
РЕЦЕНЗІЇ

РЕЦЕНЗИЯ

НА МОНОГРАФИЮ Л.Я. ДЯТЧЕНКО, В.И. ЛЯШЕНКО, К.В. ПАВЛОВА

«МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В СТРАНАХ СНГ»

(М.: Магистр, 2007. — 508 с.)

Устойчивый экономический рост непосредственно зависит от эффективности использования основных факторов производства — земли, труда, капитала, а также одного из ключевых факторов экономики — предпринимательской способности. Неадекватное функционирование предпринимательской функции ведет к тому, что научно-технические достижения не внедряются, капиталы используются неэффективно, земля и труд остаются невостребованными или используются нерационально. Раскрытие предпринимательского потенциала определяет наполнение доходной части государственного бюджета и в конечном счете влияет на уровень жизни в стране.

В странах с развитой рыночной экономикой место и роль малого и среднего предпринимательства определяется его функциями и вкладом в общественное развитие. Малый бизнес сегодня — краеугольный камень развития и локомотив всех тех процессов, которые происходят в экономике и являются основой устойчивого ее развития в любой стране как сфера социальной, экономической и политической жизни.

В рецензируемой монографии впервые сделана попытка предложить для обсуждения концепцию развития малого бизнеса как социально-экономического института, имеющего решающее значение для успеха проводимых в России, Украине и других странах СНГ постсоциалистических структурных реформ и для полноценной интеграции постсоветских стран в мировую экономику. При этом следует отметить удачное структурное построение монографии, в которой из пяти объемных глав (общий объем книги составляет 32 печатных листа) по две главы уделено самым крупным странам СНГ — России и Украине, а в последней, пятой главе обобщен опыт Беларуси, Казахстана, Узбекистана и Азербайджана.

Первую главу рецензируемой монографии авторы посвящают формам и направлениям содействия малому предпринимательству в России, при этом начиная с исследования оценок качественных и количественных критериев малого предпринимательства. Существует множество критериев отнесения предприятий к тому или иному типу. Так, исходя из формы собственности различают частные и государственные предприятия, исхо-

дя из размеров предприятий — микропредприятия, малые, средние и крупные, исходя из их функций в экономике — промышленные, торговые, финансовые и др., исходя из целей, стоящих перед предприятием, — коммерческие и некоммерческие. Авторы книги на примере ряда постсоветских стран уделили внимание двум первым критериям предприятий — юридической форме предприятий и их величине, причем речь в книге идет преимущественно о коммерческих предприятиях, так называемых деловых фирмах. Если исходить из деления теорий по принципу О. Уильямсона на институциональные и технологические, то юридическая форма как признак в большей мере относится к первым, а величина — ко вторым.

Когда речь идет о юридической форме, то можно выделить два подхода — правовой и институциональный. Авторы начинают с определения правовой, или юридической, формы фирмы, которое нормативно закреплено, например, в Гражданском кодексе Российской Федерации (ГК РФ), где фирма представлена юридическим лицом. Определение юридического лица дается в ст. 48 ГК РФ: «Юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде». Аналогичные нормы содержатся в Хозяйственном и Гражданском кодексах Украины, Гражданском кодексе Беларуси и других стран СНГ.

С позиций институционального подхода, фирма не обязательно должна быть организацией. Фирма определяется как сеть долгосрочных двусторонних контрактов между экономическими агентами, которые преследуют свои интересы, согласно распределенному между ними реальному набору правомочий. К тому же в некоторых формах предприятий отношения строятся не только на формальных, но и на неформальных правилах.

Таким образом, принципиальное различие между этими двумя подходами невелико, ибо оба они базируются на теории прав собственности, в основе которой лежит принцип распределения пучка полномо-

чий между различными экономическими агентами. Р. Коуз определял собственность как «пучок или долю прав по использованию ресурса». Комбинация этих прав, которыми могут обладать физические и юридические лица, составляет основу многообразия форм собственности.

Таким образом, если правовой подход представляет фирму как юридическое лицо, чей статус закреплен в своде формальных правил, то согласно институциональному подходу отношения в фирме и между фирмами строятся не только на формальных, но и на неформальных правилах. Макроэкономический эффект малого бизнеса проявляется не только в увеличении объема продажи и прибыли, но прежде всего в социально-экономических преобразованиях общества в целом. Малый бизнес стабилизирует рынок, вовлекая в оборот местные сырьевые ресурсы, содействует развитию малых городов и поселков, уменьшает время поездки на работу и общие транспортные расходы, снижает нагрузку на природу и окружающую среду, расщепляя производство по многим регионам страны. Кроме того, соединение собственника и предпринимателя в одном лице позволяет не только сократить управленческий персонал, но и повысить сплоченность и взаимопомощь работников.

Кроме того, в первой главе достаточно подробно рассматривается развитие системы межрегиональных маркетинговых центров, проблемы размещения муниципального заказа, а также особенности упрощенных режимов налогообложения малого бизнеса в Российской Федерации.

Вторая глава книги посвящена анализу региональных особенностей развития малого предпринимательства на примере Белгородской области. Здесь следует отметить внимательный подход авторов к развитию региональной инфраструктуры содействия малому бизнесу, который может быть полезен всем странам СНГ, имеющим областное административно-территориальное деление.

В третьей главе рассматриваются организационно-правовые условия становления субъектов малого предпринимательства в Украине. При этом авторы заслуженно выделяют в отдельный параграф новеллы о правовом статусе предприятий, в части формирования их качественных и количественных характеристик, предусмотренные в первом и пока единственном на просторах СНГ Хозяйственном кодексе Украины. Количественные показатели определяют не статус малого и среднего бизнеса (МСБ) как социально-экономического института, а всего лишь его разделение на средний (преимущественно в виде закрытых акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью), малый (преимущественно в виде хо-

зяйственных обществ и кооперативов) и мелкий бизнес (преимущественно в виде предпринимательства без образования юридического лица).

Кроме того, в последнее время актуализировался феномен некоммерческих, бесприбыльных организаций. Так, например, только в России зарегистрировано около 350 тыс. некоммерческих организаций. Многие из них самокупаемые, оказывают местному населению социально значимые образовательные, здравоохранительные, информационные и другие услуги. Поскольку роль общественного сектора экономики в постиндустриальном обществе существенно возрастает, включение некоммерческих организаций в состав малого бизнеса при условии информационной открытости будет содействовать развитию предпринимательства в сфере социальных услуг.

В четвертой главе книги на основе детального анализа опыта Украины рассматриваются специальные налоговые режимы, стимулирующие развитие субъектов малого предпринимательства. Следует отметить предложенную авторами интересную ретроспективную интерпретацию опыта «новой экономической политики (НЭПа)» 20-х годов XX столетия, под углом зрения возможностей и перспектив использования соответствующих подходов с учетом особенностей современности. Предложенные в этой главе направления совершенствования специальных режимов налогообложения малого бизнеса могут быть использованы не только в странах СНГ, но и в других государствах Центральной и Восточной Европы.

Одной из форм малого бизнеса является самозанятость — предпринимательство без образования юридического лица и в большинстве случаев без использования наемной рабочей силы. В странах Европейского Союза в 90-е годы оно обеспечивало работой каждого восьмого жителя. В развивающихся странах 30 — 70% экономически активного населения занято на «микропредприятиях» с числом работников от двух до десяти человек. Здесь производится до 20 — 50 % ВВП, а к 2020 г., согласно прогнозам, эта доля может вырасти более чем вдвое. Однако малый бизнес обладает не только количественной, но и качественной характеристикой. Его главная черта — соединение функций собственника (распорядителя) имущества и менеджера, который управляет этим имуществом и обеспечивает самокупаемость бизнеса (как показывает зарубежный опыт, именно с этим качественным отличием и связаны основные преимущества и ограничения в развитии малого бизнеса).

Заключительная глава, посвященная опыту поддержки развития малого предпринимательства в Беларуси, Казахстане, Узбекистане, Азербайджане, носит преимущественно обзорно-информативный харак-

тер и может представлять интерес при разработке соответствующих региональных программ содействия развитию предпринимательства.

Таким образом, проведенное авторами исследование показывает, что стабилизирующая роль МСБ обусловлена тремя главными причинами: 1) в этой сфере меньшую роль играет ажиотажный рост цен и спекулятивные посредники; 2) малый бизнес в меньшей степени зависит от импорта, динамика цен здесь в большей степени обусловлена соотношением спроса и предложения на внутреннем рынке; 3) отраслевой рынок труда в данной сфере более гибок, и сокращение спроса сопровождается не ликвидацией рабочих мест, а введением неполной рабочей недели, сокращенного рабочего дня и т. д.

Одним из показателей, характеризующих предпринимательскую активность в стране, может служить число используемых патентов. Первое место среди 12 государств—участников СНГ занимает Российская Федерация — 123 патента, затем Молдова — 73, Украина — 71 и Беларусь — 70 патентов. На последнем месте среди стран Содружества — Таджикистан — 5 патентов на 1 млн чел. (Для сравнения: в Японии, где применяется наибольшее количество инноваций в мире и соответственно зарегистрировано больше всего патентов, этот показатель равен 2705.) Общая проблема для стран СНГ — крайне низкая реализация инновационного потенциала, поскольку патентование отражает уже заключительную — производственную — стадию инновационного проекта.

Обобщение зарубежного опыта показывает, что для развития малого бизнеса в странах СНГ (и, следовательно, раскрытия предпринимательского потен-

циала) целесообразно: согласовать политику развития малого бизнеса с ключевыми экономическими и социальными целями общества; определить вклад малого бизнеса в оптимизацию структуры производства и собственности; выработать привлекательную систему включения граждан в индивидуальную деятельность; популяризовать предпринимательскую культуру; проводить благоприятную для малого бизнеса налоговую политику; формировать систему сотрудничества крупных и малых предприятий; создать социально-психологический климат в стране, выражающийся в терпимости к индивидуализму.

После ознакомления с монографией можно сделать вывод, что авторам впервые в постсоветской экономической литературе удалось выявить сравнительные преимущества поддержки и развития малого и среднего бизнеса в странах СНГ, проанализировать основные тенденции первоначального этапа его становления, проблемы и перспективы его развития, обобщить как положительный, так и негативный опыт в этой области.

Книга заслуживает внимания и оценки научных работников, преподавателей и студентов экономических и юридических специальностей вузов, работников центральных и местных органов власти и управления, предпринимателей, руководителей и менеджеров предприятий.

А.И. Амоша,

академик НАН Украины, доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки и техники Украины, директор Института экономики промышленности НАН Украины