

САБДЕН Оразалы

**ЭКОНОМИКА
ИЗБРАННЫЕ ТРУДЫ**

**МАЛЫЕ
ПРЕДПРИЯТИЯ:
Опыт формирования и
перспективы развития**

XIV

ТОМ

**Алматы
2011**

УДК 658
ББК 65.290
С 12

Сабден О. **Экономика**. Избранные труды – Алматы: ИЭ КН МОН РК, 2011.

ISBN 978-601-215-031-5

Том XIV: **Малые предприятия: Опыт формирования и перспективы развития**. Издание третье. / Сабден О., Муханова Е. - 96 с.

ISBN 978-601-215-046-9

Данное издание, которое является одной из первых работ на территории СНГ, посвященной малому предпринимательству, опубликовано в соавторстве с Е.Б. Мухановой в 1992 году.

Актуальность данного исследования определялась тем, что на заре своего независимого развития Казахстану предстояло решать задачи становления новой рыночной экономики. Важное место в ряду неотложных задач занимало развитие малого и среднего бизнеса.

В связи с этим автор решил предоставить вниманию читателей данную работу, сохраняя ее в первоизданном виде.

УДК 658
ББК 65.290

ISBN 978-601-215-046-9 (Т.XIV) © Сабден О., 1992

ISBN 978-601-215-031-5 © Институт экономики КН МОН РК, 2011

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
§ 1. Малые предприятия – основа конкуренции и борьбы с монополизмом	7
§ 2. Особенности процесса создания и развития малых предприятий в Казахстане	25
§ 3. Правовые основы развития малых предприятий в СССР и в Казахской ССР	36
§ 4. Инновации и малые предприятия	53
§ 5. Малые инжиниринговые фирмы	66
§ 6. Малые предприятия и виды собственности	77
§ 7. Поддержка деятельности малых предприятий в инновационной среде	87
Заключение	92

ВВЕДЕНИЕ

Сейчас в нашей стране осуществляется переход к новой системе хозяйствования – от отдельных мер по развитию товарно-денежных отношений к комплексному формированию регулируемого и социально защищенного рынка.

Однако все еще действующая хозяйственная система работает в режиме искусственного сочетания и наложения принципиально несовместимых командно-административных и рыночных структур. Все попытки введения экономических методов управления, отдельных элементов рыночной экономики наталкиваются на мощное противодействие государственной монополизированной нерыночной среды, которая обрекает обладающую гигантским потенциалом страну на постоянные дефициты и несбалансированность.

В основе нового рыночного механизма должны лежать такие его основополагающие составляющие, как плюрализм различных форм собственности, четкая программа разгосударствления, свобода предпринимательства, борьба с монополизмом и организация справедливой конкуренции, поиск новых, адекватных рыночной экономике, организационных форм.

Практическое осуществление проекта правительственной программы разгосударствления собственности предусматривает преобразование в течение года нескольких сот крупных и крупнейших государственных предприятий по согласованию с трудовыми коллективами в акционерные общества с продажей акций юридическим и физическим лицам, поощряется создание хозяйственных обществ и товариществ, сдача в аренду или продажа коллективам трудящихся и кооперативам большинства мелких, а также средних предприятий, прежде всего в сфере производства товаров народного потребления, торговли, бытового обслуживания населения. Предоставляется свобода мелкому предпринимательству, в том числе семейному и индивидуальному. В результате признается равноправие в условиях деятельности всех законодательно признанных форм

собственности – классической государственной, акционерной, кооперативной, мелкой семейной и иностранной.

В отличие от правительственной программы в большинстве альтернативных проектов признается необходимость допущения, как необходимой и обязательной составляющей любой рыночной экономической системы, еще и шестой формы собственности – частной с наемной рабочей силой (возможно, с некоторыми ограничениями по числу наемных рабочих). Постановление Совета Министров СССР № 790 от 8 августа 1990 г. «О мерах по созданию и развитию малых предприятий:»¹ практически снимает это разногласие и признает право на существование в ограниченных размерах и частной собственности, особенно в сфере малого бизнеса.

Однако принципиальное, законодательное и практическое решение вопроса о допущении разных видов собственности и их реального свободного развития в жизни является еще недостаточным условием для создания современного рынка, причем, может привести не к тем результатам, на которые мы рассчитываем, а к прямо противоположным: взвинчивание цен, галопирующей инфляции, разрыву производственно-хозяйственных связей, полному хаосу и анархии производства. Подобная ситуация в общих чертах начинает складываться уже в настоящее время, хотя правительство реализовало лишь часть предусмотренных для перехода к рынку мер.

Причины таких неудач заключаются в том, что мы проанализировали достаточно глубоко нынешнее состояние нашей экономики и не имели четкого представления о той экономической системе, к которой мы хотели бы перейти.

Вроде бы цель реформы ясна – создать социалистический рынок. За это высказываются по крайней мере формально, и большинство ученых-экономистов, и практических работников, и большая часть населения. Но весь вопрос в конкретных мерах. Многие считают, что необходимо снятие всех ограни-

¹ Малые предприятия. Нормативные акты Совета Министров СССР. Вып. 2. Отдел информации СМ СССР. М., 1990.

чений, которое даст предприятиям возможность по свободным ценам продавать свою продукцию и безо всяких лимитов покупать на рынке сырье, материалы и оборудование. Но забывают: чтобы нормально действовали эти отношения, они должны пронизать все сферы экономики – производство, распределение, обмен и потребление. Система рынка обязательно должна включать три основных составляющих подсистемы: рынок средств производства, рынок предметов потребления, рынок факторов производства (рабочая сила, финансы и земля). Причем только при нормальном функционировании каждой из них будет нормально функционировать вся система рынка в целом.

Для этого необходимо также создать адекватную окружающую среду, основным элементом которой является конкуренция. Именно она заставит предприятия снижать издержки производства, ограничивать цены, обновлять продукцию и повышать ее качество. И наоборот, всяческая монополия есть основа для загнивания, так как позволяет не только устанавливать монопольно высокие цены, но и препятствует внедрению научно-технических достижений и обновлению продукции.

Пагубность монополизма для создания рынка уже наглядно проявилась в ходе проводимой нами реформы, в условиях имевших место межнациональных конфликтов и забастовок. Так, когда абсолютный монополист в СССР по производству глубинных насосов – Бакинский завод имени Дзержинского – недодал в 1989 г. народному хозяйству страны почти 23 тысячи этих изделий, то было сорвано стопроцентное выполнение важных государственных заказов и, прежде всего, по добыче нефти в Западной Сибири.

§ 1. МАЛЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ – ОСНОВА КОНКУРЕНЦИИ И БОРЬБЫ С МОНОПОЛИЗМОМ

Разрабатываемая в настоящее время правительством программа демонополизации народного хозяйства предусматривает передачу части производства каждого вида продукции на другие предприятия. В этом плане предполагается особенно широко использовать малые предприятия, как наиболее быстро осваивающие и обновляющие свою продукцию.

Одним из показателей монополизации народного хозяйства является степень концентрации производства. Средняя численность занятых на промышленных предприятиях в СССР почти в десять раз превышает соответствующий показатель в Бельгии, Италии, Франции, Швеции и Японии (813 и 86 человек). Не лишне напомнить, что уровень концентрации в нашей промышленности всегда был традиционно высок. Так, в 13 ведущих отраслях, по данным Госкомстата СССР, 16,6% крупных предприятий (с объемом выпуска товарной продукции производственно-технического назначения на каждом – 100 млн. руб., и выше, что соответствует численности работающих 5 тыс. человек и более) в 1990 г. выпускали 74% изделий.

Между тем, в машиностроении США 97,6% общего количества предприятий имеют численность работающих до 500 человек, но выпускают 42,3% общего объема товарной продукции. В СССР соответствующие показатели равны 17,5 и 2,6%.

По данным Госнаба СССР, почти 2 тыс. продуктов общей стоимостью 11 млрд. рублей производятся только на одном предприятии соответствующей отрасли, а удельный вес монопольного производства в машиностроительном комплексе составляет 80%. По сведениям Госкомстата СССР, только в машиностроении имеется 166 предприятий-монополистов и 180 монопольных производств.

В ходе проведенного Госкомстатом СССР в 1989 г. обследования были изучены 344 укрупненные товарные группы промышленной продукции. По 209 из них доля одного крупнейшего предприятия – производителя превышала 50% общего объема производства данной продукции, а по 109 предприятиям эта доля достигла 90%². По конкретным видам продукции уровень монополизации еще выше. Например, сейчас 96% выпуска магистральных тепловозов сосредоточено в объединении «Ворошиловградтепловоз». 100% бытовых кондиционеров – в объединении «Баккондиционер». Любой перебой в работе этих предприятий болезненно сказывается во всех концах страны.

Одним из наиболее эффективных путей борьбы с подобным монополизмом является достижение оптимального сочетания крупных, средних и малых предприятий. При этом малые предприятия по сравнению с крупными имеют целый ряд преимуществ:

- развитие предпринимательства и конкуренции в производстве товаров и услуг;
- быстрая реакция на изменения потребительского спроса;
- повышение качества продукции и услуг;
- использование естественного механизма ценообразования;
- ликвидация монополизма;
- ускорение научно-технического развития производства;
- формирование и использование оптимальных управленческих структур;
- рациональное использование кадров;
- быстрое создание новых производственных мощностей на коммерческой основе без использования централизованных капитальных вложений.

² Those people who dire to start a new business // U.S. News and World Report. Wash.. 1985. May 6. Vol. 98. N 7. P. 50-51.

По этой причине в последнее время в экономике развитых стран произошли крупные структурные сдвиги в пользу малых предприятий. В США особенно бурный рост количества малых фирм начался с середины 70-х годов, а в 80-е годы в стране ежегодно возникало до 600 тыс. новых предприятий, или в 7 раз больше, чем в 50-70-е годы, и в 2 раза больше, чем в середине 70-х годов³.

В 1987 г. общее число американских фирм всех форм собственности (кроме сельскохозяйственных) возросло до 18,1 млн.⁴. Из них 97% принадлежало к категории мелких, к которым официальная американская статистика относит юридически самостоятельные предприятия с числом занятых до 500 человек. Основная масса – это мельчайшие предприятия: в 90% фирм занято менее 15 чел., в 80% – не более 10 человек. На долю мелкого бизнеса приходится 38% валового национального продукта. Здесь сосредоточено 47% совокупной рабочей силы⁵.

Мелкие фирмы действуют в условиях «естественного отбора» и постоянного обновления: одни появляются, другие исчезают. По данным журнала «Экономист», с середины 80-х годов 40% небольших фирм задерживались на рынке не более четырех лет. По другим оценкам через 5 лет существования в самостоятельном бизнесе закрепляются лишь 23% фирм⁶. Но для нормального развития экономики в целом этот процесс плодотворен. Выжившие фирмы отличаются высокой эффективностью использования ресурсов, о чем свидетельствуют данные *табл. 1*.

³ Those people who dire to start a new business // U.S. News and World Report. Wash., 1985. May 6. Vol. 98. N 17. P. 50-51.

⁴ President report: small firms lead job growth//Network. Wash., 1988. Vol: 3. N 4. P. 16.

⁵ Frid W. M., Huges K. Y. Kapoor I. R. Business – Boston Houghton Mifflin. 1988 – XVI. P. 788.

⁶ President report: small firms lead job growth//Network. Wash., 1988. Vol. 3. N 4. P.-16.

Как видно из данных таблицы 1, у компаний с численностью занятых менее 100 человек продажа на доллар активов выше, чем у крупных компаний, не только в услугах, финансах, страховании, оптовой торговле (отраслях, где малый бизнес традиционно занимал сильные позиции), но и на транспорте и даже в обрабатывающей и добывающей промышленности. Этот феномен объясняется прежде всего более высокой скоростью оборота капитала у малых компаний. Их позиции особенно сильны в сфере услуг, роль которой в экономике развитых капиталистических стран непрерывно возрастает. Она является сегодня одним из главных, а порой и единственным источником создания новых рабочих мест.

Таблица 1

Продажи на доллар активов в зависимости от размеров компании (США, 1980 г., доллар)⁷

Численность занятых	Менее 100 человек	Более 100 человек
Сельское хозяйство	1,786	2,359
Добывающая промышленность	1,227	1,016
Строительство	2,528	2,651
Обрабатывающая промышленность	2,342	1,918
Транспорт	1,889	1,550
Оптовая торговля	2,847	2,780
Розничная торговля	2,411	3,210
Финансы, страхование	0,785	0,712
Услуги	1,985	1,896

Действие «эффекта масштаба» в сфере услуг, как правило, крайне ограничено или вовсе отсутствует. Фирма, имеющая несколько сотен (или даже десятков) работников, в огромном большинстве случаев обеспечивает наиболее оптимальное,

⁷ Данные, представленные Институтом мировой экономики и международных отношений Академии наук СССР для разработки «Программы демонополизации народного хозяйства страны».

гибкое и качественное обслуживание клиентов при минимальных издержках производства. Постоянно нарастающее дробление, индивидуализация потребительского спроса, локализация рынков услуг делают здесь концентрацию экономически бессмысленной.

В СССР же чрезвычайная централизация управления сферой услуг, равно как и концентрация производства (например, в форме комбинатов или территориальных объединений) не только не дает экономического эффекта, но напротив, увеличивает накладные расходы, порождает ненужный бумагооборот, ориентирует деятельность организаций сферы услуг не на удовлетворение конкретных потребностей населения, а на достижение различных условных показателей, промежуточных результатов. Постоянное увеличение номенклатуры производимых изделий заставило крупные корпорации Запада по-новому взглянуть на необходимость кооперационных связей с малыми и средними фирмами. Полная монополизация новых рынков, заполнение всех «рыночных ниш» стали затруднительными даже для крупнейших монополий. В погоне за максимизацией массы и нормы прибыли они встали на путь монополизации производства наиболее выгодных видов ключевой конечной продукции. Второстепенные производственные операции, поставка комплектующих изделий и разного рода обслуживание были переданы специализированным мелким и средним фирмам. Последние, за счет узкой специализации, добились значительных успехов в своей деятельности, имеют высокие индивидуальные показатели эффективности и прочную репутацию в своих областях работы.

Таким образом, в развитых капиталистических странах, главным образом в последние два десятилетия, сложился своеобразный симбиоз монополий и мелких и средних фирм немонополистического бизнеса, позволяющий гибко реагировать на меняющиеся потребности рынка. Подобное разделение труда позволило поднять общую рентабельность производства как монополий, так и мелких и средних фирм. Подобная система

получила распространение во всех развитых капиталистических странах, но особенно в скандинавских, США и Японии. В Японии доля кооперированных взаимопоставок наиболее велика (в среднем 60-70% против 30-40% в США). Здесь мы имеем одну из наиболее эффективно действующих организационных структур кооперации в виде вертикальных предпринимательских групп – «кэйрэцу».

Сравнительно новой формой кооперации монополий с мелкими и средними фирмами, получившей широкое распространение в последние годы, стало создание совместных временных объединений для реализации тех или иных проектов. Подобная практика стала сегодня более предпочтительной, чем традиционное поглощение монополией заинтересовавшей ее малой фирмы (например, владельца ценных патентов).

В СССР преобладают крупные предметно-замкнутые предприятия. Это своеобразные натуральные хозяйства, которые стараются изготовлять все для себя сами – комплектующие изделия, отливки, поковки и т.д. – в достаточном для их удовлетворения количестве. Несмотря на то, что себестоимость этих изделий обычно чрезвычайно высока и часто производящие их подразделения просто убыточны, администрация предпочитает сохранять их, т. к. нет гарантий, что поставщики дадут перечисленные изделия в нужные сроки, в необходимом объеме и с соответствующим качеством. Именно поэтому уровень поддетальной и поузловой специализации в нашем машиностроении не превышает 7-10%. Это существенно снижает производительность труда и рентабельность производства.

Уже описанная нами на примере Запада кооперация крупных предприятий-изготовителей конечной продукции с большим количеством мелких узкоспециализированных субпоставщиков способна была бы резко повысить уровень производительности труда в стране.

Заслуживает изучения и опыт развитых капиталистических стран по кооперированию крупного и мелкого производства в производственных услугах. Их доля затрат в общей

стоимости производимых товаров достигла сегодня уже 15% и имеет тенденцию к дальнейшему увеличению. Специализированные фирмы, которых насчитываются сотни тысяч, поставляют программное обеспечение к вычислительной технике, консультируют предприятия и компании по различным вопросам, занимаются ремонтом и наладкой парка их оборудования и т.д.

В сложившейся на сегодняшний день на Западе структуре существуют, как минимум, две большие группы малых предприятий. Одна выступает в роли субпоставщика продукции гигантам индустрии, другая – на свой страх и риск предпочитает самостоятельно функционировать как в сфере производства и услуг, так и на рынке. Соотношение этих групп в различных странах Запады колеблется: в США оно равно 50:50, во Франции – 40 : 60, в Англии – 20 : 80, в Японии – 65 : 33.

На практике не столь уж часты случаи, когда небольшая компания в своей хозяйственной деятельности всецело зависит от патрона. В подобном положении, как правило, находятся новички – только что родившиеся фирмы. Но и они, по мере приобретения опыта, навыков проведения коммерческих операций, стремятся уйти из-под опеки крупной компании. Часто встречается вариант, при котором малая фирма поставляет одному потребителю лишь часть своей продукции, другую – следующему покупателю, и так далее. Небольшая компания – субпоставщик зачастую имеет 4-5 покупателей среди крупных корпораций. Общеизвестно, что предельным уровнем в этом отношении является 45-50% объема поставок единственному потребителю.

Наличие нескольких покупателей является в какой-то мере страховкой для малой фирмы, т.к. даже если у одного из них возникнут финансовые затруднения и он не сможет оплатить заказ, то остаются другие потребители. Подобная действующая политика распределения продукции среди нескольких покупателей также резко сужает возможности применения корпорациями различных дискриминационных принудительных

мер в отношении малых фирм – принудительные цены, сроки поставок, качества приобретаемой продукции и т. д. В противном случае небольшие компании оставляют за собой право выбора новых партнеров. Последнее обстоятельство – совершенно новый факт во взаимоотношениях малого и крупного бизнеса.

В прошлом прерогатива подбора хозяйственной команды находилась исключительно в руках промышленных гигантов. Но времена меняются, а с ними манера поведения. И теперь корпорации, подписывая контракт с малой фирмой, детально обсуждают все его позиции и пункты, оговаривают варианты своего будущего партнерства. В соглашении, в частности, предусматривается возможность применения санкций, порядок обновления состава поставщиков, степень их информированности о перспективных планах головной компании. Таковы законы нынешнего предпринимательства.

Этика современного бизнеса предполагает также справедливое распределение доходов партнеров, с учетом их реальных вкладов в общее дело. Необходимо отметить и тот факт, что сотрудничество, в каких бы формах оно ни осуществлялось, требует неукоснительного и своевременного выполнения принятых договорных обязательств. При другом исходе – фирма навсегда утрачивает доверие и репутацию в деловом мире.

Сегодня взаимодействие малого и крупного бизнеса можно определить как гибкое партнерство. Создание и ликвидация хозяйственных комплексов, выполнивших очередную производственную задачу, осуществляются постоянно. Организационно-структурная стабильность, как средство выживания на рынке, уходит в прошлое. Только в движении, обновлении методов хозяйствования, партнеров, номенклатуры выпускаемой продукции – путь к устойчивости коммерческого успеха. Данное обстоятельство отражается на природе контрактных отношений небольших компаний с крупными корпорациями: субподрядчик становится участником налаживания взаимовыгодного совместного производства. Эти неиз-

бежные изменения происходят на фоне растущей финансово-экономической самостоятельности другой группы малого бизнеса – небольших независимых компаний.

Не связанное узами партнерства с крупными корпорациями мелкое предпринимательство стремится само определять круг вероятных покупателей, преимущественные рынки собственной продукции. Несомненно, такая политика возлагает на них многочисленные заботы. Но есть и свои бесспорные плюсы. В случае хозяйственной самостоятельности небольшие фирмы напрямую поддерживают контакты с покупателями. А этот факт в условиях неустойчивой рыночной конъюнктуры приобретает повышенное значение. Ведь именно от потребителя, как показывает практика, фирмы нередко получают мощный импульс к совершенствованию производства, обновлению номенклатуры выпускаемой продукции.

Постоянные деловые отношения с покупателями стремятся поддерживать небольшие промышленные компании, которые ведут активную исследовательскую работу. Таким образом партнерство с крупной корпорацией небольшие самостоятельные фирмы зачастую весьма успешно подменяют тесным сотрудничеством с потребителем. В последнем варианте малый бизнес оставляет за собой известный простор для хозяйственного маневрирования как в настоящий момент, так и в перспективе.

В настоящее время как в традиционных, так и в передовых отраслях наблюдается устойчивая тенденция к количественному росту действующих небольших компаний. Часть из них отпочковывается от крупных корпораций, другая образуется как новый субъект хозяйствования, стремящийся встроиться в структуру сложившейся иерархии. По-разному возникают компании, но для всех жизненно важной является проблема финансового обеспечения.

Существуют различные способы привлечения необходимых средств для открытия небольшой фирмы. В некоторых случаях учредители нового предприятия прибегают к заим-

ствованию капитала – тогда в качестве кредиторов выступают частные банки, страховые агентства, торгово-промышленные гиганты, а также местные органы власти. В иных – нужные финансовые средства аккумулируются за счет личных сбережений предпринимателей, членов их семей, партнеров. Значительно реже небольшие фирмы на этапе своего становления обращаются к эмиссии и распродаже акций на свободном рынке. Такой метод «добывания денег» оказывается слишком дорогостоящим и сложным.

По мере развертывания собственной экономической деятельности, появления все новых ее направлений небольшая фирма может рассчитывать на получение из внешних источников строго целевой финансовой помощи.

Таким образом, и методы формирования уставного капитала малого бизнеса, и формы его развития и функционирования представляют для нас большой интерес, поскольку в условиях развернувшейся в стране экономической реформы они могут быть активно использованы для совершенствования структуры общественного разделения труда.

Можно сказать, что в нашей стране длительное время велась борьба с малыми предприятиями. И в научной литературе, и на практике проводилась мысль о том, что в современной экономике малые предприятия – это анахронизм и символ неэффективности, и потому они обречены на вымирание. Это была одна из научных догм. Исходя из нее, по отношению к малым предприятиям в СССР планово-бюрократической системой проводилась дискриминационная политика – им не выделялись необходимые объемы капитальных вложений и лимиты на реконструкцию и поставку оборудования, сырья и полуфабрикатов. Это формировало в результате отсталую производственную, техническую и технологическую базу, обуславливало низкую культуру производства, неблагоприятные условия труда работников и высокую долю ручного труда, и в результате – текучесть кадров и низкую их квалификацию.

В рыночной системе механизм ее самонастройки основан на том, что громадное количество малых предприятий непосредственно борются между собой за максимально быстрое и эффективное удовлетворение нужд потребителя. Поэтому рыночная система, основанная на развитых товарно-денежных отношениях, настоятельно требует развития и наращивания сети малых предприятий. Примером тому является период нэпа в советской экономике, когда быстро и интенсивно стали развиваться малые предприятия во всех отраслях народного хозяйства. Они не требовали крупных затрат на восстановление, на сырье, топливо, оборудование, а небольшие их размеры облегчали их эксплуатацию кооперативами и частными лицами. С другой стороны, малые предприятия обладали гибкостью, быстро реагировали на спрос, быстро удовлетворяли запросы и потребности рынка. Таким образом, проникая в промышленность, частный капитал вкладывался прежде всего в отрасли экономики, тесно связанные с рынком.

Сейчас многие наши представления меняются, от многих догм мы отказываемся, так как сама жизнь служит лучшим их опровержением. Так получилось и с малыми предприятиями. Несмотря на указанную дискриминационную политику, они сохранились в нашем народном хозяйстве, всегда функционировали и продолжают функционировать практически во всех отраслях народного хозяйства. Ими производится широкая номенклатура продукции, в том числе приборов, оснастки, инструментов и технологического оборудования. Объем выпускаемой ими продукции по отдельным отраслям все-таки достигает довольно значительных размеров. Так, например, в черной металлургии малые предприятия с мощностью до 1 млн. т проката в год составляют 63% от общего количества и производят 10% продукции. Устойчиво значительное место малые предприятия занимают в местной промышленности, в торговле, в бытовых услугах, пищевой и легкой промышленности. Все это свидетельствует о том, что малые предприятия

являются необходимой и обязательной составной частью любой хозяйственной системы.

Но малые предприятия, кроме того, в период нэпа составляли материальную основу для развития крупной промышленности, являясь основным поставщиком сырья, материалов, полуфабрикатов, одновременно и важным рынком сбыта и звеном межотраслевых производств.

Восстановительные процессы в малой промышленности шли максимально быстрыми темпами, значительно опережая крупную промышленность государственного сектора. Малая промышленность охватывала не только города и городское население, но и размещалась в селах и широко использовала избыточное тогда сельское население. Уже в 1922-1923 гг. число рабочих малой и средней промышленности достигло 2,2 млн. человек, а к концу 1927 г. оно достигло довоенного уровня – около 4 млн. человек⁸.

По некоторым данным⁹, уже в 1920 г. мелкие предприятия давали около половины всей промышленной продукции, а в некоторых отраслях занимали ведущее положение. Затем до 1927 г. малая промышленность еще более чем вдвое увеличила объем выпускаемой продукции, хотя относительная ее доля уменьшилась до 1/4¹⁰. Но в таких отраслях, как пищевая, кожевенно-меховая, научно-художественная, она составляла от 1/3 до 2/3 и более¹¹.

Из *таблицы 2* следует, что 95% промышленной продукции в мелком производстве на сумму 1530495 тыс. черв. руб. производилось вне государственного сектора, таким образом, последний оказался неконкурентоспособным с производством, основанным на альтернативных формах собственности.

В основном, частный капитал направлялся на аренду предприятий. По данным ВСНХ, к концу 1923 г. насчитыва-

⁸ Советское народное хозяйство в 1921-1925 гг. – М., 1960.

⁹ Там же.

¹⁰ Плановое хозяйство. 1929 № 5. С. 191

¹¹ Статистический справочник за 1928 г. М., 1929 С 482-487.

лось 5 тыс. предприятий, сданных в аренду частным лицам, как правило, это были мелкие предприятия, насчитывающие 15-20 рабочих¹².

Таблица 2.

Доля хозяйств с различными формами собственности в мелком промышленном производстве в 1925 году¹³

Показатели	Различные по формам собственности сектора экономики				Вся промышленность
	Государственная промышленность	Кооперативная промышленность	Индивидуальные хозяйства, не применяющие наемный труд	Частные хозяйства с использованием наемного труда	
Число занятых лиц	30644	127162	2285161	270823	2713790
В % к итогу	1,13	4,58	84,21	9,98	100
Валовая продукция (чистая – без учета спроса заказчика) тыс. черв руб.	61698	280900	911574	337950	1612123
В % к итогу	5,07	17,42	56,55	20,96	100

В основном, аренда получила распространение в тех отраслях (пищевкусовая, кожевенно-меховая), где не требовалось больших капиталовложений и наличествовала большая скорость оборота капитала. В основном предприятия, сдаваемые в аренду, были готовы к немедленному пуску и не требовали большого ремонта.

¹² Частный капитал в народном хозяйстве СССР. - Москва, 1927. С. 37, 38, 85.

¹³ Советское народное хозяйство в 1921-1925 гг. М., 1960. С. 196.

Значительное место в экономике занимала и кооперативная собственность. Доля кооперативного сектора в продукции мелкой промышленности возросла с 8,1% в 1923-1924 гг. до 20,2% в 1926-1927 годах. В. И. Ленин так писал о политике государства по отношению к кооперативному сектору: «Промысловая кооперация поможет развитию мелкой промышленности, которая увеличит количество необходимых для крестьян продуктов, не требующих большей частью ни дальнего подвоза по железным дорогам, ни крупных фабричных заведений. Надо всеми мерами поддержать и развить промысловую кооперацию»¹⁴. Число кооперативов увеличилось с 7789 в 1921 г. до 12889 в 1927 г., а их валовая продукция с 128,4 млн. руб. в 1920 г. до 985,0 млн. руб. в 1926-1927 гг., то есть почти в 8 раз¹⁵.

Таблица 3

Распределение производства в мелкой промышленности по различным формам собственности¹⁶

Формы собственности	Валовая продукция в % к итогу			
	1923-1924 гг.	1924-1925 гг.	1925-1926 гг.	1926-1927 гг.
Государственная	2,2	2,6	2,5	2,3
Кооперативная	8,1	20,4	19,8	20,2
Частная	89,7	77	77,7	77,5

К сожалению, затем восторжествовала планово-бюрократическая система управления народным хозяйством. Но история показала, что она способна функционировать лишь в условиях производства небольшой стабильной номенклатуры продукции небольшим количеством предприятий. При этом управление в основном осуществлялось в виде распределения фондов и лимитов, выдачи им адресных заданий и формирования плановых показателей, установления в дирек-

¹⁴ Ленин В.И. Полн. Собр. Соч. Т. 43. С. 250.

¹⁵ Советское народное хозяйство в 1921-1925 гг. М., 1960.

¹⁶ Советское народное хозяйство в 1921-1925 гг. С.196.

тивном порядке номенклатуры выпускаемой продукции. Увязка спроса и предложений проводилась в форме директивных народнохозяйственных планов, в которых пытались спрогнозировать и рассчитать все виды продукции, сырья, материалов, необходимые для народного хозяйства и населения и предусмотреть их производство и распределение. Любые изменения в потребностях против запланированных вели к сбою системы и невыполнению принятых планов. Главными источниками подобных сбоев всегда служили динамичные колебания спроса на товары народного потребления и научно-технические достижения (инновации), по мере появления которых появлялись новые незапланированные потребности.

Поэтому для упрощения управления системой процесс концентрации производства был ей объективно необходим, так как сокращал количество управляемых объектов и таким образом повышал степень управляемости ими.

Сейчас, при переходе к рыночной экономике, уже вырисовываются контуры нового хозяйственного механизма управления. При этом центр тяжести переносится с адресных административно-плановых заданий на использование экономических рычагов, способствующих формированию интереса в достижении стоящих перед обществом задач всеми хозяйствующими субъектами; с принятия тактических решений по производству на предприятиях к выработке стратегии развития всей хозяйственной системы путем создания оптимальных условий хозяйствования для всех размеров предприятий всех видов собственности. С другой стороны, должна быть предоставлена максимальная хозяйственная свобода в выборе номенклатуры выпускаемой продукции, объемов ее производства, условиях снабжения и сбыта. Основой регулирования номенклатуры продукции и ее обновления, качества и объемов производства должны служить требования потребителей, т.е. рынок, его требования и конъюнктура. Целями подобной новой модели управления являются формирование новой производственной структуры и новых народнохозяйственных про-

порций, характерных для рыночной экономики, ликвидация накопившихся диспропорций.

Эти диспропорции или антипропорции, характерные для планово-бюрократической системы, связаны с ее ярко выраженной направленностью на производство средств производства. Так, если в 20-е годы соотношение между производством предметов потребления и средств производства в нашей стране было 30% и 70%, то по мере свертывания товарно-денежных отношений изменились и данные пропорции – уже в 40-е годы в результате бурной индустриализации 40% и 60%, после окончания второй мировой войны в результате усиленного развития тяжелой промышленности – 60% и 40%, далее эта тенденция продолжала усиливаться и достигла в 80-е годы прямо противоположных результатов: 70% – средства производства и 30% – предметы потребления. Теперь необходимо изменение этих пропорций в прямо противоположную сторону, переориентация всей экономической системы в сторону человека, удовлетворения его потребностей. И здесь особую роль всегда, в любой экономической системе, играют малые предприятия как наиболее быстро реагирующие на изменения потребностей.

Краеугольным камнем в перевознесении сверхэффективности крупного производства был и остается эффект «экономии на масштабах производства». Известно, что научно-технический прогресс ведет к повышению производительности машин и оборудования. Однако в составе показателей общественных издержек производства или себестоимости продукции и единовременных капитальных вложений, используемых в хозяйственной практике СССР для экономического обоснования нового капитального строительства и технической реконструкции действующих предприятий, ряд затрат являются условно-постоянными, т.е. изменяются не пропорционально объему производства, а в меньшей степени. Это обстоятельство сыграло решающую роль в обосновании все более усиливающейся в народном хозяйстве СССР концентрации производства.

Отчасти увеличение размеров предприятий связано было и с происходящими процессами их реконструкции. При этом реконструкция, как и все развитие народного хозяйства СССР, осуществлялась в экстенсивной форме, т. е. совершенствование имеющегося оборудования и установление нового производственного оборудования неизменно сопровождалось увеличением не только выпуска продукции, но и числа работающих.

Но, как было уже сказано, наибольшим источником концентрации производства и увеличения числа крупных предприятий было новое капитальное строительство, поскольку при укрупнении производства наряду со снижением себестоимости и ростом производительности труда снижаются капитальные затраты на единицу мощности предприятий и агрегатов. Соответственно проектная и хозяйственная практика СССР быстро шла по пути усиливающейся концентрации, направляя все фонды, машины, оборудование прежде всего на новые строящиеся крупные предприятия, естественно, в ущерб калым предприятиям. При этом нарушались экономически обоснованные границы концентрации.

Очевидно, что оптимальные размеры предприятия всегда объективно обусловлены экономическими и производственно-технологическими условиями. Так, крупные производства связаны в основном с непрерывными технологическими процессами изготовления конечной продукции, использующими для этого большие массы оборудования и рабочей силы. Круг таких отраслей довольно ограничен – это нефтедобывающие и газодобывающие и перерабатывающие производства, производство электроэнергии, автомобилестроение, самолетостроение, литейные производства и др.

Другой технологический тип производства – это производства с дискретным технологическим процессом, состоящие из различных относительно автономно и параллельно работающих переделов, производящих сохраняющиеся и транспортирующиеся полуфабрикаты и комплектующие изделия.

Здесь последовательно-параллельный тип организации производства позволяет осуществлять различные варианты и типы комбинирования. Так предприятия не обязательно должны включать все этапы технологического, но могут специализироваться на отдельных этапах или операциях, на изготовлении полуфабрикатов или комплектующих изделий. Такой технологический тип производства позволяет широко варьировать уровень концентрации производства и размеры предприятий.

Но общая тенденция к укрупнению размеров предприятий в СССР, объяснялась также стремлением центральных органов к уменьшению числа управляемых объектов и повышению общей управляемости.

§ 2. ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССА СОЗДАНИЯ И РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В КАЗАХСТАНЕ

По данным Госкомстата Казахской ССР, на конец 1990 г. в республике общее число зарегистрированных малых предприятий (имеющих юридический статус) составляло почти 900.

Распределяются они достаточно неравномерно как по регионам, так и по видам деятельности (см. *табл. 4*).

Таблица 4

Региональное распределение малых предприятий, расположенных на территории КазССР, в %

№ п/п	Регионы	Доля в общем числе малых предприятий республики	в т.ч. малых предприятий, учрежденных государственными предприятиями
1.	Восточно-Казахстанский	12,0	7,5
2.	Западно-Казахстанский	4,6	3,3
3.	Северо-Казахстанский	3,5	4,9
4.	Центрально-Казахстанский	18,0	22,9
5.	Южно-Казахстанский	61,9	61,4
	Итого:	100,0	100,0

Наибольшее количество малых предприятий расположено в Южно-Казахстанском регионе. И это естественно, т.к. этот регион является одновременно и промышленно развитым и сельскохозяйственным, кроме того в него входит столица Казахской ССР г.Алма-Ата, на который приходится 41,9% всех зарегистрированных малых предприятий. На втором месте Центрально-Казахстанский регион, в котором существует и развитая промышленность и налаженное сельскохозяйственное производство. Поэтому малые предприятия в ней обслу-

живают как тот, так и другой сектор, заполняя образующиеся рыночные ниши. Аналогичная картина и в Восточно-Казахстанском регионе. Там в области с развитым сельскохозяйственным производством малые предприятия обеспечивают их строительством, оказанием бытовых услуг населению, транспортными услугами, а в промышленно развитых областях им проще наладить выпуск товаров народного потребления.

Особенно резко неравномерность развития процесса создания малых предприятий проявляется, если рассматривать его по областям.

Анализ распределения малых предприятий по областям республики и направлениям деятельности (табл. 5) показывает следующие тенденции. Почти 70% малых предприятий находится: в Алма-Ате – 41,9%, Джамбулской области – 10,2%, Целиноградской – 9,0%, Восточно-Казахстанской – 8,1%. Относительно низок уровень малого предпринимательства в таких промышленных областях, как Джезказганская, Карагандинская, Чимкентская, Семипалатинская. В Гурьевской, Кзыл-Ординской областях малые предприятия пока вообще отсутствуют.

Более половины малых предприятий (56,4%) относятся к государственному сектору, а остальные – к другим формам собственности. Однако по областям этот процесс развивается не столь однозначно – в 10 из 17 областей преобладают негосударственные формы – коллективная, кооперативная, частная, общества с ограниченной ответственностью и т.д. При этом абсолютное преобладание той или другой довольно редко – только в Павлодарской все малые предприятия принадлежат госсектору, а в Чимкентской – альтернативным формам собственности.

Таблица 5

Распространение малых предприятий по видам собственности и по областям

Области	Общее число МП, зарегистрированных и имеющих статус юридического лица	в т.ч. МП, учредителями которых являются госпредприятия, %	МП других форм собственности, %	МП, зарег. и имеющих статус юр. лица, по областям	в т.ч. МП, учред. к-х являются госпредпр. (госсектор)
Актюбинская	21	47,6	52,4	2,3	2,0
Алма-Атинская	49	38,8	71,2	5,4	3,7
Восточно-Казахстанская	73	32,9	67,1	8,1	4,5
Гурьевская	-	-	-	-	-
Джамбулская	92	20,6	79,4	10,2	3,7
Джезказганская	18	61,2	38,8	2,0	2,1
Карагандинская	24	33,3	66,7	2,6	1,5
Кзыл-Ординская	-	-	-	-	-
Кокчетавская	60	45,8	54,2	4,4	4,7
Кустанайская	14	85,7	14,3	1,5	2,3
Павлодарская	7	100	-	0,7	1,4
Северо-Казахстанская	14	42,8	57,2	1,5	1,2
Семипалатинская	35	42,9	57,1	3,9	3,0
Талды-Курганская	29	72,4	37,6	3,2	3,9
Уральская	21	28,6	71,4	3,2	0,9
Целиноградская	81	92,6	7,4	9,0	14,6
Чимкентская	4	-	100	0,4	-
Г.Алма-Ата	377	67,4	32,6	41,9	50,1
В целом по КазССР.	899	56,4	45,6	100	100

Географически в регионы зачастую объединяются очень разные по производственно-хозяйственному потенциалу области. Поэтому анализ процесса создания и развития малых предприятий на региональном уровне излишне усредняется и унифицируется, стирая тем самым специфику областей, что искажает реальную картину. Поэтому мы будем рассматривать его в разрезе областей.

Мы видим, что малые предприятия по выпуску товаров народного потребления расположены, в основном (почти 75%), в промышленно развитых областях и городах: Алма-Ате, Алма-Атинской, Целиноградской, Джамбулской областях. Это объясняется тем, что в разряд самостоятельных малых предприятий здесь часто выделяются цехи и участки действующих предприятий. При этом предприятие, выступая учредителем малого предприятия, одновременно предоставляет ему экономическую самостоятельность, но сохраняет за ним контроль. Одновременно помогает ему в предоставлении производственных площадей, оборудования, а если малое предприятие выполняет госзаказ, то и в материально-техническом обеспечении.

Несколько сложнее объяснить распределение строительных предприятий. Поскольку они обладают собственной специализацией, то можно выделить предприятия по сельскохозяйственному, промышленному, жилищному строительству. Поэтому и распространение строительные малые предприятия получили не только в промышленных областях (например, Алма-Атинской, Джамбулской), но и в областях с преобладанием сельского хозяйства (Кокчетавской, Семипалатинской, Целиноградской). Таким образом, более 70% строительных МП сосредоточились в этих пяти областях.

Что касается малых предприятий по оказанию бытовых услуг, то их дефицит в большей степени все-таки ощущается в сельской местности, поэтому, вероятно, несколько большее распространение они получили в областях с развитым сельским хозяйством; Семипалатинской, Джамбулской, Целиноградской, Алма-Атинской. В сумме их доля – почти 80%. В девяти областях и в Алма-Ате это направление деятельности не развивалось.

В области сельского хозяйства малые предприятия созданы только в 5 из 17 областей Казахстана и в г. Алма-Ате. Это говорит о том, что здесь процесс идет медленнее, чем в других отраслях. Возможно, это объясняется тем, что долгое

Структура малых предприятий по направлению деятельности по республике в целом и по областям (на конец 1990 г.) в %

Области	По выпуску товаров народного потреб.	в строительстве	по оказанию бытовых услуг населению	в сельском хозяйстве	транспортные	торговые услуги	прочие услуги
Актюбинская	19,0	28,6	14,2	-	4,8	4,8	28,6
Алма-Атинская	40,8	32,7	10,2	10,2	-	-	6,1
Восточно-Казахстанская	4,1	8,2	-	5,5	2,8	4,1	75,3
Курьевская	-	-	-	-	-	-	-
Джамбулская	69,6	10,9	10,9	5,4	1,1	-	2,1
Джезказганская	3,3	-	-	-	-	5,5	61,2
Карагандинская	20,8	29,2	-	-	-	8,3	41,7
Кзыл-Ординская	-	-	-	-	-	-	-
Кокчетавская	27,5	37,5	5	5	-	-	25
Кустанайская	21,4	21,4	7,2	-	-	-	50
Павлодарская	14,3	85,7	-	-	-	-	-
Северо-Казахстанская	35,7	14,3	-	-	-	7,2	42,8
Семипалатинская	-	11,4	34,3	-	-	2,9	51,4
Талды-Курганская	17,3	48,3	-	10,3	3,4	6,9	13,8
Уральская	45,9	9,5	14,3	-	-	-	33,3
Целиноградская	25,9	19,8	11,1	-	-	2,5	40,7
Чимкентская	100	-	-	-	-	-	-
Г.Алма-Ата	17,8	10,9	-	0,8	0,8	-	69,7
В целом по КазССР	25,4	16,5	5,0	2,5	0,9	1,4	48,3

время не был принят Закон о земле в СССР и в Казахстане, не решены были проблемы собственности на землю. Кроме того, у крестьян, решивших идти по пути создания фермерских хозяйств, нет на первом этапе потребности в создании малого предприятия – они самостоятельно выращивают зерно или скот, продают за наличные деньги тоже самостоятельно. Часто переработкой они не занимаются, поэтому малое предприятие им просто не нужно. Тем не менее, по мере развития фермерства и аренды в сельском хозяйстве малые сельскохозяйственные предприятия будут развиваться быстрыми темпами по двум направлениям: первое – в областях с развитым сельским хозяйством, т.е. организовываться на местах, а второе – в областях с хорошо развитым машиностроением и большой потребностью в сельхозпродуктах. Практика, складывающаяся сейчас, подтверждает это.

Также недостаточное развитие в республике получили и малые транспортные предприятия. Они зарегистрированы только в четырех областях и в Алма-Ате. На наш взгляд, это объясняется тем, что они стали возникать в условиях дефицитной экономики – при нехватке автомашин, запасных частей, горюче-смазочных материалов. Но опять-таки 37,5% их приходится на Алма-Ату, т.к. здесь имеется сильная производственная и ремонтная база и очень большая потребность в грузоперевозках. Поскольку рыночная экономика подразумевает постоянный и быстрый товарообмен между городами и областями, регионами и странами, нам представляется, что число малых транспортных предприятий обязательно будет увеличиваться.

Аналогичная картина и среди малых торговых предприятий – они существуют только в 8 из 17 областей Казахстана. В большой степени это связано с введением различных вывозных ограничений не только по отдельным республикам и областям, но даже и по городам. Этот фактор стал явно сдерживающим в обмене товаров, привел к ограничению поступлений товаров из других областей и городов. Сказались также вводимые пра-

вительством ограничения на бартерные сделки, а также нестабильность финансовой системы и подрыв доверия к рублю.

В сфере торговых услуг на долю Восточно-Казахстанской, Карагандинской, Талды-Курганской и Целиноградской областей приходится почти 60% малых предприятий.

Таким образом, малое предпринимательство в разрезе областей республики распределяется крайне неравномерно. Ни в одной области Казахстана не получили развитие все виды малых предприятий. И только в Алма-Ате, Восточно-Казахстанской, Джамбулской, Талды-Курганской областях процесс их создания идет комплексно, по различным направлениям. В остальных областях он проходит узко специализированно, т.е. выбираются наиболее благоприятные направления.

Структура малых предприятий (*табл. 7*) по республике в целом и областям позволяет сделать следующие выводы.

Преобладание в республике малых предприятий, специализирующихся на производстве товаров народного потребления, строительстве, бытовым услугам объясняется, на наш взгляд тем, что эти секторы экономики, кроме того, что они наиболее ненасыщены, еще и наиболее подвержены колебаниям конъюнктуры рынка, т. е. изменяющимся запросам потребителей, на которые крупные и даже средние предприятия быстро реагировать просто не могут.

Малые предприятия, оказывающие прочие услуги, составляют в Алма-Ате 63,7%, в Восточно-Казахстанской области – 75,3%, Джезказганской – 61,2%, Семипалатинской – 51,4%. Сельскохозяйственные, транспортные и торговые малые предприятия имеют крайне низкий удельный вес, а в большинстве областей попросту отсутствуют.

Но ведь в идеале данные малые предприятия являются взаимодополняющими и взаимообусловленными, они должны составлять единую технологическую цепь: сельское хозяйство – транспорт – торговля. Если из этой цепи выпадает хоть одно звено, то вся цепь нарушается. Например, неразвитость и недостаточность транспортных предприятий приводит к тому,

что нарушается связь сельскохозяйственных предприятий с торговыми, или же, когда налицо недостаток торговых предприятий, часто возникает трудность с реализацией сельскохозяйственной продукции, произведенной малыми предприятиями.

Нынешнее состояние малого предпринимательства объясняется многими факторами и, прежде всего, отсутствием до последнего времени должной государственной поддержки малого предпринимательства, слабости экономических стимулов, а также общей дефицитностью экономики.

В *табл. 8* приведены технико-экономические показатели предприятий машиностроения с численностью менее 500 чел. по десяти областям республики. В целом они достаточно высокие и превышают средние аналогичные показатели по машиностроительным предприятиям. Это свидетельствует о более высокой эффективности малых предприятий. К сожалению, не прослеживаются устойчивые тенденции в поведении показателя товарной продукции, в расчете как на одно предприятие, так и на одного работника.

Исходя из вышеизложенного можно сделать следующие выводы: неоднородность развития малого предпринимательства является следствием отсутствия единой государственной политики в данной сфере, охватывающей правовое, финансовое, материально-техническое обеспечение деятельности малых предприятий. Поэтому необходимо принятие законодательных актов, обеспечивающих правовое регулирование деятельности малых предприятий: законов о приватизации, о налогообложении предприятий и организаций, других нормативных актов. В этих законодательных актах должны быть четко отражены основные принципы государственной политики в данной сфере: поддержка малых предприятий, предоставление им необходимых льгот и приоритетов. Кроме того, необходима разработка и принятие специальной государственной программы по поддержке малых предприятий. Эта программа помимо словесного формирования

основных направлений должна быть обеспечена и собственными финансовыми средствами для их реализации. Кроме того, следует широко практиковать выдачу льготных государственных заказов на производство продукции малым предприятиям или заключение особо выгодных государственных контрактов как форму стимулирования и поддержки малых предприятий.

Таблица 8

Технико-экономические показатели предприятий машиностроения с численностью менее 500 чел. по областям Казахской ССР

№ п/п	Области	Число предприятий	Средняя численность персонала чел.	Средняя величина товарной продукции тыс. руб.	Производство на 1 чел., тыс. руб.
1.	Уральская	5	247	3476	14,1
2.	Актюбинская	6	305	4412,1	14,5
3.	Алма-Атинская	10	223	2786,4	12,5
4.	Кокчетавская	11	183	1962,9	10,7
5.	Джезказганская	1	355	6926	19,5
6.	Талды-Курганская	4	180	2539,3	14,1
7.	Кзыл-Ординская	4	410	3691,5	9,0
8.	Кустанайская	5	290	3926,2	13,5
9.	Джамбулская	11	291	4404,4	15,1
10.	Семипалатинская	9	249	3285,5	13,2

Особое значение имеет экономическая поддержка малого предпринимательства государством. Помимо льгот по налогообложению, которые необходимо существенно расширить и дополнить, желательно предусмотреть льготное кредитование, льготы по экспортируемой и импортируемой продукции, прямое субсидирование государством малого предпринимательства; помощь в материально-техническом снабжении, особенно в приоритетных направлениях научно-технического прогресса; упрощение порядка создания и регистрации малых

предприятий, создание системы консультирования их и подготовки кадров.

Целесообразна постановка вопроса о подготовке и принятии Указа Президента республики по развитию малого предпринимательства, включающего положения о государственной поддержке его, разработке нормативных актов, межреспубликанском сотрудничестве. Необходимо законодательное закрепление обязанностей местных органов власти по содействию малому предпринимательству на подведомственной территории, оказанию всесторонней поддержки, включая материальную и финансовую, более широкое создание региональных и областных союзов малых предприятий, центров предпринимательства, специальных фондов.

В нашей республике необходимо практиковать создание совместных с другими республиками и межотраслевых малых предприятий, привлечение их к решению задач совместных межрегиональных программ на льготных условиях.

§ 3. ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СССР И В КАЗАХСКОЙ ССР

Создавая возможности для возрождения предпринимательства в нашей стране, государственные органы пока не создали соответствующих защитных средств. Возникающий рынок – это зона коммерческого риска, степень которого особенно высока для мелкого бизнеса, где предприниматель, начиная дело, как правило, вкладывает в него личные сбережения. В этих условиях особенно велика роль правовых и юридических основ предпринимательской деятельности. И принятие в СССР пакета законов о земле, собственности, аренде и других является первым практическим шагом в этом направлении. Остановимся на основополагающем, с позиции развития малых предприятий, «Законе о собственности в СССР», который вступил в действие с 1 июля 1990г. «Законом» впервые в советской юридической практике (статья 3. Объекты права собственности) утверждается право на владение как собственности на землю, ее недра, воды, растительный и животный мир, здания и сооружения, оборудование, предметы материальной и духовной культуры, деньги, ценные бумаги и иное имущество. А результаты его хозяйственного использования принадлежат собственнику этого имущества. Таким образом, юридически признается право личной (индивидуальной) собственности и создаются правовые предпосылки для предпринимательской деятельности в нашей стране. Однако насколько полно эти предпосылки будут реализованы, зависит и от общей экономической ситуации, от успеха хозяйственной реформы, а также от того, сможет ли предприниматель перейти к деловому партнерству на принципах высокого развития и полной гарантии.

«Законом о собственности в СССР» впервые ликвидируется монополии общегосударственной собственности и признаются равноправными различные ее формы (статья 4. Субъекты права собственности, формы собственности), в том числе собственность советских граждан, иностранных государств,

международных организаций, иностранных юридических лиц и граждан, коллективная и смешанная формы собственности, например, советско-иностраннх предприятий. Наличие подобных юридических гарантий может резко усилить приток иностранного капитала в нашу экономику, поскольку неконвертируемость рубля обусловлена отнюдь не оскудением ресурсов, а лишь неэффективностью их использования. В результате следует ожидать улучшения положения на потребительском рынке, поскольку в настоящее время именно отсутствие необходимых средств производства в значительной степени сдерживает развитие малых предприятий.

В складывающихся условиях хозяйствования успех малых предприятий, их выживаемость будут определяться двумя основными слагаемыми: во-первых, степенью соответствия производимой продукции мировым стандартам (как показала практика многих стран, следовать общепринятым стандартам намного продуктивнее, чем создавать собственные), и, во-вторых, правильным выбором рыночной стратегии, ориентированной не на непрехотливого в условиях дефицита соотечественника, а на завоевание прочных позиций на мировом рынке.

Основы права собственности при индивидуальном ведении хозяйства сформулированы в разделе 2 Закона. Так, статьей 8 в качестве собственности трудового коллектива предусматривается собственность членов семьи и других лиц, совместно ведущих хозяйство, которая может включать мастерские, малые предприятия в сфере обслуживания; торговли, общественного питания и иных областях хозяйственной деятельности, жилые дома, хозяйственные постройки, транспортные средства и другое имущество, необходимое для самостоятельной деятельности.

С целью создания более благоприятных условий развития и сокращения степени хозяйственного риска предприниматели могут объединить собственность юридических лиц или граждан для совместной деятельности. И в этом отношении

в Законе предусмотрены различные формы коллективной собственности (раздел 3. Коллективная собственность). Этим положением стимулируется развитие таких форм, как собственность арендных и коллективных предприятий, кооперативов, хозяйственных обществ и ассоциаций, акционерных обществ. Условно все виды коллективного владения собственностью в сфере производства и услуг можно разделить на две категории – акционерные общества и партнерства.

Гарантом развития разнообразных форм собственности в СССР и их защиты, согласно новому Закону (раздел 6. Гарантии и защита права собственности), выступает государство, которое обязуется обеспечить условия, необходимые для плодотворного сосуществования всех хозяйственных структур. Наряду с этим, государство в лице своих специализированных ведомств может оказывать определенное финансово-налоговое содействие вновь созданным предприятиям, в том числе и малым. Такая помощь и практика предоставления дополнительных средств будут способствовать более быстрому формированию разветвленной сети небольших предприятий, ускорению процессов перехода народнохозяйственного комплекса на рыночные.

Принят и вступил в силу с 1 марта 1990 г. также Закон Казахской ССР «О собственности в Казахской ССР». В соответствии с ним по типу собственности малые предприятия образуются на базе индивидуальной, коллективной, собственности семьи и крестьянского хозяйства, собственности кооператива, хозяйственных объектов и товариществ, акционерных обществ и др. И что особенно важно, в разделе III статья 22 (п. 2) закрепляет равенство перед законом всех форм и субъектов собственности и равную защиту их прав.

Вступивший в силу 1 января 1991 г. Закон о предприятиях в СССР также определяет общие правовые, экономические и социальные основы организации предприятия при многообразии форм собственности и его деятельности в условиях развития товарно-денежных отношений и регулируемого рын-

ка. Тем самым реально закрепляется правовой статус малого предприятия в СССР как полноправное: хозяйственной единицы в системе народного хозяйства (раздел I статья 2). Вместе с тем этот Закон юридически обеспечивает самостоятельность предприятия, определяет его права и ответственность в осуществлении хозяйственной деятельности, регулирует отношения предприятия с другими предприятиями и организациями.

Так, в разделе I статья 1 определяется возможность организации и виды деятельности различных предприятий, согласно которой предприятие может осуществлять любые виды хозяйственной деятельности, если они не запрещены законодательными актами Союза ССР, союзных и автономных республик и отвечают целям, предусмотренным в уставе предприятия.

Раздел II Закона регулирует процесс создания предприятия и порядок его регистрации, который намного упрощен по сравнению с прежним. Не делается принципиальных различий по видам предприятий. То же самое касается и других основополагающих пунктов: имущества предприятия, управления предприятия и самоуправления, хозяйственной, экономической и социальной деятельности предприятий, взаимоотношений с государством.

Таким образом. Закон о предприятиях в СССР является надежной правовой гарантией создания равноценных экономических условий для возникновения и развития малых предприятий в СССР.

В нашей республике создание и деятельность предприятий регламентируется Законом КазССР «О предприятиях в Казахской ССР». В этом Законе также уравниваются перед Законом все виды собственности и соответственно предприятия, основанные на них.

Так, в статье 3 п. 1 гласит: «Предприятие, основанное на собственности граждан Казахской ССР – частное. Частное предприятие базируется на частной собственности отдельного гражданина или групп лиц, имеющих право осуществлять

найм рабочей силы в целях извлечения доходов от своей собственности».

Коллективное же предприятие (см. ст. 3, п. 2) «образуется в случае перехода всего имущества государственного предприятия в собственность трудового коллектива, выкупа арендованного имущества или приобретения имущества иным предусмотренным Законом способами».

Кооперативное предприятие (ст. 3, п. 2) основывается на денежных, имущественных взносах граждан (на паевой основе и предполагает их совместную трудовую собственность).

Предприятие, созданное в форме акционерного общества (ст. 3, п. 3), функционирует на основе собственности акционера на акции и вложения средств в развитие частного, коллективного и государственного предприятия.

Далее в Законе определяется хозяйственный механизм, действующий для всех видов предприятий, в основе которого лежат единые принципы. Это касается всех этапов, начиная с создания предприятия, его государственной регистрации, его имущества, возможности аренды и выкупа госпредприятий - трудовыми коллективами. В разделе III Закона «Управление предприятием» также даются основные принципы управления предприятием для всех форм собственности, однако, в статье 14, п. 1 написано, что «Управление коллективным и частным предприятием организуется собственником», а в отличие от этого: «Управление государственным предприятием осуществляется в соответствии с его уставом».

Единый подход ко всем предприятиям осуществляется и с точки зрения прибыли: статья 18, п. 1: «Прибыль коллективного и частного предприятия принадлежит собственнику предприятия». Свобода и снятие ограничений предусмотрены также и по планированию, заключению хозяйственных договоров, установлению цен и предоставлению кредита.

Основной формой воздействия государства на предприятие становятся налоги и другие платежи. Именно здесь го-

сударство вправе реализовать дифференцированный подход, стимулировать развитие наукоемких направлений малого бизнеса, инновационного предпринимательства и др.

Как показывает практика промышленно развитых стран, малым предприятиям необходима особая государственная поддержка. Практически во всех развитых странах приняты специальные законы о малых предприятиях или т. н. малом бизнесе. В США такой Закон был принят еще в 1963 году – первый из нескольких, считающихся основными законами, составляющими собственную правовую базу регулирования немонополистического сектора экономики.

В ст. 2а американского Закона декларируется следующее положение, отражающее и сущность и форму государственной поддержки малому бизнесу: «Сущностью американской системы частного предпринимательства является свободная конкуренция. Только полная и свободная конкуренция может гарантировать свободный рынок, свободный доступ к предпринимательству, возможности для проявления и развития личной инициативы и индивидуальных взглядов. Защита и поощрение такой конкуренции составляют основу не только экономического благосостояния, но и безопасности страны. Безопасность и благосостояние не могут быть обеспечены без стимулирования и развития наличных и потенциальных возможностей малого бизнеса.

Конгресс считает, что правительство должно в той же мере, в какой это возможно, оказывать поддержку предприятиям малого бизнеса, консультировать, помогать и защищать их интересы, с тем, чтобы сохранить свободное конкурентное предпринимательство, гарантировать предприятиям малого бизнеса справедливую долю общего объема закупок и подрядов или субподрядов на имущество и услуги для правительства, гарантировать этим предприятиям справедливую долю объема продаж государственной собственности, чтобы поддерживать и укреплять экономику страны в целом».

Подобные же законы существуют практически во всех экономических развитых странах, а также в Венгрии, Польше и др.

Постановление Совета Министров СССР от 8 августа 1990 года «О мерах по созданию и развитию малых предприятий». Однако в целях проведения политики по поддержке малых предприятий необходимо создание соответствующей структуры управления данным процессом. К примеру, в США еще в 1953 году была создана администрация малого бизнеса – независимое правительственное ведомство, призванное решать проблемы только мелких и средних компаний. Закон поставил перед ней три задачи: обеспечить финансовую поддержку мелким и средним предприятиям, если таковая недоступна для них из других источников; содействовать в получении государственных заказов, как наиболее выгодных и гарантированных в американской экономике; предоставлять технические и консультативные услуги по вопросам управления.

На сегодня механизм государственного регулирования предпринимательской деятельности немонополистических предприятий в США представляет собой довольно сложную структуру, многокомпонентную и комплексную. Помимо Администрации малого бизнеса с исключительными полномочиями есть также специальные постоянные подразделения в министерствах и других правительственных ведомствах, осуществляющих узкоцелевые, соответствующие их профилю программы помощи малым предприятиям, кроме того, ряд комитетов конгресса, министерств и ведомств, не имеющих указанных специальных подразделений, тем не менее наделен специальными полномочиями или обязанностями по отношению к малому бизнесу.

В вышеназванном Постановлении Совета Министров СССР № 790 также предполагается создание системы государственных или иных органов, осуществляющих поддержку малых предприятий. С этой целью предлагается образовать в пределах численности центрального аппарата соответствующую

щие подразделения в Госплане СССР, Госснабе СССР, Министерстве финансов СССР, Государственном комитете СССР по труду и социальным вопросам, Государственном комитете СССР по науке и технике. А также рекомендуется Советам Министров союзных и автономных республик, исполкомам местных Советов народных депутатов образовать в своем составе аналогичные подразделения.

Все это представляет собой существенный шаг вперед в деле содействия малым предприятиям, однако, отсутствие в постановлении предложений по созданию независимого централизованного органа, проводящего единую государственную политику в части управления процессом создания малых предприятий, может, на наш взгляд, затруднять контроль за его ходом и снижать общую эффективность его проведения. Однако при принятии и утверждении подобных документов это положение может быть дополнено или скорректировано Советами Министров союзных республик, может быть предусмотрен соответствующий орган в рамках отдельных республик, хотя это и не решает проблемы координации процесса создания малых предприятий в союзном масштабе.

Получая поддержку и развитие, малые предприятия во всем мире создают и свои собственные организационные структуры, объединяясь в различные союзы, ассоциации и др. для решения своих собственных задач, защиты своих интересов и представления в государственных органах, оказания экономических, юридических и информационных услуг. В п. 4 Постановления № 790 записано: «Одобрительно отнестись к созданию союзов, ассоциаций и других объединений, образуемых малыми предприятиями, в целях осуществления функций правительства и защиты интересов этих предприятий в государственных и иных органах и оказания малым предприятиям необходимой помощи в осуществлении их деятельности». И далее: «Министерствам и ведомствам СССР, Советам Министров союзных республик, исполкомам местных Советов на-

родных депутатов активно сотрудничать с этими организациями, оказывать им содействие в осуществлении их функций».

Сейчас уже в СССР создан и функционирует Союз малых предприятий, который и выполняет вышеперечисленные функции и прежде всего представляет и защищает интересы малых предприятий.

Что касается экономических рычагов государственного регулирования деятельности малых предприятий, то они достаточно разнообразны и включают в себя как непосредственную финансовую помощь на различной экономической основе, так и разнообразные косвенные и прежде всего налоговые льготы для малых предприятий.

Что касается экономических рычагов государственного регулирования, деятельности малых предприятий, то они достаточно разнообразны и включают в себя как непосредственную финансовую помощь на различной экономической основе, так и разнообразные косвенные и прежде всего налоговые льготы для малых предприятий.

Мировой опыт показывает, что наиболее характерной и распространенной формой государственной помощи малым предприятиям на Западе в 80-е годы были, разнообразные финансовые программы. Так, в США Администрация малого бизнеса начала свою деятельность с того, что упомянутым выше законом были утверждены первые две финансовые программы, представляющие малым предприятиям ссуды, причем, разнообразные по форме, льготности, источникам и т. д. В дальнейшем основным методом в государственном регулировании деятельности малых предприятий в США был программный метод финансирования.

Во всех программах, по которым оказывается именно денежная, а не какая-либо иная финансовая помощь (например, страхование вкладных или льготные операции с другими ценными бумагами) предусмотрены ссуды трех видов: прямые, целиком предоставляемые государством (в данном случае Администрацией малого бизнеса), долевыe (часть суммы дает

АМБ, другую – частный банк) и гарантированные (всю ссуду целиком предоставляет частный банк, АМБ гарантирует ту или иную ее долю, но не более 90%). Отличия между ссудами не только в источнике финансирования, но и в том, что прямые ссуды обычно более дешевы по сравнению с долевыми и особенно гарантированными.

Финансовая помощь может быть оказана только в том случае, когда она недоступна из других источников. В свою очередь доленая ссуда может быть получена только тогда, когда недоступна гарантированная, а прямая – если недоступна доленая, наконец, любая ссуда выдается на основании достаточных гарантий ее погашения. С этой целью АМБ обязана проверить кредитоспособность компании, равно как и ее способность осуществить проект, под который она просит ссуду.

В Постановлении Совета Министров СССР «О мерах по созданию и развитию малых предприятий» № 790 от 8 августа 1990 г. также предусмотрено формирование союзного, республиканского и регионального целевых фондов поддержки малых предприятий – за счет добровольных взносов государственных, кооперативных, общественных и иных предприятий, учреждений, организаций и граждан, в т. ч. иностранных. В указанные фонды могут в установленном порядке направляться средства государственного бюджета. Фонды являются самостоятельными хозяйственными организациями, пользующимися правами юридического лица.

Однако предстоит более точно определить направления и условия выделения средств фонда и механизм их возврата. В Постановлении предусмотрено выделение этих средств на приоритетные виды деятельности – это слишком общее, на наш взгляд, определение, которое должно быть в дальнейшем конкретизировано.

Далее, при выделении указанными фондами ссуд малым предприятиям процентные ставки должны быть ниже ставок государственных банков по соответствующим видам ссуд. Это положение также предстоит развернуть более подробно, вы-

делить конкретные вид ссуд и конкретные условия их выдачи, гарантии и условия их возврата.

Однако следует использовать и такой рычаг помощи малым предприятиям, широко применяемый на Западе, как государственные закупки, а в наших условиях государственный заказ, выдаваемый на конкурсной основе, экономически выгодный и гарантированный по снабжению и сбыту. В настоящее время доля малого бизнеса в США в государственных закупках пока невелика и составляет немногим более 20%, однако в рекомендациях правительственной конференции по вопросам малого бизнеса записано, что он должен получать 50% подрядов. Это отражает борьбу малого бизнеса за свою справедливую долю в выгодных государственных закупках.

Важную роль в развитии малых предприятий играет и будет продолжать усиливаться консультативная помощь со стороны государственных органов в комплексной подготовке и повышении квалификации кадров для малых предприятий, включая и разработку необходимых для этого пособий по основным вопросам их деятельности.

Кроме того, государство предоставляет различные льготы малым предприятиям. Так, в Законе «О налогах с государственных, арендных, кооперативных, общественных и иных предприятий, объединений и организаций» ст. 6 «Льготы по налогу на прибыль» предусматривает освобождение всех малых предприятий от уплаты налога на прибыль, направленную на строительство, реконструкцию и обновление основных фондов, освоение новой техники и технологии».

Малые предприятия, деятельность которых полностью направлена на производство и переработку сельскохозяйственной продукции, производство товаров народного потребления, строительные, а также производящие строительные материалы, и малые внедренческие предприятия полностью освобождаются от уплаты налогов на прибыль в первые два года их работы.

По Закону Казахской ССР «О налогах с предприятий, объединений и организаций», дополнительно к освобождению вышеназванных предприятий в течение 2 лет от налогов, ст. 6, п. 11, пп.б предусматривает: «в последующие два года – налог на прибыль уплачивается в размере 50% от установленных ставок», т. е. льгота в пониженном размере продлевается еще на два года.

Малые предприятия всех других видов деятельности в первый год работы уплачивают налог на прибыль в размере 25%, а во второй год – 50% от ставок для государственных предприятий.

Налогооблагаемая прибыль малого предприятия также дополнительно уменьшается на сумму, направленную на подготовку и повышение квалификации кадров.

Основными правовыми документами, регулирующими деятельность малых предприятий, являются Закон «О предприятиях в СССР» и Постановление Совета Министров СССР от 8 августа 1990 г. № 790 «О мерах по созданию и развитию малых предприятий»¹⁷.

В соответствии с вышеназванным постановлением к малым предприятиям относятся:

- в промышленности (кроме легкой) и строительстве – с численностью работающих до 200 чел.;
- в науке и научном обслуживании – с численностью работающих до 100 чел.;
- в других отраслях производственной сферы – с численностью до 50 чел.;
- в отраслях непромышленной сферы – с численностью работающих до 25 чел.;
- в розничной торговле и общественном питании – с численностью до 15 человек.

¹⁷ Малые предприятия. Нормативные акты Совета Министров СССР. Вып. 2. Отдел информации Совета Министров СССР. М, 1990.

Пункт 3 вышеназванного постановления предусматривает, что предприятия, осуществляющие несколько видов деятельности (многопрофильные), относятся к малым по показателям того вида деятельности, который является для них основным, по объему реализации продукции (работ, услуг). Это касается многопрофильных диверсифицированных предприятий, которые по сумме всех видов деятельности могут и не укладываться в стандарты малого предприятия, но если по основному виду деятельности по численности занятых проходят, то могут получить статус малого предприятия и пользоваться всеми предусмотренными для него льготами.

Исходя из особенностей деятельности предприятий отдельных отраслей и регионов, законодательством могут устанавливаться меньшие по сравнению с предусмотренными настоящим постановлением предельные размеры численности работающих и годовых объемов реализации продукции (работ, услуг) для отнесения предприятий к малым.

Основными задачами малых государственных предприятий являются:

- развитие сервиса и оказания услуг населению, предприятиям и организациям по эффективному удовлетворению их потребностей;

- интенсификация поисковых и прикладных научно-исследовательских, опытно-конструкторских, проектных и технологических исследований и разработок;

- ускорение внедрения достижений науки и техники в практику;

- производство продукции, проведение работ и оказание услуг в областях повышенного риска;

- изучение потребительского спроса, работы и услуги по маркетингу;

- рекламные, издательские, посреднические работы и услуги;

- выпуск товаров народного потребления и ширпотреба, оказание услуг населению, направленных на удовлетворение

потребительского спроса населения в дефицитных товарах и услугах, производство особо модных товаров;

- мелкосерийное производство продукции производственно-технического назначения, в том числе на экспорт;

- консультативная деятельность;

- организация эффективного использования материальных ресурсов и отходов производства;

- решение экологических проблем;

- гибкое использование местных трудовых ресурсов;

- другие виды деятельности, направленные на повышение эффективности социально-экономического развития данного региона.

Малое государственное предприятие создается учредителем (лями) по приказу его руководителя (лей) и регистрируется в исполкоме Совета народных депутатов по месту нахождения. Учредитель (ли) малого предприятия должен в соответствии с действующим законодательством являться юридическим лицом.

Кто может создавать малые предприятия, т.е. быть его учредителями? Ими могут выступать:

- граждане, члены семьи и другие лица, совместно ведущие трудовое хозяйство;

- арендные, коллективные, государственные, совместные предприятия, общественные организации и их предприятия, кооперативы, акционерные общества, хозяйственные общества и товарищества, хозяйственные ассоциации, другие предприятия и организации, являющиеся юридическими лицами;

- государственные органы, уполномоченные управлять государственным имуществом (в т.ч. путем выделения структурных единиц из состава объединений, а также производств, цехов и других структурных подразделений – состава предприятия и структурных единиц объединений);

- указанные органы, предприятия, организации и граждане совместно.

Первым документом, с которого начинается создание малого предприятия, является приказ о его организации. Проект такого приказа подготавливает и вносит инициативная группа. Приказ состоит из двух частей: констатирующей и распорядительной. В констатирующей части приказа указываются: основание для организации малого предприятия и основное направление его деятельности. В распорядительной части приказа указывается срок организации малого предприятия, его наименование, направление деятельности, кто назначается директором малого предприятия, работник предприятия-учредителя, ответственный за деятельность малого предприятия, порядок подготовки и передачи материальных ценностей малому предприятию.

Устав малого предприятия утверждается учредителем (учредителями) предприятия. Он является основным документом, регламентирующим деятельность малого предприятия; содержит шесть разделов: общие положения, ресурсы, управление, права, ответственность и порядок ликвидации малого предприятия.

В общих положениях указывается наименование малого предприятия и учредителя, их адреса и основное направление деятельности.

В разделе «ресурсы» приводятся сведения о трудовых, материальных и финансовых ресурсах – порядок их формирования, использования и оформления.

Трудовые ресурсы малого предприятия образуются из работников, переведенных из предприятия-учредителя, или путем вольного найма со стороны. Формирование трудового коллектива вновь образованного малого предприятия производится им самостоятельно, в соответствии с КЗоТ. В нем могут работать научные, инженерно-технические работники, служащие и рабочие.

Материальные ресурсы малого предприятия составляют основные и оборотные фонды. Основные фонды (здания, помещения, сооружения, оборудование, средства измерений) фор-

мируются из трех источников. Первый источник – учредитель, который передает материальные средства на баланс, в аренду или продает. Второй источник – сторонние предприятия и организации, у которых малые предприятия покупают основные фонды или берут в аренду. Третий источник – централизованная сеть или розничная продажа. Оборотные фонды приобретаются через розничную продажу или через учредителя по лимитным поставкам. Величина уставного фонда зависит от объема и характера работ малого предприятия.

Финансовые ресурсы малого предприятия формируются в два этапа. В начальный период (до получения собственных доходов) – за счет возвратной ссуды учредителя, а в последующем – за счет собственных доходов от продажи, кредитов банка и внеплановых поступлений. Собственные денежные средства расходуются на приобретение материальных ресурсов, оплату налогов, плату за аренду, на производственное социальное развитие, создание финансового резерва и оплату труда. Объем и структура ресурсов малого предприятия не стабильны и зависят от характера работ.

В разделе «Управление» приводятся характеристики производственного, финансово-хозяйственного управления и управления социального развития малого предприятия.

Производственное управление включает научное и техническое руководство, организацию планирования и выполнения работ; осуществляется руководителями работ, которые назначаются, при заключении договора.

Финансово-хозяйственное управление деятельностью малого предприятия осуществляет его руководитель совместно с общим собранием. В хозяйственное управление входят подбор, расстановка и повышение квалификации работников, распределение между ними единого фонда оплаты труда в соответствии с количеством и качеством созданной продукции; контроль, учет и отчетность о хозяйственной деятельности предприятия.

Со дня государственной регистрации малое предприятие приобретает права юридического лица, получает самостоятельный баланс, осуществляет свою деятельность на основе полного хозяйственного расчета и самофинансирования.

Регистрация малого предприятия должна быть произведена в месячный срок со дня представления утвержденного устава этого предприятия в исполком местного Совета народных депутатов. Вновь создаваемые малые предприятия при регистрации представляют сведения о предполагаемых видах деятельности, объемах реализации и численности работающих.

Между учредителем и малым предприятием заключается договор, регламентирующий их экономические и юридические взаимоотношения.

В договоре должны быть указаны общие положения, обязательства учредителя и малого предприятия, права и ответственность сторон. В том числе обязанности учредителя перед государственными организациями за хозяйственную деятельность малого предприятия, условия передачи материальных ресурсов, величина выплат малым государственным предприятиям за аренду основных фондов и услуг, гарантии по снабжению, величина экономических нормативов и виды контроля за деятельностью малого государственного предприятия.

Права и обязанности МПр должны содержать: очередность выполнения работ, порядок определения стоимости выполняемых работ, составления планов, отчетности, снабжения и реализации продукции. Указывается также срок действия договора, порядок его прекращения или изменения.

В приложении к договору указываются: перечень передаваемых материальных ценностей, их характеристика, стоимость и порядок передачи. В случае, если МПр имеет двух или более учредителей, между ними заключается многосторонний договор определяющий их взаимоотношения. Кроме того, в этом случае малое государственное предприятие заключает договоры с каждым из учредителей в отдельности или один многосторонний учредительный договор со всеми учредителями.

§ 4. ИННОВАЦИИ И МАЛЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Сложившиеся в последнее время в нашей стране негативные тенденции в области освоения инноваций проявились как в количественном замедлении темпов научно-технического прогресса, так и в общем снижении технического уровня и качества осваиваемой новой продукции.

В 1990 г. ситуация еще более ухудшилась. Государственный заказ по поставке новых видов техники и материалов реализован на 81%, с учетом корректировок, внесенных в течение года (выполнение первоначально составленного госзаказа составило 62%). Из 182 изделий, предусмотренных к выпуску, не начата поставка 20 наименований. В их числе – автоматизированные установки ультразвукового контроля стыков трубопроводов, швейные машины и полуавтоматы с программным управлением, сепараторы для осветления плодовоовощных соков, радиорелейные аналоговые линии «Лилия» для передвижных телевизионных станций и ретрансляторов, автоматические анализаторы для качественного и количественного анализа радиоактивных веществ¹⁸.

При постоянном росте расходов на науку из государственного бюджета и других источников с 11,7 млрд. руб. в 1970 г. до 37,8 млрд. руб. в 1988 г., что составило около 6% всего национального дохода, не произошло одновременно пропорционального роста отдачи этих вложений. Налицо долговременная (начиная с 1970 г.) тенденция абсолютного сокращения числа созданных образцов новых типов машин и оборудования, приборов и аппаратов, т. е. материализованных достижений науки и техники. Кроме того, далеко не все созданные образцы нового оборудования осваивались производством в силу отсутствия у него действенных экономических стимулов. Именно на этом стыке возникали наибольшие инновационные потери.

¹⁸ Итоги социально-экономического развития в 1990 г. и за годы двенадцатой пятилетки Госкомстат СССР. М., 1990. С. 33.

До сих пор не удалось добиться, чтобы по всем созданным образцам принималось решение об их серийном производстве, и только чуть больше 1/5 всех опытных образцов сразу, в этот же год, запускаются в серию; около 40% образцов начинают осваиваться в серийном производстве только на второй год после создания и еще 1/4 – на третий год.

Об аналогичных процессах в народном хозяйстве Казахстана свидетельствует таблица 9.

В КазССР доля образцов, по которым принято решение о производстве, была в два раза ниже, чем в целом по стране, т. е. почти половина денег потрачена без достижения конечного результата. Это снижение произошло с 1985 по 1989 гг. В целом процесс протекает сложно и неоднозначно – например, положительно, что увеличилась в 2 раза доля образцов, производство которых начато в год создания, одновременно более чем в 6 раз уменьшилась доля образцов, производство которых началось на 2-й год, и в 3 раза увеличилась доля индивидуально созданной несерийной техники.

Командно-административная система, создавая у предприятий заинтересованность в повышении финансово-экономических показателей в каждом отчетном периоде, не обеспечивала такой заинтересованности на перспективу. Например, на знаменитом «Уралмаше» была введена отчетность по выпуску продукции даже за пятидневки и декады. Многие расчетные и расчетно-аналитические показатели превратились в директивные, за невыполнение которых снижается размер премии. В таких условиях разработки и освоение новой техники неминуемо вступает в противоречия с интересами текущего производства. Не случайно, что при постоянном выполнении объединением показателей производства продукция «Уралмаша» значительно уступает лучшим мировым стандартам.

Тенденцией в общесоюзном масштабе является снижение доли созданных образцов, превышающих лучшие мировые и отечественные аналоги. С 1976 г. по 1988 г. она уменьшилась

Таблица 9

Начало производства созданных образцов нового типа машин, оборудования, аппаратов, приборов и средств автоматизации в КазССР (в % от общего числа созданных образцов)¹⁹

	Машины, оборудование, аппараты				Приборы, средства автоматизации			
	1985	1987	1988	1989	1985	1987	1988	1989
Всего создано образцов, %	100	100	100	100	100	100	100	100
В том числе: принято решение о производстве	100	75	52,2	44,4	100	100	100	100
из них								
производство начато в год	11,1	29,2	21,7	22,2	100	100	50	-
создания образца	77,8	12,5	17,4	11,1	-	-	25	-
производство намечено на второй год	11,1	28,2	13,1	11,1	-	-	-	100
производство намечено на третий и последующие годы	-	16,7	29,1	55,6	-	-	-	-
промышленное производство не требуется	-	8,6	8,7	-	-	-	-	-
не решен вопрос о производстве								

более чем в 3 раза. Зато увеличилась доля образцов, технический уровень которых соответствует уровню лучших отечественных и зарубежных аналогов. То есть технический прогресс развивался в СССР не опережающим, а «догоняющим» образом.

Та же тенденция проявлялась и в народном хозяйстве Казахстана. Из данных табл. 10 следует, что происходит прежде всего снижение доли образцов, технический уровень которых превышает уровень лучших отечественных и зарубежных аналогов, причем в очень существенных размерах – с 1980 по 1988 гг. в 4,5 раза. Таким образом, шло усреднение технического уровня создаваемых образцов при резком уменьшении доли пионерных, технический уровень которых выше лучших мировых и отечественных аналогов. Особенно проявилась эта тенденция в отношении научно-исследовательских тем, превышающих уровень лучших отечественных и зарубежных образцов (уменьшение более чем в 2 раза, начиная с 1980 г.).

Это – результат создания крупных жестко централизованных научно-исследовательских структур. Так, по данным научно-исследовательских институтов и конструкторских бюро промышленных министерств, только 9% завершенных в 1988 г. тем по новой технике превышали технический уровень лучших отечественных и зарубежных аналогов. Имеются даже НИИ, которые вообще не получали положительных результатов о выдаче авторских свидетельств на изобретения.

Одновременно эти же головные НИИ и КБ активно препятствуют проведению альтернативных исследований и освоению новшеств, разработанных другими институтами и отдельными учеными. Характерной в этом отношении была ситуация, сложившаяся в Минстройдормаше СССР с выпуском нового мелиоративного ремснаряда. Несмотря на наличие альтернативной разработки, выполненной в инновационном порядке и получившей более высокие оценки экспертов по сравнению с

Таблица 10

Распределение созданных образцов новых типов машин, оборудования, аппаратов, приборов и средств автоматизации по техническому уровню (в %) в Казахской ССР²⁰

	1980	1985	1986	1987	1988	1989
Создано образцов – всего из них технический уровень:	100	100	100	100	100	100
- выше уровня лучших отечественных и зарубежных аналогов	18	5	5	-	4	-
- соответствует уровню лучших отечественных и зарубежных аналогов	79	95	80	78	93	100
- ниже уровня лучших отечественных и зарубежных аналогов	-	-	-	3	-	-
- не определен	3	2	15	19	3	-

разработанной отраслевым НИИ, руководством ПО «Мелиор-маш» было принято решение об освоении своего образца²¹.

Результатом подобного научного монополизма стало постоянное значительное снижение показателей технического уровня разработок выполненных научно-исследовательскими организациями.

Низкая восприимчивость крупных научно-технических структур к инновациям характерна не только для СССР с его общественной собственностью, означающей фактическое огосударствление всего и вся, но также для подобных гигантских образований и в рамках частнокапиталистической собственности. Просто эта тенденция на Западе стала проявляться гораздо раньше – с начала 70-х годов. Своевременной реакцией на этот

²⁰ Народное хозяйство КазССР за 70 лет. С.149.

²¹ Данные, подготовленные ЦСУ СССР для Программы Совета Министров СССР по демонополизации народного хозяйства страны.

новый дестабилизирующий фактор было привлечение в сферу научно-технической деятельности малого бизнеса. Он смог наиболее эффективно определять жизнеспособность практически любых нововведений. Высокая гибкость, быстрота реакции на изменение рыночных условий, отсутствие жесткой регламентации научного поиска и производственной работы, широкие возможности для проявления личной инициативы и риска – вот перечень составляющих успеха малых фирм, занятых в сфере высокой технологии. По оценкам Национального научного фонда США примерно половина основных промышленных нововведений приходится на мелкие и средние фирмы. Они в расчете на один доллар затрат дали в четыре раза больше нововведений, чем фирмы с численностью занятых до 10 тыс. чел., и в 24 раза больше, чем компании, насчитывающие свыше 10 тыс. чел.

Мелких инновационных венчурных (рисковых) фирм, специализирующиеся на освоении научно-технических достижений, связанных с высокой степенью неопределенности и риска, только в США насчитывается более 12 тыс. При 5% общих затрат на исследования и разработки им принадлежат 40-46% крупных нововведений, освоенных американской промышленностью за послевоенный период.

Вместе с тем следует отметить, что далеко не всем малым внедренческим и исследовательским фирмам сопутствует успех. Очень острой проблемой для них является поиск финансовых средств. Это толкает их на путь сотрудничества с крупным бизнесом. Формы такого сотрудничества: выдача крупными корпорациями контрактов-заказов малым и средним фирмам, приобретение акций малых фирм, создание малых фирм самим крупным бизнесом. В последние годы все большее распространение получает форма кооперации, сочетающая в себе перечисленные элементы. Речь идет о совместном создании рядом заинтересованных крупных фирм компаний венчурного капитала, разного рода фондов, институтов и т. д., осуществляющих так называемое «рисковое» финанси-

ние. В случае неудачи убытки списываются пропорционально паевым взносам корпораций в венчурный фонд.

Отличительной особенностью финансирования рискованных проектов является предоставление капитала на длительный срок (обычно его собственники не ждут отдачи от вложенных средств в течение 5-7 лет). «Идейной базой» такой деятельности служит концепция «одобренного риска», предполагающая, что вкладчики капитала заранее соглашаются на возможность потери своих средств в случае неудачи финансируемой фирмы (получатели, денег никакого материального обеспечения под них не дают), зато получают возможно высокую норму прибыли в случае успеха.

Венчурный капитал выступает всегда в форме акционерного, формируя свои специализированные компании за счет средств корпораций, банков, пенсионных фондов и личных сбережений населения. В руки малых специализированных фирм венчурный капитал попадает либо через эти компании, либо посредством прямого финансирования со стороны корпораций. Структура источников финансирования малых наукоемких фирм выглядит следующим образом: пенсионные фонды – 34%, страховые компании – 14%, население – 20%, иностранные инвесторы – 14%, корпорации – 12%, пожертвования и благотворительные фонды – 6%. Начиная с 1982 года, когда в США был принят закон «О развитии нововведений малого бизнеса в целях расширения финансовой базы НИОКР новаторских фирм», более быстрыми темпами стало расти финансирование из государственных источников. Этот закон обязывает федеральные ведомства, ежегодные расходы на НИОКР которых превышает 160 млн. долларов, выделять не менее 1% своего бюджета на финансирование перспективных научно-исследовательских проектов малых фирм, отбираемых на конкурсной основе.

После того как пройдены наиболее рискованные этапы инновационного процесса и остается обеспечить тиражиро-

вание нововведения, корпорации стремятся включить малые фирмы в свой состав.

Таким образом, крупные, средние и мелкие фирмы взаимно дополняют друг друга, что позволяет оптимизировать весь цикл нововведения от фундаментальных исследований до выпуска широкого набора модификаций новой продукции массового спроса. Если сравнить организационно-управленческие преимущества и недостатки малых и крупных фирм в осуществлении нововведений, по различным параметрам, то окажется:

По кадрам.

Персонал малой фирмы отличается благоприятным психологическим климатом, для него характерны энтузиазм, сплоченность, инициативность, взаимозаменяемость и универсализм, а недостатком зачастую является недоукомплектованность необходимыми кадрами, дефицит некоторых специалистов.

Наоборот, в крупной фирме к числу ее преимуществ относится наличие большого и разнообразного кадрового потенциала, а к числу наиболее характерных недостатков – чрезмерная децентрализация, карьеризм, безынициативность многих сотрудников.

По финансам.

К преимуществам малой фирмы относится прежде всего низкая капиталоемкость. Затраты на одного ученого или инженера в мелких фирмах вдвое меньше, чем в крупных, а «выход» новшеств в расчете на одного занятого в четыре раза больше, чем в крупных фирмах. К недостаткам – повышенный риск вложений из-за неопределенности нововведений, трудности получения заемных средств.

Крупные фирмы в части финансирования имеют неоспоримые преимущества, неограниченные возможности привлечения заемных средств, «портфельное» распределение риска, способность к масштабному самофинансированию.

Управление.

В управлении малыми фирмами основным преимуществом является то, что руководят ими, в основном, неформальные лидеры коллектива, личности и творцы, для которых характерны личный пример, минимум бюрократизма, непрерывность и совмещаемость нескольких управленческих функций, способность к быстрому принятию решений и риску, «предпринимательский дух».

Что касается крупных фирм, то основным достоинством их руководства является большой опыт и высокий профессионализм, а недостатком – подверженность бюрократизму, жесткая регламентация, разделение функций, боязнь риска, недоучет человеческого фактора.

Маркетинг.

Основное достоинство малой фирмы в части маркетинга – это ее способность к быстрой реакции на изменение спроса, а недостатком является узкая специализация, отсутствие собственной сбытовой сети, необходимость «пробиваться» на рынок.

У крупных фирм, наоборот, зачастую уже имеется развитая система сбыта и послепродажного обслуживания, прочные позиции на рынке, а основной недостаток – это возможность монополизма как основы регресса.

Коммуникации (снабженческо-сбытовые связи).

Малые фирмы имеют преимущества в части внутренних взаимодействий, которые носят непосредственный характер, осуществляются «лицом к лицу», решаются быстро и неформально; зато во внешних взаимодействиях с поставщиками товаров, услуг, материалов и комплектующих они могут ощущать серьезные трудности по причине отсутствия налаженных, отработанных годами связей. У них возникает потребность в своеобразном «инкубаторе» внешней обеспечивающей системе, снимающей трудности привлечения внешних источников услуг и контактов.

У крупных же фирм основные трудности заложены в межфункциональных взаимодействиях внутри подразделений, связанных с противоречиями между формальной и неформальной структурами, а также многоступенчатостью коммуникации. Зато во внешних коммуникациях крупные фирмы имеют ряд серьезных преимуществ и прежде всего – отлаженные каналы связей, широкие возможности подключения к внешним источникам научно-технической информации, экспертизы и др.

Материально-техническая база.

У малых предприятий она слабая, но благодаря энтузиазму и увлеченности членов коллектива здесь зачастую создают своими руками уникальные приборы, тестирующие устройства, материалы, уникальные комплектующие и др. При этом они либо вообще не влияют на величину стоимости основных фондов, либо влияют незначительно. Поэтому в малых фирмах показатель фондоотдачи достаточно высок, а фондоемкость новой продукции низкая.

В крупных фирмах наоборот. При развитой материально-технической базе и, в основном, низкой инициативности создание новой продукции идет преимущественно затратным путем, что приводит к ее незначительному усовершенствованию, но серьезному удорожанию. Постоянное наращивание основных фондов приводит к росту фондоемкости новой продукции и общему снижению фондоотдачи.

Экономия на масштабе.

В экономической литературе этот фактор традиционно приводится в качестве основного преимущества крупной фирмы. Однако если малая фирма находит собственную «рыночную нишу» и специализируется на выпуске совершенно уникальной продукции, она компенсирует отсутствие экономии на масштабах своеобразной монопольной прибылью за уникальность.

И наоборот, для крупной фирмы экономия на масштабах, помимо преимуществ и создания условий для снижения себестоимости и успешного участия в ценовой конкуренции, обо-

рачивается инерцией отлаженного производства и т. н. «синдромом гигантизма», который в дальнейшем может привести к необратимым для фирмы последствиям и полному краху.

Потенциал роста.

Экономический рост малых и крупных фирм имеет совершенно различную природу. Так, у малых фирм стратегия роста сфокусирована на научно-технической основе, но существенны трудности привлечения капитала для быстрого роста. Для крупных фирм основу стратегии составляет способность к финансовой экспансии, широкая диверсификация, наращивание объемов выпуска; но оборотными сторонами этой стратегия являются возможность торможения нововведений и технический консерватизм.

Преимущества малых фирм в части освоения научно-технических достижений начали осознавать и в нашей стране. Именно это послужило толчком к активному поиску и появлению новых форм организации научно-технической деятельности. В настоящее время действует 500 хозрасчетных центров научно-технического творчества молодежи, созданы центры научно-технических услуг Союза научно-инженерных обществ СССР и Всесоюзного общества изобретателей и рационализаторов, научно-технические и инженерные кооперативы. В 1988 г. действовало 2,1 тыс. научно-технических кооперативов (55 тыс. работников), в том числе 957 проектно-конструкторских и внедренческих, 703 – по разработке программных средств и оказанию информационных услуг и 416 – научно-исследовательских кооперативов²².

Программа демонополизации в сфере научных исследований и разработок предусматривает обоснованное разделение действующих крупных научных организаций, перепрофилирование неэффективных НИИ, КБ и опытных предприятий. Помимо этого необходимо создание и развитие рынка научно-исследовательской продукции, формирование его инфраструктуры: информационно-справочных систем, внедренческих

²² Народное хозяйство в СССР в 1988. – М., 1989. С. 281

и инжиниринговых фирм, инновационных фондов и банков, баз данных по исследованиям и разработкам, а также сети организаций-посредников.

Эти организационные инновационные структуры уже складываются в СССР. Так, в соответствии с постановлением Совета Министров СССР от 29 декабря 1989 г. № 1174 создан Инновационный фонд при Государственном комитете СССР по науке и технике (Иннофонд) для содействия ускоренной разработке и освоению нововведения в области науки и техники.

Инновационные фонды республиканского значения были созданы также в Казахстане, Белоруссии и на Украине. В целях ускорения инновационной деятельности они осуществляют:

- вложение имеющихся в их распоряжении средств в перспективные научно-технические разработки и проекты, в том числе с высокой долей риска;

- предоставление в аренду необходимых материальных средств и производственных помещений;

- организацию и развитие международного научно-технического сотрудничества;

- формирование и ведение информационного банка данных о перспективных научно-технических проектах, решениях, идеях, изобретениях, рационализаторских предложениях;

- проведение конкурсов научно-технических идей и проектов, в т.ч. с привлечением организаций и фирм зарубежных стран;

- оказание консультационных, патентных, посреднических услуг и информационных услуг изобретателям и разработчикам новой техники, а также поддержку малых и средних фирм.

Иннофонд организует также коммерческую деятельность малых и средних предприятий, организаций и фирм, маркетинг, экспорт и импорт образцов оборудования, приборов, материалов, ноу-хау, лицензий и консультационные услуги.

Иннофонд функционирует за счет взносов учредителей

и участников (членов) Иннофонда на добровольной основе, а также добровольных взносов и пожертвований министерств, ведомств, объединений, предприятий и отдельных граждан, а также доходов от собственной научно-технической и производственной деятельности, поступлений от проводимых Иннофондом мероприятий, поступлений от деятельности научно-технических и производственных коллективов, а также отдельных лиц, работающих в системе Иннофонда, поступлений от продажи акций и ценных бумаг, поступлений от редакционно-издательской деятельности, а также государственных взносов.

Также в целях стимулирования инновационной деятельности Иннофонду разрешается отчислять часть дохода (прибыли) предприятий от реализации продукции, созданной с участием фонда, в течение трех лет с начала получения дохода от ее производства, а также часть валютной выручки.

Что следует подчеркнуть – это разнообразие самих малых новаторских фирм. Объединяющим их свойством является прямое участие в проведении НИОКР, промышленном и коммерческом освоении нововведений, а также в обслуживании различных стадий научно-производственного процесса. При всем многообразии можно выделить 5 наиболее весомых групп мелкого новаторского бизнеса:

- 1) мелкие внедренческие фирмы, создаваемые изобретениями на ссуды венчурного капитала для промышленного освоения и коммерческой реализации научно-технических новшеств;
- 2) фирмы – «отпрыски», организуемые для реализации побочных результатов НИОКР по контрактам правительственных ведомств с университетами и промышленными корпорациями;
- 3) мелкие фирмы сферы обслуживания программно-целевых НИОКР;
- 4) мелкие творческие группы или проектные бригады;
- 5) индивидуально выступающие с идеями (изобретениями) специалисту.

§ 5. МАЛЫЕ ИНЖИНИРИНГОВЫЕ ФИРМЫ

Особенно перспективным направлением в настоящее время является создание малых внедренческих и инжиниринговых фирм.

Инжиниринг (инженерно-консультационные услуги) – это деятельность по предоставлению комплекса услуг производственного, коммерческого и научно-технического характера, оказываемых как специализированными инженерно-консультационными фирмами, так и промышленными, строительными и другими компаниями.

В научной литературе и в международной статистике инженерно-консультационные услуги, наряду с информационно-вычислительными услугами, рекламой, юридическими, биржевыми и посредническими услугами, операциями с недвижимостью и в области аренды оборудования, услугами по изучению рынков и контролю за качеством, по послепродажному сервису, техобслуживанию и другими, относятся к новой отрасли в структуре хозяйства – деловые услуги.

Общий объем инжиниринговых услуг, предоставляемых на мировом рынке, с трудом поддается оценке, так как значительная их часть входит составной частью в контракты на сооружение объектов за рубежом, поставку машинно-технической продукции, в лицензионные соглашения и т.д. По литературным данным, объем экспорта инженерно-консультационных услуг (с учетом вышесказанного замечания) из пяти ведущих капиталистических стран (США, Франции, Великобритании, ФРГ, Японии) превысил уже в начале 80-х годов 10,5 млрд. долларов²³. Доля технических услуг в общем объеме экспорта товаров и услуг составила 20%.

Темпы роста экспорта инжиниринговых услуг опережают динамику роста мировой торговли в целом. На долю США,

²² См.: Лагунская В.М. Коммерческая реализация услуг типа инжиниринг // Вопросы изобретательства. 1989. № 9

Японии, Франции, ФРГ и Великобритании приходится треть всего объема экспорта услуг в мире. Некоторые развивающиеся страны, оставаясь крупными импортерами услуг, имеют значительное положительное сальдо и по экспорту услуг, главным образом инжинирингового типа (Сингапур, Аргентина, Бразилия, Индия, Турция). Но подавляющее большинство развивающихся стран, в основном, лишь экспортируют эти услуги.

В условиях неустойчивого спроса на мировом рынке способность компаний представлять заказчику специализированные либо сопутствующие услуги инженерно-консультационного характера становится решающим фактором коммерческого успеха. Во многом поэтому возрастает удельный вес инжиниринга в зарубежных операциях крупных промышленных и строительных компаний, растет число и объем сделок независимых инженерно-консультационных фирм.

Инженерно-консультационные услуги выполняют промышленные компании, строительно-подрядные фирмы и специализированные инженерно-консультационные фирмы.

Но особую роль в этом экспорте играют малые специализированные инженерно-консультационные компании. Пользуясь статусом формально независимых, т.е. не подчиняющихся каким-либо промышленным, торговым или строительным фирмам, они имеют возможность более широко и полно использовать потенциал мирового рынка. Осуществляя предпроектные работы, управление строительством объектов, подготовку кадров, оказывая многие другие услуги, инженерно-консультационные фирмы не лимитируют свои операции ограниченными возможностями той или иной промышленной или строительной компании и способны оказывать услуги одновременно в целом ряде отраслей во многих странах и привлекать к выполнению работ различных поставщиков оборудования и разные строительные подрядные фирмы. Одновременно они способствуют ускоренному продвижению машинно-технической продукции своих стран за рубеж, поскольку, не-

смотря на формально независимый статус, эти фирмы, как правило, поддерживают тесные связи с национальными машиностроительными компаниями.

Развитие экспортного инжиниринга на базе специализированных фирм является экономически выгодным для стран-экспортеров также по той причине, что оно позволяет использовать накопленный научно-технический опыт для обеспечения дополнительных валютных поступлений даже в тех случаях, когда страна не обладает ресурсами для экспорта соответствующей конечной продукции. По каналам специализированных консультационных фирм находят сбыт результаты научно-исследовательских и проектно-конструкторских работ, которые по каким-то причинам не могут быть непосредственно применены страной-экспортером.

Это особенно актуально для нашей страны, где так медленно и мучительно трудно осваиваются изобретения и инновации. По мнению авторитетных западных экспертов, предметом нашего экспорта и основой для совместного предпринимательства могут стать именно идеи – открытия, изобретения, лицензии и другая научно-техническая продукция, имеющаяся в нашей стране в изобилии. Таким образом, по их мнению, золото валяется у нас под ногами, а мы ленимся даже наклониться, чтобы поднять его. Экспортный инжиниринг позволяет использовать имеющийся научно-технический задел и таким образом закрепить свое авторское право и апробировать свои идеи.

Данные *таблицы 11* свидетельствуют о том, что при незначительных темпах роста изобретений, рекомендованных министерствами и ведомствами для патентования за границей, число проданных лицензий с 1970 по 1987 гг. увеличилось более чем в 16 раз. То есть это свидетельствует о том, что интенсивно происходит процесс вливания в международный рынок наших научно-технических достижений.

Патентно-лицензионная работа в СССР²⁴

	1970	1980	1985	1986	1987
Число изобретений, рекомендуемых министерствами и ведомствами для патентования за границей	1619	1788	1108	1378	1812
Направлено на патентование изобретений	862	1327	749	571	793
Получено патентов	1919	2498	2021	2170	2233
Число изобретений, рекомендуемых министерствами и ведомствами для продажи по лицензиям	501	1258	1517	1834	1977
Продано лицензий	25	179	343	343	390

Данные, представленные по Казахстану (*табл. 12*), также свидетельствуют о том, что изобретательская активность снижается – уменьшилось число поданных заявок на предполагаемые изобретения и число решений о выдаче авторских свидетельств. Значительно уменьшилось число изобретений, использованных впервые в производстве, - если в одиннадцатой пятилетке в среднем за год их использовалось 2,3 тыс., то в 1989 г. всего 1,0 тыс.

В настоящее время в Советском Союзе экспортный инжиниринг осуществляется преимущественно всесоюзными объединениями и Министерством внешних экономических связей, а также внешнеторговыми организациями других министерств и ведомств. Общий объем подобного экспорта с трудом поддается оценке, так как в СССР обобщающая статистика такого рода отсутствует, а подавляющая его часть приходится на оказание сопутствующих услуг в ходе вывоза машинно-технической продукции, поставок комплексного оборудования предприятий, экспорта лицензий и проведения кооперированных НИОКР.

²³ Народное хозяйство СССР в 1988 г. М., 1989 С.284

Таблица 12

Основные показатели изобретательской работы в КазССР²⁵

	1976-1980 гг.		1981-1991 гг.		1987г.	1988г.	1989г.
	всего	в среднем за год	всего	в среднем за год			
Число поданных заявок на предлагаемые изобретения, тыс.	11,8	2,4	16,0	3,2	3,5	3,5	2,7
Число полученных решений о выдаче авторских свидетельств, тыс.	5,8	1,1	7,1	1,4	1,8	1,8	1,6
Число впервые использованных в производстве изобретений, тыс.	1,7	2,3	8,7	1,7	1,4	1,2	1,0
Экономический эффект от использования изобретений, млн. руб.	257,2	51,4	451,2	90,2	101,9	122,3	102,4

По официальным оценкам объем выполненных за рубежом инжиниринговых работ, по-видимому, занижен, так как значительная часть предоставленных услуг не выделена из общей стоимости контрактов на поставку оборудования, строительство объектов, продажу лицензий и «ноу-хау». Тем не менее, общий и удельный вес экспорта СССР существенно уступают соответствующим показателям развитых капиталистических стран. Это объясняется прежде всего узостью номенклатуры

²⁵ Народное хозяйство Казахстана за 70 лет. С.148

представляемых на экспорт услуг и отсутствием опыта самостоятельных операций на мировом рынке.

Большая часть нашего экспорта инжиниринговых услуг приходится на развивающиеся страны, а экспорт в капиталистические страны встречает затруднения в связи с высоким уровнем конкуренции со стороны инженерно-консультационных фирм этих стран.

Подавляющая часть экспортируемых услуг непосредственно связана с проектированием и сооружением промышленных и прочих объектов. Эти услуги предоставляются параллельно с поставкой оборудования и сооружением объектов.

Здесь существует еще значительные резервы, поскольку инжиниринговые услуги оказываются всесоюзными объединениями – поставщиками комплексного оборудования, как правило, в качестве «второстепенных» преимущественно сопутствующих, внешнеторговых операций. Ввиду большого объема собственных работ эти объединения не испытывают достаточной хозяйственной заинтересованности в существенном расширении экспорта «независимых» инженерно-консультационных услуг. Кроме того, в большинстве объединений отсутствуют подразделения, специализированные на поиске возможностей расширения экспорта инжиниринга.

К тому же, советские организации имеют недостаточный опыт в проведении полного инжиниринга, включающего весь комплекс работ – от проектирования объекта до управления реализацией проекта и помощи в эксплуатации объекта. Редки случаи привлечения советских организаций в качестве консультантов при выборе поставщиков и подрядчиков, оценке тендеров, подготовке тендерной и контрактной документации для иностранных заказчиков вне зависимости от поставок оборудования и материалов.

Советские проектные организации из-за сложившейся схемы проведения работ практически не участвуют в прямой конкуренции с инжиниринговыми фирмами зарубежных стран,

что стимулировало бы повышение уровня организации работ и производительности труда.

Существенное расширение экспорта инжиниринговых услуг содействовало бы не только увеличению валютных поступлений и расширению внешнеэкономических связей в сфере собственно инженерно-консультационной деятельности, но и увеличению экспорта разрозненных машинно-технических изделий, поставок комплектного оборудования и технологических разработок в зарубежные страны. В целом развитие инженерно-консультационных операций советских организаций на внешнем рынке обеспечило бы более полное использование научно-технических и производственных знаний и опыта, накопленных ими, для укрепления внешнеэкономических связей СССР.

Осуществление этой задачи должно идти по пути создания в Советском Союзе малых специализированных инженерно-консультационных организаций и совместных (с компаниями социалистических и развитых капиталистических стран) малых инженерно-консультационных фирм, специализирующихся в области инжиниринга как внутри страны, так и за рубежом. Эти услуги могут оказывать также консультационно-внедренческие кооперативы, НТТМы и другие малые научно-технические организации.

На первом этапе им могла бы быть передана часть портфеля заказов на проведение инженерно-консультационных работ из внешнеторговых объединений что способствовало бы адаптации на международном рынке и достижению рентабельного уровня операций.

Хозяйственную деятельность инженерно-консультационных фирм следует строить с учетом следующих принципов:

- предоставление этим организациям права самостоятельного юридического лица, что позволит им действовать в качестве независимых инженеров-консультантов не только на внутреннем, но и на внешнем рынке;

- полная самостоятельность, отсутствие ведомственной привязки при ведении операций и возможность оперативно-го приспособления объема и номенклатуры предоставляемых услуг к требованиям рынка, функционирование на основе полного хозяйственного расчета, общей и валютной рентабельности и самоокупаемости;

- право открывать за рубежом представительства и регистрировать свое объединение (фирму) в международных и региональных организациях, а также ассоциациях инженеров-консультантов в отдельных странах;

- право продажи в установленном порядке лицензий и «ноу-хау», имеющих отношение к оказываемым данной организацией инженерно-консультационным услугам;

- предоставление инжиниринговых услуг как силами собственного персонала, так и с привлечением советских исследовательских и проектных организаций, промышленных предприятий и объединений на основе прямых хозяйственно-договорных отношений.

Создание самостоятельных инженерно-консультационных фирм не означает полной монополизации всего экспортного инжиниринга в рамках этих организаций. Всесоюзные объединения МВЭС, 1 КНТ, а также получившие право самостоятельной внешнеторговой деятельности предприятия будут осуществлять экспорт сопутствующих инженерно-консультационных услуг, а также инжиниринговые операции в рамках номенклатуры, для них характерной. В то же время инженерно-консультационные фирмы могут осуществлять большую часть экспорта «независимого» инжиниринга, к которому относятся такие работы, как прединвестиционные услуги, услуги по разработке и реализации проектов, а также специальные услуги и консультации.

В международной практике имеется значительный опыт создания компаний подобного рода. Особенно большое распространение они получили в США, Канаде, скандинавских странах и других развитых капиталистических государствах.

За оказываемые услуги совместная фирма получает гонорар в виде прямых выплат по контракту либо в форме установленного процента отчислений от объема заключенных сделок (как правило, 3-5%). Каждый отдельный проект (выполняемый при посредничестве либо непосредственном участии фирмы) финансируется в соответствии с договоренностью заинтересованных организаций.

По существующей у нас в стране практике при оказании технического содействия в строительстве за рубежом промышленных предприятий инженерно-консультационные услуги, как правило, входят в объем работ, предусмотренных договорными или контрактными обязательствами. Нам думается, этот вид услуг должен формироваться в контракте таким образом, чтобы правовой статус лицензионной части контракта имел силу в каждом конкретном случае.

Включение в контракт инженеринговых услуг, так же как оформление передачи их заказчику на основании отдельного контракта или соглашения, требует получения разрешения на продажу в установленном порядке. Однако сейчас, к сожалению, внутренние документы, оформляемые по каждому конкретному инженеринговому объекту, подготавливаются и передаются на рассмотрение и утверждение в более сокращенном объеме, чем это требуется по лицензионной тематике.²⁶

Инженерно-консультационные услуги могут войти в состав раздела на предоставление заказчику или коммерческому партнеру ноу-хау в составе контракта на выполнение проектных работ по строящемуся за рубежом промышленному объекту, а также быть выделены как самостоятельный раздел технических услуг или оформлены актовой запиской в соответствии с действующей инструкцией Госкомизобретений. Если же эти услуги, передаваемые в составе контракта на оказание технического содействия при строительстве промышленного предприятия за рубежом, не выделяются как часть, которая по

²⁵ См.: Ласунская В.М. Коммерческая реализация услуг типа инженеринг // Вопросы изобретательства. 1989. М 9.

действующему законодательству приравнивается с лицензионной, то организация-генпроектировщик и его субподрядчики лишаются права на дополнительное вознаграждение в виде лицензионных отчислений и пятипроцентного премиального фонда.

Одна из причин, препятствующих включению в контракт раздела на инженерно-консультационные услуги, чисто коммерческого плана: в контракте, как правило, всегда присутствует раздел на передачу заказчику «ноу-хау»²⁷ в составе выполнения проектных работ. Введение еще и раздела на инжиниринг с тем же правовым статусом ведет либо к повышению цены контракта, с чем может быть не согласен заказчик, либо к снижению коэффициента эффективности сделки, что не входит в интересы поставщика.

Наиболее целесообразно на данном этапе сосредоточить внимание на оказании комплекса инженерно-консультационных услуг в качестве объекта самостоятельного контракта.

В Советском Союзе опыт образования совместных инженерно-консультационных фирм практически отсутствует. В настоящее время различными аспектами инжиниринговой деятельности занимаются, по существу, лишь две совместные фирмы – советско-итальянская «Техникон» и советско-западногерманская «Техноунион». Объем их операций на международном рынке сравнительно невелик.

В автомобильной промышленности мы имеем ряд контрактов на проведение испытательно-исследовательских работ с новыми конструкциями машин, предназначенных для эксплуатации в условиях сложного рельефа.

Несколько соглашений инжинирингового типа подписано по производству минеральных удобрений. У наших организаций налицо полная готовность оказать зарубежным фирмам инженерно-консультационные услуги в сфере различных про-

²⁶ «Ноу-хау» происходит от английского «Know-how» что в переводе означает «знаю, как» и используется для обозначения передачи заказчику материалов по конкретному способу производства.

изводств аммиака, азотной кислоты, аммиачной селитры, карбамида и др. Одна из организаций, выявив заинтересованность партнера в ходе научно-технического сотрудничества, предложила в качестве объекта продажи на контрактной основе комплекс инженерных услуг, связанных с освоением физико-химических способов разведки месторождений самородной серы. Комплекс включает следующие виды услуг:

- экспертизу местных геологических материалов;
- экспертную оценку наличия залежей серы в месторождении;
- консультации по составлению подробней программы поисково-разведочных работ, основанных на физико-химических и других применяемых в СССР способах, являющихся ноу-хау;
- опытно-методические работы, демонстрирующие работоспособность методов; обучение специалистов заказчика проведению полевых работ;
- консультации по крупномасштабной прогнозной оценке перспективных зон, отбору проб для оценки масштабов выявленных залежей серных руд; масс-спектрометрические анализы изотопного состава элементов серных руд; интерпретацию данных изотопного состава с использованием советского ноу-хау и оценку масштабов выявленных залежей серных руд.

Командироваться за границу советские специалисты должны не только для выполнения прямого технического задания, но и для выявления заинтересованности иностранных партнеров, официально представляющих зарубежные предприятия и фирмы, в определенных лицензионных объектах и видах технических услуг типа инжиниринг. Это могло бы существенно повлиять на заключение сделок по оказанию инженерно-консультационных услуг по линии, например, В/О «Внештехника».

§ 6. МАЛЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ И ВИДЫ СОБСТВЕННОСТИ

С выходом вышеупомянутого постановления Совета Министров о малых предприятиях выявились новые проблемы, связанные с собственностью. Почему-то первоначально «малые предприятия» были восприняты как некое новое образование на советском рынке. Хотя этот термин определяет лишь размеры и параметры предприятия, между тем как форма собственности может быть любой: государственное предприятие, кооперативное, индивидуальное (семейное), общество с ограниченной ответственностью.

«Малые предприятия» наиболее эффективны для трех форм собственности:

- для государственных предприятий – это возможность приватизации собственности и приобретения полной хозяйственной самостоятельности;

- мелким кооперативам, являющимся, по сути дела, в ряде случаев частными предприятиями, переход в ранг «МП» дает возможность легализовать фактическое владение частной собственностью;

- частные лица, создавшие малое предприятие, приобретают статус юридического лица и могут заниматься бизнесом на легальной основе.

Однако принятие законов, даже самых хороших, еще не гарантирует их реализации на практике, претворения в жизнь их положений. Самое главное в формировании системы свободного предпринимательства – это обеспечение на деле равных условий для разнообразной хозяйственной деятельности. К примеру: в США ежегодно возникает около 600 тыс. новых фирм, из которых 2/3 реально включаются в экономический оборот, начинают деловые операции. При этом 40% из них являются посредническими, в основном торгово-закупочными фирмами, 40% действуют в сфере услуг, 20% - в материальном производстве,

А всего в США более 4,5 млн. компаний, использующих наемную рабочую силу. И если в США на долю малого бизнеса приходится половина всех занятых, то в ФРГ – уже 2/3 всех занятых.

Теперь и у нас малые предприятия имеют право выбора формы собственности. То есть они должны быть либо государственными, либо частными, либо кооперативными, либо акционерными. Причем выбор этих форм только на первый взгляд кажется произвольным. На деле он предопределяется требованиями рынка – эффективностью производства и качеством продукции.

Если вы выбираете «тернистый путь» создания частной формы, то могут возникнуть и определенные трудности с толкованием постановления. Так, возьмем, например, порядок регистрации частных предприятий, которые в постановлении так скромно называются индивидуальными. Так же, как и для аналогичных предприятий других форм собственности, для регистрации частной или семейной фирмы необходим только один документ – Устав, принимаемый учредителем, которым в данном случае, является сам собственник частной фирмы. Необходимо также его заявление в райисполком с просьбой о регистрации данной фирмы.

Устав малой частной фирмы должен содержать данные о виде предприятия, его выкупа, распределении прибыли (дохода), условиях реорганизации и прекращения деятельности.

Уставу следует уделить особое внимание, особенно тщательно проработав имущественные вопросы – владение и распоряжение собственностью и распределение дохода. Это нужно по многим причинам и, прежде всего, потому, что именно здесь неточные формулировки могут стать причиной конфликтов с работниками фирмы.

Это особенно важно еще и потому, что в данном случае собственник предприятия выступает одновременно в двух лицах, как двуликий Янус. С одной стороны, он – гражданин, имеющий личное имущество, а с другой – представитель юри-

дического лица – частной фирмы. Для ликвидации возможных любых имущественных недоразумений при банкротстве или иных финансовых проблемах необходимо четко разграничить личное имущество собственника от имущества его фирмы.

Чтобы решить этот вопрос на практике, при создании частной фирмы необходимо составить баланс, где оценивается стоимость имущества предприятия и его денежные средства, а также инвентарный список данного имущества.

Пройдя регистрацию, частная фирма фактически становится юридическим лицом, а следовательно и равноправным участником хозяйственного оборота. Она может открыть счет в банке, осуществлять безналичные расчеты, после регистрации в министерстве внешнеэкономических связей – осуществлять внешнеэкономическую деятельность.

Кроме того, частное лицо, создав малое предприятие, получает возможность пользоваться правами, предоставленными юридическим лицам Постановлением Совета Министров СССР «О мерах по формированию общесоюзного валютного рынка» и «О совершенствовании розничной торговли и оказании услуг на иностранную валюту на территории СССР». Это значит, что частный предприниматель может на своей фирме производить и легально реализовывать товары за валюту, а также покупать и продавать валюту через валютную биржу, которая начала функционировать с 1 января 1991г. Причем он это делает легально, на законных основаниях, и с него снимается «дамоклов меч» уголовной ответственности за нарушение правил о валютных операциях и спекуляцию валютными ценностями (ст. 88 Уголовного Кодекса РСФСР).

Процесс создания малых частных фирм должен протекать в рамках процесса разгосударствления или приватизации советской экономики. Здесь опыт других стран для СССР мало применим. В цивилизованных западных странах процесс приватизации происходит медленно, последовательно и точно. Ему прежде всего подвергаются малоэффективные предприятия, низкорентабельные или находящиеся на грани банкрот-

ства, никому и в голову не придет приватизировать высокоэффективное предприятие, производящее продукцию высокого качества. Если по этим критериям принимается решение о возможности приватизации данного предприятия, то оно сначала подвергается операции по оздоровлению, затем оценивается специализированными и пользующимися доверием фирмами и продается при посредничестве биржи или другим способом. Такая процедура является очень продуманной, обеспечивает получение государством максимальной выручки за продаваемые акции, но совершенно неприемлема для нас по темпам реализации.

Нам необходимо решить еще ряд организационных, экономических и юридических проблем: создать настоящую цивилизованную биржу, определить принцип обращения акций, порядок оценки. А если учесть, что сейчас в СССР почти нет специалистов, практически знающих принципы оборота капитала, обращения ценных бумаг, а предприятия с этим также не сталкивались – то, если мы попытаемся копировать «элегантные» западные образцы, это может растянуть процесс приватизации экономики на многие годы. Гораздо разумнее начать с малой приватизации, т. е. домов, участков, малых предприятий, постепенно расширяя ее и вводя готовые формы. Вероятно, что широкое распространение в стране будут получать сейчас упрощенные формы приватизации, г. н. «рабочее акционерство». Но как показывает опыт наших польских коллег, и это не панацея от всех бед. Так, бывший вице-премьер Польши Бальцеревич считает, что раскрепощение рабочих и нормальная выдача или продажа им акций не могут сами по себе создать эффективных владельцев капитала и являются искусственным мероприятием. Поэтому путь малой приватизации с постепенным переходом к другим формам является, на наш взгляд, наиболее предпочтительным в настоящее время.

Однако в принятом постановлении есть много неясностей – и, прежде всего, относительно образования малых частных фирм. В случае, если их владельцев несколько, постановление

объяснений не дает. По мнению экспертов, в этом случае лучше пользоваться другой, не менее эффективной формой – обществом с ограниченной ответственностью. Что это значит?

Постановление Совета Министров СССР «Об акционерных обществах и обществах с ограниченной ответственностью» № 590 от 19.06.90 г. определяет общество с ограниченной ответственностью как форму объединения отдельных капиталов в общую фирму. Членами этого общества могут быть как граждане, так и юридические лица, решившие объединить свои капиталы для создания малой частной фирмы, принадлежащей нескольким лицам. Особенность его заключается в том, что частные капиталы могут объединяться для этой цели со средствами организаций и предприятий. А в виде вноса могут выступать деньги, имущество, услуги и коммерческие идеи. Их стоимость оценивается самими участниками общества, т.е. учредителями. Первоначальная оценка вносимого в общество имущества определяется соглашением между учредителями и вносящим имущество членом общества и окончательно устанавливается на их общем собрании, с тем условием, чтобы эта оценка не была выше средних рыночных цен на данное имущество.

Минимальный уставный фонд для регистрации общества по СССР – 50 тысяч рублей, а по РСФСР – 10 тысяч рублей. Распределение вкладов фиксируется в уставе. Помимо всего этого, по сравнению с кооперативами общество дает участникам несравнимо более надежные гарантии на вложенные ими капиталы и связывает влияние на управление предприятием с размером вложенной собственности. Чем больше вклад собственности в виде доли в уставном фонде, тем больше голосов у участника, в то время, как в кооперативе у всех пайщиков, независимо от их вклада, одинаковое и равное право голоса.

Еще одно преимущество общества по сравнению с кооперативом заключается в том, что у него нет ограничений по использованию наемного труда. Вероятно, это объясняется еще и тем, что предусматриваются различные формы вкладов

в производственный, процесс, при этом вклад в виде капитала не обязательно должен сопровождаться личным трудовым вкладом. Кроме того, возможно получение дохода на вложенный капитал в виде участия в прибыли. Порядок регистрации общества практически такой же, как и при регистрации частных предприятий.

Пока остается неясным вопрос о продаже малых предприятий. Если руководствоваться Постановлением и действующим законодательством, то владелец частного предприятия, безусловно, имеет право продать его, как, и любую другую свою собственность. Но как это сделать практически? Каков порядок оценки и продажи? К сожалению, пока механизм осуществления подобных операций не только практически, но и теоретически не разработан. И даже в проекте «Закона о предпринимательстве в СССР» этот вопрос остается открытым. В нем записано только, что «ликвидация предпринимательской фирмы может производиться по решению собственника ее имущества». Но как, в каком порядке и где – об этом не говорится.

В статье 1 Закона записано, что «предпринимательство в СССР может осуществляться на основе собственного имущества предпринимателя». Однако в статье 6 «Права предпринимателя» не записано, что предприниматель имеет право продать предприятие, созданное на правах создания, учреждения, приобретения и преобразования предприятий и организаций...». Так что отказано даже в праве продажи. Хотя само собой напрашивается вывод: «Если ты сказал А, то говори Б». Также если сказано «частная собственность», то должны быть предусмотрены и права ее продажи, и нормальный, цивилизованный порядок для этого.

Вероятно, продажа частных малых предприятий в дальнейшем будет оформляться простым договором купли-продажи, на основании которого должны вноситься изменения в Устав, в соответствии с волей и требованиями нового собственника. Желательно было бы предусмотреть необходимость регистра-

ции подобных договоров в каком-либо правительственном учреждении, например, в созданном в настоящее время Комитете по поддержке малого предпринимательства в составе Государственной комиссии Совета Министров СССР по экономической реформе.

Также не разработан в действующем постановлении порядок ликвидации и банкротства малых предприятий. В проекте «Закона о предпринимательстве в СССР» разъясняется, что «предприниматель объявляется банкротом, если сумма его предъявленной к оплате задолженности превысила стоимость его декларируемого движимого и недвижимого имущества и он не погасил ее в течение 10 дней». Далее решение об объявлении предпринимателя банкротом принимается судом по представлению финансовых органов. При этом ликвидация фирмы в результате банкротства и удовлетворение претензий кредиторов осуществляется «в установленном порядке». Совершенно очевидно, что этого явно недостаточно. Нужен специальный закон о банкротстве, как во всех цивилизованных странах: Однако, в большинстве развитых стран эту опасную «болезнь» стараются предупреждать, а не лечить. Так, например, во Франции существует «система тревоги», которая дает знать финансисту о приближающемся банкротстве. В основном, во главе этой деятельности стоят банки, т. е. кто дает деньги в долг, тот и следит за тем, чтобы они вернулись.

Сейчас в нашей стране получение ссуды в банке для организации малого предприятия зачастую оказывается трудной проблемой. Банки сейчас напуганы частыми невозвратами кредитов со стороны кооперативов, поэтому требуют такие проценты, что это под силу для немногих малых сверхприбыльных предприятий. А для внедрения полноценной рыночной экономики сейчас необходимо организовывать сотни тысяч малых предприятий, а многим из них нужны деловые кредиты. На Западе, если банки не хотят этим заниматься, то в дело входят специализированные посреднические фирмы, промежуточные

между банком и малыми предприятиями, финансирующие последние с использованием банковского капитала.

В этой связи представляют интерес так называемые «инкубаторы» предприятий – организации, которые в течение определенного времени оказывают «молодым» фирмам необходимые услуги, способствуют созданию благоприятных для них условий хозяйствования. Такие «инкубаторы» с середины 80-х годов получили широкое распространение как в США, так и в Западной Европе. Если в 1984 г. в США насчитывалось всего 28 «инкубаторов», то в середине 1985 г. их было уже 130, в ФРГ – 50, во Франции в 1986 г. – 14²⁸. Данные анкетирования, проведенного на 24 «инкубаторах» во Франции, Великобритании, ФРГ, Голландии и США, свидетельствуют о том, что они опекают как предприятия, находящиеся в стадии создания и становления, так и уже функционирующие мелкие и средние фирмы.

«Инкубаторы» оказывают предприятиям помощь в найме помещения, организуют связь, бухгалтерский учет, контакты с руководителями принятых в «инкубатор» фирм, выполняют представительские и юридические функции, организуют выставки продукции, издают брошюры, обеспечивают доступ к научно-исследовательским разработкам университетов и научных фирм, привлечение специалистов. Кроме того, «инкубаторы» оказывают консультационные услуги в области менеджмента, а в исключительных случаях организуют финансирование новых предприятий (венчурных фирм).

Сейчас первая такая фирма появилась в Москве. Это промышленно-финансовая компания «Профико», уставной фонд которой составляет пять миллионов рублей. Учредители – Московский инновационный коммерческий банк, Московское машиностроительное ПО «Салют», Управление Госстра-

²⁷ *Albert Ph. Pepinieres d'entreprises*: Un premier diagnostic //Rev. fr/ de gestion. P. 1988. N 89.

ха Удмуртской АССР, Минмонтажспецстрой СССР, специализированное объединение «Металлургмонтаж». Московское объединение «Заря», Госстрах СССР, Россинвалютторг.

Основная цель фирмы – финансирование начальной деятельности малых предприятий. Делается это так. Предприниматели, желающие организовать производство каких-либо товаров, обращаются в «Профико». Там изучают предложенный технико-экономический проект, оценивают его эффективность. Если идея достаточно продуманная и обещает быть рентабельной, компания заключает с предпринимателем или предприятием договор о совместной хозяйственной деятельности, и вкладывает свои деньги в закупку оборудования, либо организует лизинг, финансирует и другие расходы. Договор заключается из расчета, что срок окупаемости проекта не должен превышать полутора лет. Впрочем, возможны и краткосрочные сделки.

В первые месяцы практически весь доход малого предприятия идет на погашение авансированного капитала, а на следующем этапе он делится согласно договору, но, как правило, компания берет себе меньшую часть (20-30%), остальное – предпринимателю. По окончании срока договора малое предприятие само определяет свое будущее – может хозяйствовать самостоятельно, а если понравилось сотрудничество, то может заключить новый договор; может реорганизоваться и даже ликвидироваться.

Компания займется и другим новым в СССР делом – она берет на себя роль «инкубатора» малых фирм. В составе компании создаются различные хозрасчетные структурные подразделения со своими текущими счетами и оборотными средствами, но вся их экономическая и финансовая деятельность находится под контролем компании до той поры, пока они не встанут на ноги. Им оказывается всякая помощь и, прежде всего, консультативная. В дальнейшем они могут выйти из состава компании или стать дочерними фирмами. Это уже их дело.

Таким образом берется под контроль самый опасный период в жизненном цикле малых фирм – первые год-полтора, и делается все возможное, чтобы помочь им встать на ноги и избежать банкротства.

Конечно, одна такая фирма для СССР – это капля море, а с другой стороны – начало уже положено, будем надеяться, что за ней пойдут и другие.

§ 7. ПОДДЕРЖКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЕ

Отдельные успехи советской экономики в сфере научно-технического прогресса несомненны, однако следует признать, что промышленность в целом остается невосприимчивой к его достижениям. Характерны длительные сроки реализации научно-технических идей на практике, значительны потери от несовершенства организационных, технических и экономических условий проведения работ на стадиях от начала прикладных исследований до промышленного выпуска новых машин, материалов и освоения технологических процессов. Не менее важной проблемой в управлении научно-техническими нововведениями является повышение эффективности и отдачи самих инноваций.

В двенадцатой пятилетке резко ухудшилась технологическая структура капитальных вложений. Доля затрат на оборудование составила, по данным Госкомстата СССР, в 1986-1989 гг. 38% и снизилась по сравнению с одиннадцатой пятилеткой в 1,7 раза. Из-за медленной замены морально и физически изношенного оборудования увеличился износ основных фондов во всех отраслях материального производства с 38% в 1985 г. до 42% в 1990 г. Среднегодовой коэффициент обновления производственных фондов составил 6,9% против 7,8% в одиннадцатой пятилетке. Растет доля устаревшего оборудования. В целом по народному хозяйству фактический средний возраст производственного оборудования выше рассчитанного по нормативу на 45%, а средний срок службы превышает нормативный в 1,8 раза.

В то же время страна обладает огромным научно-техническим потенциалом. В среднем за год создается более 4 тысяч образцов новых машин, ежегодно публикуется около 90 тысяч описаний изобретений. То есть, с одной стороны, налично огромная масса устаревшего оборудования, технологий, а

с другой стороны, большое количество нереализованных изобретений, новых технологий, новшеств, инноваций.

Очевидно, указанное противоречие упирается в отсутствие отлаженного механизма управления нововведениями, сдерживает обновление основных фондов, внедрение новых технологий, усугубляет кризисное развитие экономики. В этой связи представляется необходимым, во-первых, выявить принципиальные основы продвижения нововведений в материальное производство, т.е. определить взаимодействие системы экономических законов, связанных с объективным характером развитие процесса инноваций. Во-вторых, необходимы анализ конкретного механизма реализации новшеств, разработка организационно-экономического механизма и новых форм управления научно-техническими нововведениями.

Сегодняшняя система финансирования науки и реализации научно-технических проектов, в основном, опирается на базовый метод формирования ресурсов, исходя из сложившихся затрат в предыдущем периоде. В этой системе нет места внедренческому поиску и венчурному (рисковому) вложению средств.

Вместе с тем, особенность инновационной среды такова, что за сравнительно короткое время принимается крайне ответственное инвестиционное решение, осуществление которого происходит затем с высокой степенью риска, без всяких гарантий на успешное завершение проекта.

Инновации отличаются от других форм предпринимательства тем, что в них крайне трудно дать оценку рыночного потенциала. В наших условиях это обостряется отсутствием стабильности в решении основных вопросов правового обеспечения.

Не менее важным препятствием на пути развития инновационного процесса является, как правило, отсутствие организационно-управленческих навыков у инициаторов проекта. Этот критерий, отражающий уровень квалификации и практический опыт, зарубежные исследователи ставят на пер-

вое место при оценке инновационного проекта. Со всей очевидностью встает задача серьезной специальной подготовки кадров к инновационной деятельности на базе обобщения широкого зарубежного опыта, поддержки собственных предпринимателей и специалистов.

В современных условиях, когда процесс формирования основных элементов рынка только разворачивается, отсутствует специальное законодательство, оформляющее хотя бы контуры инновационного механизма (Закон об инновационной деятельности. Закон о защите интеллектуальной собственности. Закон об изобретательстве и т.д.), требуется прямая государственная поддержка деятельности малых предприятий в области нововведений. Банальная на первый взгляд задача превращения открытия или изобретения в товар сопряжена с огромной массой, в первую очередь, финансовых, организационных, правовых и т. п. проблем.

Формы поддержки государством инновационной деятельности могут иметь различный характер: от прямых вложений бюджетных средств до законодательных норм, позволяющих малым предприятиям с большей уверенностью идти на риск внедрения новшеств. В частности, это могут быть льготное налогообложение, ускоренная амортизация основных фондов, льготный режим кредитования и т.д. Насколько важна такая поддержка, можно судить по тому факту, что даже известный классический антитрестовский закон, заложивший в свое время основы и определяющий принципы конкурентности рыночных элементов в экономике США, под напором общественности в 1984 г. был подвергнут относительной либерализации с целью конкретной поддержки инновационных процессов: теперь фирмы США имеют право открыто объединять усилия для совместного проведения исследований и разработок. Именно такая правовая поддержка позволила объединить усилия ученых и специалистов ряда фирм и научных организаций, в том числе таких крупных, как «Ай-би-эм», «Белл лабораториз», Массачусетский технологический институт, для промышленного

освоения высокотемпературных сверхпроводников. Открытие, получившее признание Нобелевского комитета, будет освоено уже в рамках нового законодательства. Очевидно, выводы из этого необходимо учесть при принятии антимонопольного законодательства в нашей стране.

Мировой опыт становления и развития инновационных процессов указывает на одну из оптимальных в рыночных условиях форм поддержки нововведений – аккумуляцию средств предприятий, ассоциаций, концернов, союзов, общественных организаций в едином финансовом кулаке для осуществления конкретной инновационной деятельности – в Инновационном фонде. Практика создания инновационных структур давно применяется в ведущих странах мира. Так, например, в США только ежегодные государственные вложения в инновационные венчурные организации составляет более 4 млрд. долларов. На такой же уровень организации венчурных фирм вышли наиболее развитые страны Западной Европы.

В нашей стране Инновационный фонд впервые создан согласно Постановлению Совета Министров СССР от 29 декабря 1989 г. № 1174, как государственная организация. Однако, по нашему мнению, наиболее целесообразной формой является государственно-общественная, позволяющая наиболее оптимально соединить интересы как государственных, так и негосударственных субъектов инноваций. Эта форма призвана соединить статус государственного образования и творческую инициативу общественных организаций, ассоциаций, малых предприятий, внедренческих, инженерных центров и т.п. В соответствии с Постановлением Президиума Верховного Совета Казахской ССР от 27 октября 1990 г. Кабинет Министров республики принял Постановление «О создании Инновационного фонда Казахской ССР». Создание его призвано обеспечить эффективную систему поиска и отбора перспективных, приоритетных для республики проектов и идей, их ускоренную реализацию в производстве.

Недавно состоялось еще одно приятное событие:

«На арене отечественной экономики появилась Ассоциация малых инновационных предприятий – АМИП. Инициаторами в ее создания выступили Государственный комитет СССР по науке и технологии, Министерство экономики и прогнозирования СССР и целый ряд других не менее солидных учреждений, осознающих важность для страны научно-технического прогресса.

Малые инновационные предприятия помогают реализации крупных и малых отечественных изобретений, технологий, выходят на рынок с новейшей продукцией, порой даже превышающей мировой уровень.

Каждое из этих предприятий само по себе слабо, потому естественным было желание объединиться в ассоциацию, чтобы вместе решать общие задачи, преодолевать преграды. Это желание встретило поддержку государственных органов.

- Наш комитет выступил одним из учредителей ассоциации, - сказал первый заместитель председателя Госкомитета СССР по науке и технологии В.А.Михайлов, - потому что мы видим, как замедлились в стране инновационные процессы. Сейчас очень важна поддержка малых инновационных предприятий, зарождающихся технологических деревень, технопарков, технополисов. И ассоциации, в которую они объединились, решено было дать статус общественно-государственной. Это значит, что все государственные структуры, в том числе подразделения нашего госкомитета, будут оказывать ей всемерную поддержку. Мы намерены подключать малые инновационные предприятия к решению задач государственных научно-технических программ и в соответствии с этим финансировать их»²⁹.

²⁸ Коновалов Б. Рожденная НТР // Известия. 1991. 10 июня.

Заключение

Как видим, переход к рыночной экономике, как и все реформы, которые проводились до этого, должен начинаться прежде всего с решения вопроса о собственности.

Если мы хотим иметь более эффективную экономику, а политически – более демократическое общество, то мы должны создать структуру собственности, оптимальную для такого общества. Это означает иметь как общественную, так и частную собственность и их различные смешанные формы. Выбран и путь оптимизации – это проведение приватизации экономики. Приватизация – это процесс сложный и многообразный. И осуществляться он должен прежде всего для того, чтобы предприятия и экономика в целом функционировали лучше, чем в альтернативной системе.

Не следует и упрощать процесс приватизации – это не просто передача государственной собственности в частные руки. Западные экономисты предлагают список действий, который может быть определен одним и тем же понятием «приватизация». Общее в этом процессе одно – сокращение роли и ослабление функции государственного сектора. То есть термин «приватизация» применяется к процессу, служащему усилению участия потребителей в процессе производства, привлечению частных фирм к участию в инвестиционной деятельности государства и др.

Не следует и торопить процесс приватизации, так как в мире не было подобной практики – приватизация полностью огосударственной экономики. Осуществлять ее надо постепенно, и стартовой точкой отчета здесь могут стать малые предприятия, в различных их формах, поскольку это – наиболее гибкая и мобильная, можно сказать «буферная» часть экономической системы, которая наиболее-быстро возникает по мере возникновения определенных потребностей или идей, изменяется по мере их изменения, переливается из одной сферы в другую, умирает, если не нужна и не может бороться. Они

играют главную роль в системе «самонастройки» рыночной экономики.

Кроме того, именно малые предприятия с их высокой скоростью оборота капитала (в среднем, 1,5-2 года) являются наиболее быстрым средством восстановления разрушенной экономики, подъема ее упадка, выведения из кризиса. Малые фирмы – это средство борьбы с монополизмом и основа конкуренции.

Кроме того, именно они способствуют интенсификации процессов накопления капитала, необходимого для крупномасштабных вложений. Не говоря уже о том, что именно малые фирмы – это лучшие полигоны для испытания инноваций. Как было показано выше, в стране и республике у малых фирм много проблем. Но процесс их создания и развития идет достаточно интенсивно и будет идти еще быстрее.

Как в СССР, так и в Казахской ССР пока преобладают малые предприятия, специализирующиеся на производстве товаров народного потребления, строительства и бытовых услуг. На данном этапе этот процесс происходит стихийно.

Чтобы управлять процессом создания и развития малых предприятий, необходимо проведение единой государственной политики в отношении поддержки малых предприятий в СССР, охватывающей их правовое, финансовое, научное, материально-техническое обеспечение. Для этого необходимо разработать государственную научно-техническую программу поддержки малого бизнеса в СССР и ряд региональных программ по поддержке малых предприятий в республике. Эта программа должна финансировать на конкурсной основе особенно перспективные и нужные направления в развитии народного, хозяйства и регионов.

В целях правового обеспечения необходимо принятие ряда специальных законодательных актов, регулирующих деятельность малых предприятий, законов о приватизации, анти-монопольного законодательства и др.

Научное издание

ЭКОНОМИКА
избранные труды

САБДЕН Оразалы
Малые предприятия: Опыт формирования и
перспективы развития

XIV том

Редакторы: Черманова М.Б.
Компьютерная верстка: Байханова М.С.

Подписано к печати: 18.01.2011 г.

Формат 60 x 84 $\frac{1}{16}$
Усл.печ.л.5,8. Уч.-изд.л. 3,9
Тираж 500 экз.
Цена договорная

Издано: КИЦ ИЭ КН МОН РК
050010, г.Алматы, ул. Курмангазы, 29,
тел. 261-01-75

