

В статье проанализирован опыт формирования и развития арендных отношений в уральской промышленности периода новой экономической политики и начала 1990-х годов с использованием материалов Государственного архива и Государственного арбитража Свердловской области. Статья предназначена для всех, кто интересуется вопросами экономической истории России.

Арендные отношения: ОПЫТ НЭПА

Т. В. ЗИМИНА,
доктор экономических наук,
Институт экономики Уральского отделения РАН,
Екатеринбург

Аренда промышленных предприятий и нэп

Еще в 1918 г., в связи с декретом о национализации, в России большое внимание уделялось возможности использования внутреннего капитала путем сдачи в аренду мелких и средних предприятий, созданию смешанных обществ. Гражданская война помешала осуществлению задуманного, и только в 1921 г. появилась возможность начать работу.

Состояние советской экономики в начале 20-х годов настоятельно требовало коренного изменения политики «военного коммунизма» и поиска форм хозяйствования, при которых утверждались бы демократические методы, принципы народовластия, личной материальной заинтересованности. Аренда в наибольшей мере подходила для организации хозяйственной жизни в условиях децентрализованного государства. Ее введение в промышленности должно было привести к решению следующих задач.

- Перевод части промышленных предприятий из пассивного состояния в активное, увеличение объема промышленной продукции.
- Восстановление основного капитала промышленности, в которой преобладали небольшие предприятия, без затрат со стороны государства, содействие развитию крупной промышленности.

© ЭКО 2005 г.



- Накопление в руках хозяйственных органов некоторого резервного фонда как за счет арендной платы, так и в результате сокращения расходов по консервации бездействующих предприятий.
- Использование промышленной аренды для насыщения местных рынков необходимыми товарами, спрос на которые крупная промышленность не могла удовлетворить.

Уральская промышленность в 1921 г. оказалась в состоянии кризиса. Из-за отсутствия сырья, топлива, электроэнергии, частых сбоев в работе транспорта прекращалось производство даже на действующих предприятиях. В период гражданской войны со многих предприятий вывезли целые поезда с машинами, орудиями, материалами, с ними направлялись в Сибирь высококвалифицированные специалисты¹. Было разрушено почти 70% заводов, затоплены многие шахты и рудники. Большая часть оборудования бездействовала, падала дисциплина среди рабочих.

При всей сложности положения, на предприятиях мелкой и средней промышленности сохранилось устаревшее оборудование, а своеобразные экономические и бытовые условия, зависимость населения от заводов, полукустарный уклад его жизни были «хорошей основой для развития аренды предприятий мелкой и средней промышленности»².

По «Временному положению о передаче в аренду государственных предприятий не трестированной промышленности» в аренду могли передаваться предприятия как с запасами сырья, топлива и другими вспомогательными материалами, так и без них. Предполагалось также обеспечение арендных предприятий сырьем и топливом со стороны губернских совнархозов, а арендная плата возмещалась готовыми продуктами производства, равными по стоимости отпущенному сырью. Для скорейшего пуска предприятий губисполкомы, с разрешения губэкономсовещания, могли передавать их в аренду до заключения договоров.

С 1 июня 1921 г. в Екатеринбургской губернии было заключено значительное количество договоров об аренде³, а

¹ Годовой отчет Промбюро Президиума ВСЕХ, на Урале за 1920 г. Екатеринбург, 1921. С. 5.

² ГАСО. Ф. 95-р. Оп. 1. Д. 485, Л. 67.

³ Уральский рабочий. 1921. 9 августа.

в конце июля в Президиуме ГСНХ был внесен еще ряд проектов для предварительного заключения договоров.

Этапы развития арендных отношений

На этапе становления арендных отношений на Урале (май–ноябрь 1921 г.), при четком понимании целей и необходимости проводимых мероприятий, у сотрудников совнархозов отсутствовали достаточные знания и опыт. Несмотря на то, что запоздавшая инструкция об аренде госпредприятий «не обнаружила искажений в деле аренды ни в центре, ни на местах», первый опыт убедительно показывал необходимость целой системы мероприятий по организации этого нового явления в экономике.

Это выразилось, во-первых, в пересмотре в губерниях производственных возможностей всех предприятий с учетом деления их на группы. Неработающие и слабо работающие, согласно п. 1 Инструкции о применении постановления СНК от 5 июля 1921 г. об аренде госпредприятий, в первую очередь намечались к сдаче. Однако допускалась и сдача многих работающих предприятий, так как «главной целью изменения экономической политики является стремление получить, во что бы то ни стало, возможно большее количество продуктов производства, то государственная власть расширяет круг предприятий, подлежащих сдаче в аренду»⁴. Вопрос усложнялся поиском арендатора (общественной организации или частного лица), который смог бы лучше, чем государство, организовать работу на предприятии.

Во-вторых, при совнархозах уже с ноября 1921 г. были организованы специальные отделы аренды «для обеспечения надлежащего порядка с юридической и технической сторон»⁵.

Разбросанность уральских заводов и удаленность от путей сообщения привели к тому, что многие предприятия сдавались комбинатами, то есть вместе с рудниками с добычей необходимого сырья. В пределах производственных

⁴ ГАСО. Ф. 95-р. Оп. 1. Д. 1262. Л. 39.

⁵ Анучин С. Средняя промышленность Екатеринбургской губернии. Екатеринбург, 1922. С. 21.

смет арендаторы могли безвозмездно добывать руды, флюсы, глину, известь, пески и др.

В основном сдавались в аренду предприятия мелкой промышленности ГСНХ – мельницы и текстильные производства. Это были в основном частные ватные и шерстоватные фабрики, веревочно-канатные заводы, пимокатные и ткацкие мастерские. Широкое распространение получила аренда в химической промышленности, представленной мыловаренными, красочными, смолоскипидарными и стекольными заводами.

Из 88 уральских промышленных объединений металлургической промышленности на госснабжении оставили 32 завода, работавших на выполнение госзаказа в условиях бездефицитности и хозрасчета⁶, остальные подлежали закрытию как дефицитные для государства или, с согласия Промбюро, могли сдаваться в аренду частным предпринимателям.

В трестированной промышленности аренда была представлена несколькими механическими и металлообрабатывающими заведениями, бумажной фабрикой и рядом земельных участков по добыче золота, платины и глины.

Основная масса предприятий была передана в руки частных лиц, бывших владельцев заводов и мельниц. Они, желая сохранить за собой право распоряжаться принадлежавшими им ранее предприятиями или вести дела, используя государственное сырье и топливо, становились наиболее добросовестными арендаторами.

Аренда быстро укреплялась в отраслях с хорошим оборотом капитала. Широкий спрос был на аренду предприятий, работавших на массового потребителя.

Губсовнархозы были заинтересованы в пуске бездействующих предприятий и в сентябре 1921 г. утверждали договоры аренды для бездействующих предприятий сроком на 6 месяцев, 1 год и 3 года. Из 150 предприятий, находящихся в аренде у уральских совнархозов к 1 января 1922 г., 50 заключили договоры сроком до 2 лет, 46 – от 2 до 5 лет, и только 6 – от 5 до 10 лет⁷.

⁶ Русская промышленность в 1921 г. и ее перспективы. М., 1921. С. 43–44.

⁷ ГАСО. Ф. 95-р. Оп. 1. Д. 935. Л. 51, 59.

С момента передачи предприятия арендатор вступал в полное владение, назначал свою администрацию, устанавливал правила внутреннего распорядка, имел право распоряжения готовыми изделиями, закупал необходимые для производства основные и вспомогательные материалы, транспортировал их.

Арендатор обязан был стремиться к возможно более полному использованию мощностей предприятия, из года в год увеличивая производство. Право эксплуатации оплачивалось процентным отчислением с изготавливаемой продукции, но не ниже установленного в договоре количества. Долевое отчисление колебалось от 5 до 35%, но чаще – 10–15%⁸. В дополнение удерживалось 2% продукции, которые возвращались при исправности арендатора, путем понижения отчислений арендной платы за последний срок аренды. Основное требование всех договоров – «доброе качество» поступающих изделий.

В кондициях (условиях) договоров оговаривались права арендаторов на часть продукции, оставшейся за покрытием расчетов с трестами и пополнения залога. Арендатор обязан был в первую очередь предложить ее управлению трестом, и только после этого мог распоряжаться ею по своему усмотрению. Данный пункт договора сковывал инициативу частных предпринимателей, так как «с частным посредником можно было сговориться быстрее, и без риска, бюрократизма и волокиты при заключении сделки»⁹.

Помимо отчислений арендной платы, арендаторы обязаны были вести за свой счет необходимый и текущий ремонт, не снижая производительности труда. По мнению составителей Инструкции, этим обеспечивалось выполнение основной задачи: приведение здания и оборудования предприятия в состояние, при котором можно вести производство в размере, обусловленном договором. Особо оговаривалось, что все возведенные постройки и выполненное переустройство достаются по истечении срока аренды государству.

⁸ ГАСО. Ф. 339-р. Оп.2. Д. 795. Л. 27.

⁹ Частное предпринимательство как оно есть// Экономическая жизнь. 1924. 29 июля.

Подобные условия не вызывали интереса арендаторов к ремонту и переоборудованию. Лишь впоследствии в договоры было включено условие, при котором арендная плата видоизменялась пропорционально произведенному ремонту: удлинялся срок аренды либо возмещалась стоимость улучшений и дополнительного оборудования, для чего создавалась особая оценочная комиссия¹⁰.

Число статей, по которым арендаторы облагались налогами и сборами, увеличивалось. В ряде случаев они брали на себя расходы по содержанию медицинских, культурно-просветительных учреждений, обслуживающих нужды рабочих предприятия. Иногда договоры включали условие охраны бездействующих цехов, без права использования их оборудования.

Поспешность заключения первых договоров и неопытность хозяйственных органов привели к серьезным последствиям. По данным комиссии, обследовавшей уральские предприятия, был отмечен разноречивый в вопросе сдачи предприятий в аренду, отсутствие контроля за ними и, как следствие, неуплата арендной платы. Результатом стал пересмотр заключенных договоров.

В основу деятельности уральских совнархозов были положены декреты, инструкции и указания ВСНХ, согласно которым Уралпромбюро составило план восстановления промышленности с учетом перевода предприятий на хозрасчет и самоснабжение, а также сдачи в аренду предприятий, которые не могли существовать на госснабжении. Непосредственную работу по заключению и пересмотру договоров стали выполнять отделы и бюро аренды при губсовнархозах. Этим было положено начало организованному и продуманному отбору сдаваемых в аренду предприятий.

Сдавать предполагалось предприятия полукустарного типа, которые не приносили дохода и впоследствии были переданы в эксплуатацию РИКов, и полуразрушенные предприятия, без запасов сырья и топлива; на короткий срок. Изменились и условия аренды. Из-за увеличения арендной

¹⁰ ГАСО. Ф. 95-р. Оп. 1. Д. 649. Л. 15.

платы (1922 г.) и роста затрат на восстановление предприятия арендаторы теряли интерес к аренде.

Анализ документов показывает, что обладатели нового капитала предпочитали вкладывать средства в торговые операции. Крупного капитала к тому времени на Урале уже не было. Кооперации и рабочим артелям были под силу лишь мелкие предприятия, не требующие крупных оборотных средств.

Ремонт предприятий, как обязательное условие арендного договора, чаще всего должен был быть капитальным. Нехватка денег необходимых материалов и оборудования на рынке делали его проведение невозможным. Поэтому по пяти губерниям Уральской области из 721 предприятия, предназначенного к сдаче в аренду, сдано было лишь 162, то есть около 22%¹¹.

К октябрю 1922 г. относятся первые отказы от аренды. Они касались, в первую очередь, предприятий, требующих восстановления или большого ремонта; иногда от аренды отказывались из-за недостатка сырья. Осложнялось поступление арендной платы. Так, задолженность по отраслям промышленности в Екатеринбургском ГСНХ составляла по кожевенной и лесной отраслям 100%, пищевой – 95,7%.

Выходом из создавшегося положения была необходимость «изменения условий аренды в сторону их большей приемлемости для арендатора, отказа от превалирующего значения принципа наибольшей арендной платы и необходимости в иных случаях материального или денежного содействия арендатору»¹². В некоторых ГСНХ были предприняты конкретные шаги для увеличения заинтересованности мелких предпринимателей.

В частности, Тюменский ГСНХ предлагал вернуть небольшие предприятия, требующие капитального ремонта, бывшим владельцам, или же сдавать их в аренду на льготных условиях, с обязательством поддержки завода и работающих на нем лиц. Бесхозные мелкие сооружения и

¹¹ Вильдер. Что дала нам аренда. //Уральский рабочий, 1922. 18 июня.

¹² Работа Челябинского ГСНХ от 15 февраля 1922 г. //На новых путях, 1922 г. № 7. С. 27.

оборудование предложено было продавать с торгов¹³. Под «льготными условиями» понимался, в частности, уровень арендной платы. Предлагалось устанавливать ее равной одной амортизации, пренебрегая процентами на капитал или уменьшив их, дабы достичь восстановления предприятий. В отношении налогов предполагались льготы за счет местных оборотов.

Этими мерами совнархозы пытались заинтересовать, прежде всего, бывших владельцев предприятий. Но условия аренды для частных лиц отличались большей суровостью. Процесс организации производства на частных предприятиях, борьба с простоями, стремление к получению высокой прибыли путем увеличения производительности труда – все это отличало их от предприятий других типов. С развитием частной аренды на местах учащались случаи конфликтов предпринимателей с профсоюзами, выражавшихся в нежелании рабочих трудиться на «эксплуататоров». Публикации в местной печати непроверенных материалов из производственной деятельности частных предприятий нередко являлись причинами для расторжения арендных договоров.

По-иному складывались условия производства на предприятиях, арендованных товариществами, артелями и кооперацией. Государство поддерживало их дешевым сырьем, квалифицированной рабочей силой с бирж труда, кредитами и льготами по выплате арендной платы. Их члены могли работать по своему желанию сверх нормального 8-часового рабочего дня¹⁴. Но, несмотря на благоприятные условия, доля предприятий, выбывающих до окончания срока аренды, увеличивалась. Сказывались отсутствие у арендаторов хозяйственного опыта, технического руководства, незнание рынка и условий сбыта продукции.

В условиях концентрации крупной уральской промышленности, начавшейся в 1923 г., произошли изменения и в состоянии арендной политики. Арендные фонды губернских совнархозов подверглись коренному пересмотру: часть пред-

¹³ Отчет УралоблэкоСО СТО за 1921–1922 гг. С. 144–145.

¹⁴ ГАСО. Ф. 339-р. Оп. 2. Д. 1029. Л. 84.

приятый была предназначена к ликвидации, все мелкие предприятия были переданы для эксплуатации районным исполнительным комитетам. Арендный фонд пополнился рентабельными предприятиями, полученными Окрместхозами от хозобъединений.

Были изменены условия аренды. Арендная плата устанавливалась теперь не с производственной программы, а от основного капитала, передаваемого в эксплуатацию. Этим объяснялся довольно высокий процент сданных в аренду предприятий.

Изменения произошли и в структуре отраслей промышленности. Почти в два раза сократилась аренда в части товарного производства и выросла в части предприятий, обслуживающих население¹⁵. Это стало важным источником развития местных рынков, поскольку продукция ориентировалась на местный спрос. Налаженная работа арендованных предприятий позволяла обеспечивать рабочих стабильной заработной платой, а иногда и служить средством ее повышения.

По состоянию на 1 октября 1923 г., по горнодобывающему производству числилось 28 предприятий из 335 сданных в аренду. Из них на добычу жерновых камней приходилось 3 предприятия, минеральных красок – 3, глины, известняков и других полезных ископаемых – 6, золота и платины – 17.

Крупная трестированная промышленность на 1 октября 1924 г. была представлена шестью предприятиями. Это были металлообрабатывающие, лесопильные и мельничные производства.

Как показывает история Урала, развитие любого дела, связанного с горнорудной промышленностью, всегда оживало, когда к нему были допущены частные лица. Все месторождения ценных полезных ископаемых 1921–1924 гг. брались в эксплуатацию частными лицами.

Как и в целом по стране, особенностью развития аренды на Урале в 1923 г. стал постепенный переход к выплате

¹⁵ Уральская промышленность в 1923–24 операционном году. Свердловск, 1925. С. 407.

арендной платы в денежной форме и заранее определенными суммами, что значительно упрощало дело.

Документы отделов аренды губсовнархозов позволяют судить о регулярности внесения арендной платы¹⁶. Самыми аккуратными плательщиками были потребкооперация, уплатившая к сроку 91,6% арендной платы, и частные лица, выплатившие 82,4%; менее аккуратно вносили арендную плату кооперативные организации – 65,2% и некоторые бывшие владельцы – 59,4%, плохо вносили арендную плату госорганы – 55%¹⁷.

Арендный финансовый фонд был подспорьем для развития экономики. Губсовнархозы использовали поступающие средства на развитие государственных предприятий и содержание бездействующих.

Характерным для данного периода является переход от краткосрочной аренды к более длительной. Большая часть (26,9%) арендных договоров теперь заключалась на 3–5 лет, 20,4% – свыше 10 лет, и только 15% – на срок до 1 года.

Отношение местных совнархозов к развитию промышленной аренды определяло различия между ними. Например, в Пермском ГСНХ в течение года наблюдался постепенный отказ от аренды, а в Екатеринбургском – ее рост на 22%. По Челябинскому и Тюменскому ГСНХ на начало и конец года число предприятий в аренде оставалось постоянным.

На начало 1923 г. приходится наибольшее количество предприятий, сданных в аренду. Затем начинается процесс сокращения, отчасти из-за досрочного отказа от аренды или окончания ее сроков. Основными причинами были, во-первых, «несостоятельность арендаторов, как частных лиц, так и в товариществах для восстановления столь разрушенных предприятий», хотя, как отмечалось в материалах Пермского ГСНХ, некоторые из них на первых порах и выказали производственный размах¹⁸. Во-вторых, недоверие к

¹⁶ Обзор хозяйства Свердловского округа за 1924–1925 гг. Свердловск, 1926. С. 79.

¹⁷ Уральская промышленность в 1923–1924 операционном году. С. 408.

¹⁸ ГАСО. Ф. 95–р. Оп. 1. Д. 1262. Л. 52.

частным предпринимателям, стремление использовать любой их промах для устранения от аренды или создание невозможных для деятельности условий. В-третьих, большой процент арендной платы и высокие налоги при ветхом оборудовании и низкой производительности. В-четвертых, недостаток сырья и, как следствие, неполная загрузка арендованных предприятий. Наступление на «частнохозяйственный капитал» выразилось в вытеснении и сокращении частных лиц как арендаторов.

Предпринимаемые совнархозами меры по восстановлению интереса к аренде предприятий активизировали процесс, наладили деятельность предприятий на более благоприятных условиях. Арендные отношения вступили в новый этап своего развития.

К этому времени арендованная промышленность была представлена предприятиями, находящимися в ведении окружных промделов и районных исполнительных комитетов. Это были небольшие предприятия с числом рабочих от 12 до 19 чел. В большинстве округов Урала аренда привела к общему увеличению производства, кроме некоторых случаев, когда оно не было предусмотрено по договору.

Арендаторы получили возможность самостоятельно вести производство, распоряжаться произведенной продукцией, снижать себестоимость продукции и брать частные заказы, не будучи связанными государственными ограничениями. Это ставило их в более выгодные условия на рынке, чем госпредприятия. Однако из-за изношенности оборудования, незначительной выработки и небольших размеров арендованной промышленности в общем объеме промышленного производства конкуренция не состоялась.

В то время, когда государственную промышленность охватил кризис сбыта, арендованную он практически не затронул, ее больше разоряли перебои с сырьем. По сведениям уральских округов, арендованная промышленность в 1922–1924 гг. была прибыльной. Прямым следствием новых подходов к арендной политике явилось и более аккуратное выполнение арендных договоров не только в части производственной программы, но и при внесении арендной платы.

В условиях укрепления госсектора к нему перешли все цензовые¹⁹ предприятия Урала. Лишь небольшое количество мелких предприятий находилось в ведении кооперативных организаций и аренде частных лиц, и их число постепенно убывало.

Преобладающим типом арендатора становятся госорганы и кооперация; аренда предприятий постепенно превращается в прокат помещений под промышленные предприятия. Это в значительной мере облегчало процесс передачи их промысловой кооперации, согласно Постановлению СНК СССР от 3 мая 1921 г.

Опыт арендованных предприятий оказался забыт на длительное время. Уже в 1926 г. ВСНХ принимает постановления «О национализации предприятий» и «О формировании предприятий промысловой кооперации», с учетом которых и с «замечаемой почти во всех округах невыгодностью арендных договоров и частичным невыполнением арендаторами договорных условий»²⁰ признавалась более целесообразной «эксплуатация предприятий арендного фонда районными исполнительными комитетами, одновременно принимались меры к снижению частной аренды»²¹.

К сдаче в аренду намечались мелкие заведения, по типу близкие к кустарным и удаленные от центров. В ведении РИКов в течение пяти лет намечалось сосредоточить 235 заведений с числом рабочих 2000 чел. и продукцией в 2800 тыс. руб.²² К 1928 г. 81 % всей уральской промышленности, включая мелкую, находится в руках государства. Частная промышленность в составе арендованной была представлена несколькими десятками тысяч мелких крестьянских мельниц и кустарных ремонтных хозяйств²³.

¹⁹ Основной признак ценза – наличие в промышленном заведении не менее 16 рабочих при механическом двигателе или не менее 30 рабочих без механического двигателя. См.: *Константинов И.* СССР по районам. Уральская область. С. 192.

²⁰ Развитие и перспективы мелкой и кустарной уральской промышленности. Свердловск, 1927. С. 32.

²¹ ГАСО. Ф. 339–р. Оп. 1. Д. 384. Л. 20.

²² Развитие и перспективы мелкой и кустарной уральской промышленности. С. 50.

²³ Контрольные цифры хозяйства Урала на 1927–1928 гг. Свердловск, 1927. С. 49.

Всего же промкооперации было передано 59 предприятий арендного фонда стоимостью 547998 руб. 37 коп.²⁴

Временное владение собственностью в промышленном производстве, предусмотренное арендой, уступило место сложившимся отношениям распорядительства собственностью.

Аренда – знакомая незнакомка

В начале 90-х годов аренда вновь стала востребованной. Появление арендных отношений означало усиление в государственном секторе экономики форм хозяйствования, ориентированных на интересы трудового коллектива. Именно они дали трудовым коллективам существенное приращение прав, поскольку требовали расширения самоуправления и самоконтроля.

Арендная форма хозяйствования в Уральском регионе давала ощутимые результаты. Например, опыт работы цеха № 5 Уктусского кирпичного завода (первого на Урале подразделения, перешедшего на арендные отношения) свидетельствовал, что перевод со второго полугодия 1988 г. на арендный подряд позволил трудовому коллективу уже к концу года поднять производительность труда до 209,5% при сокращении численности персонала со 115 до 85 чел. В результате модернизации производства выработка кирпича увеличилась с 1200 тыс. шт. до 1680 тыс. шт. в месяц, улучшилось его качество²⁵.

Но попытки быстрого и повсеместного внедрения арендных отношений выявили экономическую и социальную неподготовленность широкого развития этой хозяйственной формы и привели к дискредитации идеи.

Например, нередко арендодатели брали отчисления и с тех доходов, которые должны были оставаться в распоряжении арендаторов. Самостоятельность арендных предприятий выражалась лишь в распределении коллективного заработка и определении численности работников, а все

²⁴ ГАСО. Ф. 339-р. Оп. 6. Д. 130. Л. 113.

²⁵ Повышение эффективности социально-экономического развития территории // Сб. науч. тр. Свердловск: УрО РАН СССР, 1991. С. 62–63.

вопросы хозяйственной деятельности по-прежнему решались арендодателями. Арендным предприятиям устанавливался объем товарооборота, предусматривались санкции за его невыполнение. И хотя 74% опрошенных арендаторов указывали на расширение самостоятельности в хозяйственной деятельности, как выяснилось, лишь 4% продукции на обследованных предприятиях шло на свободный сбыт и по свободным ценам²⁶.

Порой у арендных предприятий изымалось в пользу госбюджета до 70% прибыли. Наличие на счетах предприятия временно свободных средств чаще всего было обусловлено необходимостью их накопления для технического перевооружения, строительства объектов социально-культурного и бытового назначения. Так, за поставку продукции на экспорт (за 7 месяцев 1989 г. производство экспортных пиломатериалов было увеличено на 10 тыс. м³) коллективу Тавдинского арендного лесокомбината причиталось 25% валютных отчислений. Валюту централизованно использовали министерство и Свердловспром, хотя предприятие планировало закупить в Финляндии оборудование к линиям сушки и пакетирования и запустить комплекс на полную мощность²⁷.

В итоге на начало 1991 г. в промышленности России действовало всего лишь 2,4 тыс. арендных предприятий. Удельный вес выпущенной ими продукции составил 5,2% от общего объема производства. При его снижении в промышленности на 1,2% в арендных предприятиях он вырос на 3,4%²⁸.

На необходимость создания внешних благоприятных условий для функционирования арендных предприятий указали результаты исследования, проведенного Институтом экономики Уро АН СССР в декабре 1989–январе 1990 гг. На вопросы анкеты «Аренда глазами директора» о пробле-

²⁶ Панова М. Аренда – дело общенародное // Экономика и жизнь, 1990. № 24.

²⁷ Чилимов Г. Аренда спасает банкротов // Лесная промышленность. 1989. 2 декабря.

²⁸ Хачатуров Ю., Шевляков А. Аренда: становление продолжения // Хозяйство и право, 1991. № 3. С. 28–35.

мах, возникающих при переходе на аренду, а также в условиях аренды, были указаны следующие: недостатки в материально-техническом снабжении; неуверенность в стабильности государственной политики по разгосударствлению собственности; ограничения в стимулировании труда; несбалансированность цен; боязнь остаться без помощи и поддержки со стороны вышестоящего органа²⁹.

Первые итоги аренды, наряду с положительными процессами, свидетельствовали и о наблюдающихся в ряде случаев процессах стагнации и сокращении объемов производства. Объяснялось это тем, что в условиях отсутствия конкуренции и ограниченности роста доходов простое сокращение работников и экономия материальных ресурсов (за счет сокращения объемов производства) могут для каждого члена арендного коллектива оказаться более выгодными, чем увеличение количества затрат и занятых в целях прироста производства.

Арендатор всегда стремился стать реальным владельцем арендуемого имущества, что стало реально возможным: оговоренная в договоре часть вновь создаваемой (за счет собственных средств) ежегодной стоимости основных производственных фондов может зачисляться на специальный счет – долевой фонд членов организации арендаторов, средства которого распределяются между ними.

Итоги проведенного исследования материалов Государственного арбитража Свердловской области показали, что в большинстве случаев споры, возникающие между хозяйственными субъектами аренды, касались ее ликвидации путем разрыва арендного договора. Инициаторами расторжения выступали, как правило, арендодатели (за исключением случаев, когда арендные предприятия отстаивали свое право на выкупаемую часть арендованного имущества). Как оказалось, на практике единичны были случаи удовлетворения исков арендаторов, которых зачастую рассматривали как людей, стремящихся жить на нетрудовые доходы.

²⁹ Отчет о НИР АН СССР. Ур-е отделение Института экономики. Свердловск, 1990.

Основными факторами, выдвинутыми арендодателями для досрочного разрыва арендных договоров, были: недопоставка продукции арендным предприятиям; невыплата арендной платы; безответственное отношение к арендуемому оборудованию; изменение производственных фондов без согласия арендодателя; несогласие арендодателя на досрочный выкуп арендуемого имущества; отказ арендодателя в выходе из состава объединений; нарушение прав собственника.

Зачастую несвоевременное внесение или невыплата арендной платы объяснялись ее высокой стоимостью, включающей все ранее существовавшие виды отчислений. С учетом плановой убыточности перешедших на аренду предприятий, незначительностью срока работы в новых условиях предприятия не способны были ее выплатить, и дело доводилось до расторжения договоров.

Например, по данным Госарбитража Свердловской области, предприятию «Шарташский каменно-щебеночный карьер» арендодатель – производственное объединение «Уралнеруд» – по истечении четырех месяцев работы объявил о расторжении договора, ссылаясь на несвоевременное и неполное внесение арендной платы. ПСКП «Свердловский ДСК» передал в аренду ПСК «КПД» – убыточное предприятие, которое стало направлять амортизационные отчисления в фонд развития производства и заниматься в полном масштабе реконструкцией производства.

В большинстве случаев недопоставка продукции по договорам происходила по вине арендодателей. Как правило, арендаторы принимали все необходимые меры по обеспечению производства за счет собственных резервов.

На арендные отношения переходили в основном убыточные предприятия, износ оборудования которых достигал порой 100%; характеризовавшиеся его неукomплектованностью, необходимостью реконструкции и технического перевооружения, текучестью кадров. Недопоставки продукции, как и невыполнение планов по номенклатуре выпускаемых изделий, происходили в силу некомплектации госзаказа со стороны арендодателей.

Кооператив «Маяк», арендовавший у Северского завода ЖБИ основные производственные фонды цеха безопалубочного формования, в условиях недопоставки материалов смог выполнить госзаказ за 11 месяцев на 100,3%, однако из-за отсутствия ассортимента металлопрядей и низкого технологического состояния оборудования выполнить план по номенклатуре не смог. Несмотря на обязательство арендодателя обеспечивать фондами на срок договора (5 лет), по которому в случае неполного обеспечения материально-техническими ресурсами кооператив имел право пропорционально недопоставить продукцию без материальной ответственности, ему было предложено расторгнуть договор аренды.

Довольно спорным являлся вопрос о количестве продукции, остающейся в распоряжении предприятия для свободной реализации. Предприятию «Ревдинский кирпичный завод» был установлен госзаказ в объеме 100%, хотя в момент перехода на аренду он составлял 70%. Авторитарные традиции в управлении предприятиями, а иногда и прямое сопротивление руководителей объединений внедрению самоуправленческих начал сковывали свободу маневра трудовых коллективов, ущемляя их права и замедляя развитие арендных отношений.

Тем не менее, несмотря на недостатки, арендные отношения начала 90-х годов подготовили основу для формирования широкого класса собственников, являвшихся подлинными рыночными субъектами; кроме того, в условиях аренды возник симбиоз форм хозяйствования, что привело к появлению смешанных форм собственности.