаков, накопленную деловую репутацию, фокусирование на сложившемся пуле постоянных клиентов, более квалифицированный персонал, относительно низкие издержки и др. В свою очередь, кооперация имеет место там, где компании либо невозможно что-то производить самостоятельно, либо собственное производство экономически невыгодно. Следовательно, более рациональным путем является использование услуг другого предприятия, уже специализирующегося в этой области, которое сможет организовать выпуск необходимых компонентов в качестве субпоставщика.

Данные процессы протекают в любой экономике и развиваются вне зависимости от общественно-политического устройства государства, поскольку продиктованы соображениями обеспечения эффективности и рациональности хозяйственной деятель-

* Канд. экон. наук, нач. управления ФГУП «Гознак». 115162, ул. Мытная, 17, Москва, Россия. v_pl@mail.ru.

ности. Как следствие, между предприятиями возникают устойчивые связи, позволяющие со временем рассматривать их совокупность как «цепочку поставок» или «деловую сеть». В дальнейшем, по мере развития, элементы цепи поставок могут включаться в состав фирмы (слияния и поглощения), либо, напротив, выделяться из ее структуры и становиться самостоятельными хозяйственными единицами.

Тема границ фирмы и роли экономических факторов (а именно величины транзакционных издержек) в их определении была раскрыта в 30-е годы прошлого века лауреатом Нобелевской премии по экономике Р. Коузом. Под «границами фирмы» Р. Коуз понимал те пределы, на которые распространяется влияние иерархических корпоративных структур, выступающих противоположностью свободному рыночному регулированию межфирменного взаимодействия. В своей знаменитой работе «Природа фирмы» Р. Коуз определил пределы роста компании и обосновал концепцию убывающей предельной полезности ее менеджмента по мере расширения предприятия. В частности, он констатировал, что «фирма будет расширяться до тех пор, пока издержки организации дополнительной транзакции внутри фирмы не сравняются с издержками осуществления той же транзакции через обмен на открытом рынке или с издержками на ее организацию через другую фирму» [1, с. 46]¹.

Таким образом, расширение границ компаний имеет свои пределы, однако желание предприятий обеспечить стабильное развитие, устойчивое снабжение производства (или сбыт готовой продукции) вне зоны действия иерархических структур стимулировало переход от случайных, разовых транзакций к долгосрочному взаимовыгодному партнерству, находящему свое выражение в координации действий, интеграции поставщиков, формировании стратегических альянсов или деловых сетей.

Формы и механизмы межфирменной координации в СССР

Хотя в современных публикациях принято опираться на зарубежную практику создания межфирменных сетей, умалчивая про историю сотрудничества экономических агентов в России и СССР, автор полагает, что и в нашей стране в условиях плановой экономики также развивались механизмы межфирменного взаимодействия (в том числе и сетевого типа). Организационные формы координации

в СССР были разными: межотраслевая и отраслевая производственная координация и кооперация различных предприятий и организаций под эгидой государственных ведомств, производственные и научно-производственные объединения (как центры притяжения множества соисполнителей и субпоставщиков), а также «научограды» как места компактного расположения специализированных производителей и т.п. Естественно, общественно-историческая практика развития межфирменной координации и деловых сетей в советскую эпоху имела определенную специфику, отображение которой и явилось целью написания настоящей статьи.

Сотрудничество предприятий и организаций в то время не ограничивалось только пределами страны, но носило международный характер, охватывая зарубежные компании. Например, достаточно интенсивно развивались партнерские отношения и взаимовыгодный товарообмен в соответствии со специализацией социалистических государств, входящих в Совет экономической взаимопомощи (СЭВ). Как правило, предприятия сотрудничали с зарубежными компаниями опосредованно – через экспортно-импортные фирмы Министерства внешней торговли СССР. Внешнеторговые объединения, в которые входили указанные фирмы, специализировались на определенных секторах рынка (например, «Станкоимпорт», «Машиноимпорт», «Экспортлес» и др.), имели в штате профессионалов с большим опытом работы (в том числе и в заграничных торговых представительствах), что позволяло не только эффективно получать необходимые ресурсы, но и развивать продажи за рубеж. Можно сказать, что таким путем образовывались деловые сети, состоявшие из предприятий, обслуживающих их внешне-торговых фирм и постоянных зарубежных партнеров: поставщиков и покупателей. В данном случае выполнялась важная функция сети: соединение и координация ранее разрозненных ресурсов (в данном случае производственного потенциала предприятий и специализированных кадров внешнеторговых фирм) для достижения общего результата.

Другим ключевым ресурсом для современного производства (помимо квалифицированных кадров) являются достижения научно-технического прогресса. Соединение науки и производства в СССР осуществлялось на базе научно-производственных объединений (НПО)². Ядром НПО являлся научно-исследовательский институт, вокруг которого группировались проектно-конструкторские организации, опытные производства, а также заводы серийного

¹ Понятно, что фактор величины транзакционных издержек не является единственным при определении границ фирмы. Зачастую важную роль в этом играют субъективные факторы, например, воля собственника капитала. Также значительное влияние на размеры предприятий в современной экономике оказывают антимонопольные органы государств (или союзов государств).

² Правовой базой для создания отечественных НПО являлось типовое Положение о научно-производственных объединениях, утвержденное Постановлением Совета Министров СССР от 30.12.1975 № 1062, и описывающее задачи, структуру, права и обязанности, а также механизм управления для данных объединений.

выпуска продукции [2]. Например, структура ленинградского НПО «Позитрон», специализировавшегося на производстве электронных приборов, была следующей [3]. Во главе объединения находился НИИ с опытным заводом. Кроме того, в его состав входили центральное конструкторское бюро технологии и оборудования с опытным заводом и ряд предприятий по выпуску серийной продукции, имевших, в свою очередь, филиалы вне Ленинграда.

Такая структура позволяла комплексно выполнять весь цикл работ от анализа проблем и проведения научных изысканий до производства готовой техники (или материалов) и ее ввода в эксплуатацию (для материалов, соответственно, внедрения) на предприятиях промышленности. Кроме того, НПО имели возможность самостоятельно осуществлять подготовку производственных, а также научно-педагогических кадров за счет наличия в своей структуре учебных заведений для реализации программ профессионального или послевузовского образования.

Помимо НПО, в СССР существовали еще и межотраслевые научно-производственные комплексы (МНТК), проводящие комплексные работы по важнейшим направлениям научно-технического прогресса. Из числа МНТК наиболее известными являлись такие объединения как «Микрохирургия глаза» под руководством академика С.Н. Федорова, «Институт электросварки имени Е.О. Патона». Известно, что к 1990 г. в стране функционировало 23 МНТК [4, с. 109].

Особо отметим, что предприятия, входившие в состав НПО, не обладали статусом юридических лиц. Таким образом, строго говоря, советские НПО нельзя считать сетью или альянсом. Фактически это крупный производственный холдинг с филиальной структурой.

В то же время понятно, что для реализации масштабных и особо важных проектов сил одного НПО (даже имевшего множество филиалов) было недостаточно и в процесс вовлекалось большое число предприятий из других отраслей промышленности. Например, межотраслевая кооперация при работе над проектом «Энергия-Буран» насчитывала около 1200 предприятий и научных организаций, на которых работало более 1 млн человек [5]. Глядя на такое множество взаимосвязанных хозяйствующих субъектов, объединенных для достижения общей цели (успешной реализации задачи государственной важности), спросим сами себя: чем это не цепочка поставок или деловая сеть?

Также в СССР довольно успешно развивалась и другая форма межфирменной координации – промышленные кластеры. Причем, они создавались как по западному (географическому образцу), так и формировались как образования «проектного» типа [6]. Например, в области электроники и микроэлектроники географические кластеры были созданы в Зеленограде и Ленинграде. Кроме того, к подобным кластерам могут быть отнесены наукограды и закрытые города (современные ЗАТО³), многие из которых

сохранили свой потенциал и по сей день. Для объяснения причин наличия в таких образованиях высокого научно-технического потенциала высказывалось мнение, что концентрация в изолированном месте большого числа образованных и талантливых людей, имеющих много времени для размышлений и обсуждений, но ограниченных при этом в перемещениях, способствовала бурному развитию инноваций [7]. В части «проектных» кластеров отметим, что они изначально создавались командным путем, но затем могли развиваться естественным образом: уже как кооперация сетевого типа [6].

Советскими кластерами можно с полным правом считать и так называемые «территориально-производственные комплексы» (ТПК), под которыми понималась совокупность расположенных рядом друг с другом взаимосвязанных, специально подобранных производственных и хозяйственных объектов. Формирование ТПК, понятие которые были впервые описаны в 1940–50-х гг. прошлого века профессором Н.Н. Колосовским, обуславливалось довольно значительным экономическим эффектом, получаемым за счет комбинирования и кооперирования производств, рационального использования природных и трудовых ресурсов, а также сокращения затрат на энергоснабжение, инфраструктурное и социально-культурное обеспечение [2]. В то же время практика ТПК имела и негативные стороны, а именно определенные диспропорции в развитии территорий, проявившиеся позже. Например, города Урала и Сибири при наличии большого числа объектов тяжелой (в том числе оборонной) промышленности были крайне низко обеспечены предприятиями легкой промышленности, что усиливало нагрузку на транспортные системы и оптовую торговлю [8, с. 32].

Необходимо указать и на существенное отличие ТПК от западных кластеров, описанных американским ученым М. Портером, а именно – отсутствие конкуренции предприятий, сосредоточенных в советских ТПК. Данный факт, а также наличие только вертикальных (иерархических) связей между предприятиями и организациями, по мнению ряда исследователей, вели к блокированию позитивного экономического эффекта от агломерации [9, с. 27–28].

Как явление, характерное уже для периода перестройки, следует отметить образование концернов и хозяйственных ассоциаций⁴ на базе объединений и групп предприятий в отдельных отраслях [8, с. 28]. Именно в этот период происходил развал существовавшей несколько десятилетий централизованной планово-распределительной системы хозяйствования, поэтому попытка отраслевых сообществ соз-

³ Закрытые административно-территориальные образования.

⁴ Например, в СССР существовала Ассоциация государственных предприятий промышленности, строительства, транспорта и связи, которую возглавлял будущий член ГКЧП А.И. Тизяков.

дать новые координационные механизмы в условиях деградации ведомственного регулирования выглядит вполне объяснимой. В то же время критики полагали, что данный процесс не был шагом к рынку или антибюрократическим движением, а фактически представлял собой монополизацию экономики с целью защиты отраслевых интересов [8, с. 28].

Развитие неформальных связей предприятий в СССР

Говоря о принципиальных отличиях советской координационной модели от западной, следует указать, что предприятия в СССР обладали намного меньшей степенью автономности в принятии хозяйственных решений. Большинство вопросов в этой сфере решалось вышестоящими инстанциями в рамках централизованной системы планирования и распределения. По мнению Ю.В. Якутина существовавшую тогда систему можно охарактеризовать как мелочную и детализированную регламентацию деятельности предприятий по всей номенклатуре производства, выходящую за пределы рациональной контролируемости сверху [10, с. 8]⁵. Постепенно понимание данного факта среди руководителей КПСС привело к некоторому повышению автономности предприятий и сокращению директивных плановых показателей. В частности, в рамках реформ, предложенных председателем совета министров А.Н. Косыгиным во второй половине 1960-х гг., ключевое значение для планирования и оценки работы получили интегральные показатели прибыли и рентабельности, а затем по решению правительства предприятия получили возможность установления прямых договорных связей с контрагентами и формирования собственных фондов развития [10, с. 7].

Тем не менее, директивное регулирование экономики никуда не исчезло, а изменения системы управления носили поверхностный характер, сохраняя неприкосновенность бюрократического механизма руководства [12, с. 34]. Органы власти определяли место каждого предприятия в цепи поставок, обеспечивали загрузку предприятий-поставщиков, контролировали сбыт готовой продукции [13, с. 34]. В то же время растущая потребность в самоуправлении со стороны крупных промышленных и сельскохозяйственных предприятий, научных центров и высокоразвитых регионов страны все более вступала в явное противоречие с жесткой централизованной системой управления [14, с. 26]. Академик Н.Я. Петраков подчеркивал, что подобная система

шаг за шагом демонстрировала свою недееспособность и неэффективность, создавая дисбалансы в экономике [15, с. 100]. Централизованное распределение не могло своевременно и в полной мере обеспечить потребности экономических субъектов в материально-технических ресурсах. Дисбаланс межфирменной координации выражался в дефиците ресурсов при необоснованно завышенных запасах у предприятий, а также в асимметрии во взаимоотношениях продавца и покупателя (диктат производителя-продавца) [16, с. 111].

При этом задачу своевременного выполнения (чаще перевыполнения) плана производства никто не отменял, что влекло за собой развитие неформальных связей между предприятиями. Как указывает С.Г. Кордонский, материальные потоки проходили полный путь согласований по всей иерархической пирамиде плановых и снабженческих органов (начала вверх, а затем и вниз), поэтому управление этими потоками требовало наличия особых профессиональных навыков [17, с. 66]. Поскольку количество ресурсов было всегда ограничено, а ожидание решения вопроса формальным способом длительным, то для обладания ими в желаемый срок возникала необходимость вступать в торг с ведомствами и другими организациями-обладателями. Ю.В. Якутин в связи с этим отмечает, что во взаимоотношениях ведомств и предприятий преобладающим был принцип: «проси больше, получишь меньше» [10, с. 8].

Для обеспечения лучшей переговорной позиции на административном рынке предприятия создавали запасы, которые давали их владельцам большую уверенность и повышали общественный статус [17, с. 67]. В результате происходила специализация такой деятельности, выразившаяся в формировании особой категории сотрудников – снабженцев и «толкачей», занятых ускорением выполнения заказов, розыском материалов и организацией их поступления на предприятия. Таким образом, дефицит механизмов непосредственной и при этом официальной межорганизационной координации работы предприятий стимулировал развитие среди субъектов экономики неформальных и несанкционированных связей⁶.

Заключение

Общественно-историческая практика формирования межфирменной координации и деловых сетей в СССР имела следующие составляющие (или предпосылки). Первая из них – экономическая, то есть необходимость более рационального использования имеющихся ресурсов и снижения текущих издержек. Вторая предпосылка – административная, под

⁵ Впечатляет масштаб деятельности системы централизованного распределения, функционировавшей в условиях отсутствия высокопроизводительной вычислительной техники и программного обеспечения: по некоторым данным в системе Госплана СССР и различных министерств распределялось около 24 млн видов продукции [11, с. 10].

⁶ Считается, что указанные обстоятельства способствовали развитию теневой экономики в СССР. Данная тема довольно обширна, поэтому ее раскрытие требует отдельного повествования.

которой автор понимает, в первую очередь, действия государственных органов, направленные на координацию и кооперацию научно-производственной деятельности, объединение усилий множества предприятий и организаций для реализации стратегических проектов или обеспечения ускоренного развития территорий. Преобладание административных мотивов над экономическими обуславливалось не только внутренней природой самой советской системы, но и объяснялось следующими обстоятельствами. Дело в том, что в условиях противостояния полярных общественно-политических систем существовала необходимость обеспечения режима секретности для новых разработок посредством удаленности объектов и ограничения доступа к ним, а также рассредоточения производств по стране с целью сохранения научно-промышленного потенциала на случай возможной войны. И наконец, третьей составляющей являлись параллельно развивавшиеся неформальные и несанкционированные механизмы сотрудничества предприятий, поскольку существовавшая система централизованного планирования и распределения постоянно давала сбои. Таким образом, если первое обстоятельство (экономические мотивы координации предприятий) немного сближает советскую модель с общемировой практикой, то две последние составляющие выступают ее отличительными особенностями.

Библиографический список

1. Коуз Р. Фирма, рынок и право: сб. статей. / Пер. с англ. Б. Пинскера; науч. ред. Р. Капелюшников. М.: Новое издательство, 2007. 224 с.
2. Большая советская энциклопедия: В 30 т. М.: Советская энциклопедия, 1969–1978.
3. «Позитрон»: союз науки и производства // Социалистическая индустрия, 12 мая 1970.
4. Киперман Г.Я., Сурганов Б.С. Популярный экономический словарь. М.: Экономика, 1993. 252 с.

5. ОАО «НПО электромеханики» сегодня. URL: http://npoe.ru/business_today.html (дата обращения 05.05.2015).

6. Афанасьев М., Мясникова Л. Мировая конкуренция и кластеризация экономики // Вопросы экономики. 2005. № 4. С. 75–81.

7. Голубкова Л. Кластеры – механизм обеспечения целостности территории. URL: <http://ecpol.ru/2012-04-05-13-41-25/2012-04-05-13-41-42/845-klasteriy-mekhanizm-obespecheniya-tselostnosti-territorii.html> (дата обращения 05.05.2015).

8. Международный ежегодник: Политика и экономика. М.: Политиздат, 1990. 416 с.

9. Катков Д.Д., Малыгин В.Е., Смородинская Н.В. Институциональная среда глобализированной экономики: развитие сетевых взаимодействий. М.: Институт экономики РАН, 2012. 45 с.

10. Якутин Ю.В. Об опыте, проблемах и путях совершенствования государственного стратегического планирования // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2013. № 2. С. 4–27.

11. Архангельский В.Н. Рыночные трансформации в России (социально-экономические аспекты развития). М.: Изд-во РАГС, 2004. 276 с.

12. Мигулатьев А.А. Альтернативы века: что впереди? М.: Луч, 1992. 271 с.

13. Бербнер Й., Ермолов А. Реформа закупок: первые шаги // Вестник McKinsey. 2011. № 23. С. 33–41.

14. Зюганов Г.А. Россия и современный мир. М.: Информационно-издательское агентство «Обозреватель», 1995. 96 с.

15. Петраков Н.Я. Русская рулетка: экономический эксперимент ценою 150 миллионов жизней. М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1998. 286 с.

16. Черемисина Т.П. От советского предприятия к легальной рыночной фирме // Мир России. 2001. № 3. С. 105–120.

17. Кордонский С.Г. Рынки власти. Административные рынки в СССР и России. М.: ОГИ, 2006. 240 с.

Ekonomika v promyshlennosti = Economy in the industry
2015, no. 3, July – September, pp. 112 – 117
ISSN 2072-1633

On the issue of socio-historical practice of inter-firm coordination of enterprises and the creation of business networks in the industry of the USSR

V.I. Pleshchenko – GOZNAK Federal State Unitary Enterprise, 17 Mytnaya Str., Moscow 115162, Russia. v_pl@mail.ru.

Abstracts. The expanding of company's boundaries has its limits. At the same time, however, the desire of businesses to ensure a stable development, to form a model for sustainable interaction with contractors (supply of the production and sale of finished products) positioned outside the scope of hierarchical structures, stim-

ulated the transition from random, one-time transactions to long-term mutually beneficial partnership. Such kind of cooperation is reflected in the use of different means and methods of coordination of industrial and economic activities, the formation of strategic alliances and business networks. Coordinating institutions and business networks consisting of many companies and organizations are typical of any modern economy, regardless of socio-political organization of the state. The article describes the practice of sectoral and intersectoral cooperation, the experience of the economy of the USSR supply chains, clusters and networking arrangements (formal and informal) of industrial enterprises, taking into account the specifics of the Soviet economic system. Distinctive features of Soviet coordinating institutions dif-

ferent from foreign analogues were provoked by the predominance of administrative regulation, a low degree of autonomy of enterprises, the specific nature of the properties of the industrial and scientific and technological potential in the country. It is indicated that the reduced effectiveness of the planning-distribution system and lack of direct interaction of enterprises have contributed to the development of informal and non-formal horizontal links between economic agents.

Keywords: intercompany co-ordination, business networks, supply chains, clusters of manufacturing complex, research-and-production association, formal and informal links.

References

1. Kouz R. *Firma, rynek i pravo: sb. statej. per. s angl.* [The firm, the market and the right: Sat. articles] B. Pinskera; nauch. red. R. Kapeljushnikov. Moscow: Novoe izdatel'stvo, 2007. 224 p. (In Russ).
2. *Bol'shaja sovetskaja jenciklopedija: V 30 t.* [Great Soviet Encyclopedia: The 30 t.]. Moscow: Sovetskaja jenciklopedija, 1969–1978. (In Russ).
3. «*Pozitron*»: *sojuz nauki i proizvodstva*. ["Positron": the union of science and industry]. *Socialisticheskaja industrija*, 12 maja 1970. (In Russ).
4. Kiperman G.Ja., Surganov B.S. *Populjarnyj jekonomiceskij slovar'*. [Popular Dictionary of Economics]. Moscow: Jekonomika, 1993. 252 p. (In Russ).
5. OAO «*NPO jelektromehaniki*» *segodnja*. [JSC «NPO electromechanics» today] Available at: http://npoe.ru/business_today.html (accessed: 05.05.2015). (In Russ).
6. Afanas'ev M., Mjasnikova L. Global competition and clustering of the economy. *Voprosy jekonomiki*. 2005. No. 4. Pp. 75-81. (In Russ).
7. L. Golubkova. Clusters – a mechanism to ensure the integrity of the territory. Available at: <http://ecpol.ru/2012-04-05-13-41-25/2012-04-05-13-41-42/845-klastery-mekhanizm-obespecheniya-tselostnosti-territorii.html> (accessed: 05.05.2015). (In Russ).
8. *Mezhdunarodnyj ezhegodnik: Politika i jekonomika*. [International Yearbook of Politics and Economics]. Moscow: Politizdat, 1990. 416 p. (In Russ).
9. Katukov D.D., Malygin V.E., Smorodinskaja N.V. *Institucional'naja sreda globalizirovannoj jekonomiki: razvitie setevyh vzaimodejstvij*. [The institutional environment of the globalized economy: the development of network communications]. Moscow: Institut jekonomiki RAN, 2012. 45 p. (In Russ).
10. Jakutin Ju.V. On the experience, problems and ways of improving the state of strategic planning. *Menedzhment i biznes-administrirovanie*. 2013. No. 2. Pp. 4–27. (In Russ).
11. Arhangel'skij V.N. *Rynochnye transformacii v Rossii (social'no-jekonomichekije aspekty razvitija)*. [Market Transformation in Russia (socio-economic aspects of development)]. Moscow: Izd-vo RAGS, 2004. 276 p. (In Russ).
12. Migolat'ev A.A. *Al'ternativy veka: chto vpered?* [Alternatives century: what lies ahead?]. Moscow: Luch, 1992. 271 p. (In Russ).
13. Berbner J., Ermolov A. Procurement Reform: First Steps. *Vestnik McKinsey*. 2011. No. 23. Pp. 33-41. (In Russ).
14. Zjuganov G.A. *Rossija i sovremennyj mir*. [Russia and the modern world]. Moscow: Informacionno-izdatel'skoe agentstvo «Obozrevatel'», 1995. 96 p. (In Russ).
15. Petrakov N.Ja. *Russkaja ruletka: jekonomichekij jeksperiment cenoju 150 millionov zhiznej*. [Russian roulette: economic experiment at the cost of 150 million lives.]. Moscow: OAO «Izdatel'stvo «Jekonomika», 1998. 286 p. (In Russ).
16. Cheremisina T.P. From the Soviet enterprise market to the legal firm. *Mir Rossii*. 2001. No. 3. Pp. 105–120. (In Russ).
17. Kordonskij S.G. *Rynki vlasti. Administrativnye rynki v SSSR i Rossii*. [The markets of power. Administrative markets in the USSR and Russia]. Moscow: OGI, 2006. 240 p. (In Russ).

Information about authors: Candidate of Economic Sciences, Head of Department.