

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В СИСТЕМЕ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ

А.И.Лученок,

*кандидат экономических наук, зав. отделом Института экономики
Национальной академии наук Беларуси*

Предпринимательство как способ соединения факторов производства

Термин «предпринимательство» обычно трактуется как особая форма соединения субъектом предпринимательской деятельности различных факторов производства. Сторонники подобной точки зрения связывают специфику данной формы с личными качествами предпринимателя, в том числе с такими чертами, как хозяйственная активность, склонность к инновациям и риску, высокая степень контактности и т.д. При этом обычно подчеркивается, что способностью к предпринимательской деятельности наделено лишь 5–7 % трудоспособного населения. Таким образом, предпринимательство тут рассматривается в первую очередь как особое психологическое состояние человека, умело осуществляющего хозяйственную деятельность.

Среди сторонников рассмотрения предпринимательства как функции соединения различных факторов производства были Ж.Б.Сэй, Дж.С.Милль, Йозеф А.Шумпетер. Последний главным в предпринимательской деятельности видел осуществление новых комбинаций факторов производства и обращения. Он писал, что с технической или экономической точки зрения производить - значит комбинировать имеющиеся в нашем распоряжении вещи и силы, т.е. осуществлять активную деятельность по созданию новых возможностей выпуска товаров, открытию новых способов производства и коммерческого использования уже существующих благ, освоению рынков и изменению отрасли (путем, например, подрыва чужой монополии). Исполнителя этой функции он называл предпринимателем [1. С.72]. А.Маршалл также считал, что предприниматели «соединяют необходимый для производства капитал и труд; они составляют или «конструируют» общий план производства и осуществляют контроль над его второстепенными частями» [2. С.377].

Сегодня предпринимателя достаточно часто определяют как субъект поиска и реализации новых возможностей в генерировании и освоении новаторских идей, разработки качественных продуктов и технологий, осуществления нововведений и овладения перспективными факторами развития, поиска сфер приложения капитала. При этом предпринимательство характеризуется как умение начать и вести дело, генерировать и использовать инициативу, решаться на риск и т.д. С этой точки зрения предпринимательство предстает главным образом как проявление организационного творчества и новаторства. Характерно мнение С.И.Кретьова, который считает, что «предпринимательство следует понимать не как стремление получить большие доходы, а как способ мышления инициативного человека, который быстро мобилизует имеющиеся у него ресурсы на организацию производства в какой-либо сверхприбыльной сфере или отрасли» [3. С.45]. При определении предпринимательства исходит из чисто психологических мотивов и В.Савченко: «Предприниматель — это субъективный (личный) фактор воспроизводства, способный на инициативной и инновационной основе, не боясь полной экономической ответственности, идти на риск и особым образом соединять другие факторы производства так, чтобы в перспективе появлялся дополнительный доход. Способность по особому соединять факторы производства на инновационной, рискованной основе зависит от личностных качеств предпринимателя, будь то конкретный человек или коллектив индивидов» [4. С.47].

Некоторый «вклад» в определение понятий вносят также представители других отраслей науки. Например, политологи Русского Института предложили следующую классификацию предпринимателей: а) директора и менеджеры государственных предприятий; б) руководители и менеджеры предприятий

и фирм смешанных форм собственности (прежде всего акционерных и частно-государственных предприятий); в) владельцы и менеджеры частных предприятий и фирм) [5]. Подобная классификация была нужна социологам для выделения различий в политических позициях различных групп руководителей, «насильственным путем» сведенным в понятие «предприниматель».

В связи с вышеизложенным вполне правомерно встает вопрос о целесообразности и перспективности рассмотрения сущности предпринимательства исходя в первую очередь из психологических факторов. Определение термина с помощью категорий психологической науки полезно именно для данной науки и значительно меньше способствует пониманию экономических отношений, которые складываются между предпринимателями и другими социальными группами. По сути дела, в этом случае выяснением вопроса о правомерности отнесения того или иного руководителя к предпринимательскому классу должны заниматься психологи, но не экономисты. Такой подход соответствует интересам тех субъектов хозяйствования, которые заняты соединением факторов производства как государственные чиновники, но в то же время желают пользоваться льготами, предоставляемыми (или планируемыми к предоставлению) предпринимательским структурам. В определенных случаях, когда термин «предприниматель» начинает приобретать в обществе бранное значение, истинным предпринимателям также может оказаться выгодным их отождествление с руководителями государственных предприятий.

Между тем в экономической науке система категорий строится прежде всего на анализе отношений собственности. Поэтому и для понимания сущности предпринимательства целесообразно изучить процессы, влияющие на отношения собственности.

Предпринимательство как сочетание собственности и инициативы

Советскими специалистами обычно недооценивалась роль собственника в обеспечении эффективной управленческой деятельности. В частности, Б.Н.Ичитовкин в 1988 г. считал, что преимущество соединения в одних руках собственности и управления при-

водит только «к некоторому снижению издержек по надзору за производством и управлением» [6. С.73]. Такой подход был вполне закономерен и вытекал из характера обобществления при социализме, когда отсутствие реальной собственности граждан на средства производства снижало эффективность функционирования экономики, но при директивных методах управления позволяло избежать противоречий между частными собственниками и государством. Между тем наличие прав собственности выступает мощным стимулом к сохранению и приумножению собственности, что в конечном счете ведет к процветанию всего общества. Этот стимул обычно намного сильнее и эффективнее стремления наемного менеджера к качественному выполнению своих функций. Именно полное соблюдение прав собственности позволяет повысить эффективность хозяйственной деятельности, снизить вероятность внешнего неблагоприятного воздействия на деятельность предпринимательской структуры, сделать макроэкономическую обстановку в стране более стабильной и предсказуемой. Если же права собственности определены нечетко, защищены плохо или подпадают под различные ограничения со стороны государства, то нарушается обратная связь между деятельностью предпринимательских структур и получаемыми владельцами этих структур доходами. В результате у них появляются сомнения в целесообразности не только расширения хозяйственной деятельности, но и вообще в ее продолжении.

В условиях социалистического хозяйствования не было необходимости в использовании категорий «предприниматель» и «предпринимательская деятельность», поскольку реально господствовала одна форма собственности и не требовалось отличать деятельность государственных предприятий от функционирования частных фирм. Существовавшая в то время так называемая кооперативная (или коллективная) собственность по сути дела являлась разновидностью государственной формы контроля и присвоения результатов труда. Поэтому к предпринимательской деятельности не только в уголовном кодексе, но и в советской юридической и экономической науке было сугубо негативное отношение. Однако в период перехода к рыночной экономике появилась специфическая

разновидность субъектов производственных отношений, деятельность которых определяется не вышестоящими государственными органами, а реальными частными собственниками имущества предприятий. При этом личный интерес собственников таких предприятий ориентирует данную разновидность субъектов производственных отношений на рентабельное хозяйствование, получение и распределение прибыли в свою собственность.

Для классификации указанной части субъектов производственных отношений, анализа эффективности их хозяйствования и разработки рекомендаций и предложений необходима новая экономическая категория. С этой целью вполне правомерно использовать термин «предприниматель», а ведение им хозяйственной деятельности рассматривать как «предпринимательство».

С самого начала изучения проблем предпринимательской деятельности перед исследователями стоял вопрос, может ли ею заниматься несобственник капитала? А.Смит считал, что предпринимательством занимается только собственник, вкладывающий средства в хозяйственную деятельность и получающий доход. Он писал: «При обмене готового произведения (продукции.-А.Л.) на деньги, на труд или на другие блага - помимо и сверх того, что достаточно для оплаты цены материалов и труда работников, — еще что-то должно быть дано для прибыли предпринимателя, *рискующего своим капиталом в этом деле* (выделено мной.-А.Л.). Поэтому ценность, которую рабочие добавляют к материалам, сводится в этом случае к двум частям, из которых одна оплачивает их вознаграждение, а другая - прибыль их нанимателя на весь авансированный им фонд материалов и заработной платы» [7. С.166]. Далее им отмечалось, что у предпринимателя не было бы интереса нанимать рабочих, если бы он не ожидал от продажи их работы чего-то большего, нежели простого возмещения его капитала, точно также он не был бы заинтересован применять больший, а не меньший капитал в том случае, если бы его прибыль не находилась в соответствии с величиной его капитала.

Взгляды А. Смита с позиции построения логичной системы экономических категорий кажутся более правомерными, чем подход авторов, которые сначала видят главную функ-

цию предпринимательства в приумножении собственности, однако затем связывают его сущность исключительно с такими психологическими проявлениями творческой личности, как стремление добиться успеха, обойти конкурентов, генерировать и реализовывать новую идею. Поскольку эти качества могут находить применение в различных сферах, то делается вывод, что собственник и предприниматель — не одно и то же [8. С.56—57]. Б.Н.Науменко также считает, что предприниматель и собственник «далеко не одно и то же» по причине различий в мотивации. «Как правило, предприниматель-собственник создает дело в целях получения только прибыли, а у тех, кто не обладает правом собственности, материальный достаток находится на втором плане. На первом - реализация своих собственных идей» [9. С.6]. Однако наличия только предпринимательских способностей явно недостаточно для реализации их на практике. Необходимо еще иметь собственное дело, которое непосредственно связано с владением или предоставлением права пользования собственностью, являющейся обязательным элементом предпринимательской активности.

Мы не отрицаем, что инициативность, стремление к инновациям и склонность к риску — неотъемлемые свойства предпринимательской деятельности. Но они должны обязательно дополняться наличием собственности предпринимателя на используемое в хозяйственной деятельности имущество, включая и денежные средства. Право собственности должно выражаться, в частности, в возможности присвоения результатов предпринимательской деятельности. Как в свое время отмечал Н.В.Герасимов, «ядром отношений собственности является совокупность реально присвоенных благ, а также отношений, гарантирующих принадлежность данных благ и извлечение из них полезного эффекта определенным субъектом» [10. С.89]. Таким субъектом и является предприниматель.

Отличие менеджера от предпринимателя

Дискуссии по поводу сущности предпринимательства имеют практический аспект, выражающийся в спорности проблемы отнесения к предпринимателям руководителей государственных хозяйственных структур, а

также директоров тех негосударственных предприятий, которые не являются собственниками или сособственниками предприятия, не рискуют собственным капиталом и выполняют чисто менеджерские функции.

Отличать менеджера от предпринимателя целесообразно по критерию риска использования чужого или своего имущества. Предприниматель в процессе хозяйственной деятельности может потерять свои средства в масштабах, обычно несопоставимых с доходами наемного работника (менеджера). Если у частного предпринимателя разоряется предприятие, то он может лишиться не только фирмы, но и личного имущества в качестве платы за долги. В аналогичной ситуации менеджер, не являющийся собственником (или сособственником) предприятия, теряет обычно только свои премиальные и будущую заработную плату, которую бы он получал, если бы не был уволен из-за неэффективного хозяйствования. Кроме того, государственный менеджер часто надеется на помощь государства. Если он допускает неэффективное использование средств, то его предприятию, как правило, предоставляется возможность улучшить свое положение за счет бюджетных средств или же предоставления льготных кредитов. В государственном секторе экономики бюджетные ограничения всегда слабее, чем в частном секторе, и, следовательно, ориентированы на меньшую эффективность использования материально-вещественных факторов производства и рабочей силы.

Государственный чиновник, каким, по сути, является директор госпредприятия, всегда может быть лишен права на управление государственным имуществом. Это свидетельствует о том, что его никак нельзя считать собственником такого имущества. Иногда предоставляемое ему право на льготную покупку акций нанявшей его компании представляет собой не что иное как попытку реального собственника (государства или других акционеров, имеющих контрольный пакет акций) поощрить своего менеджера дополнительными дивидендами. Сомнительно, что с помощью такой покупки акций менеджер сможет получить контрольный пакет и тем самым стать собственником предприятия. Исследование большой группы российских компаний показало, что обычно в этих хозяйственных

структурах группа из 5—7 высших должностных лиц владела приблизительно 10% акций. В то же время в российских акционерных обществах постоянно растет доля внешних акционеров. В семи из десяти обследованных компаний имелся по крайней мере один внешний акционер, на которого приходилось более 15% акций компании [11. С.70—75]. В Беларуси почти все крупнейшие предприятия контролируются государством и директора таких предприятий выполняют не предпринимательские, а менеджерские функции.

Целесообразность государственного предпринимательства

Если исходить из тезиса, что предпринимателем является только собственник имущества, то в условиях, когда крупнейший собственник имущества в республике — государство, возникает вопрос о целесообразности рассмотрения его как субъекта предпринимательства.

В социально ориентированной рыночной экономике основные цели деятельности государства и его структур — удовлетворение общественных потребностей и социальная защита граждан. В настоящее время поставленные перед государством задачи выполняются не лучшим образом. Поэтому ему важно сконцентрироваться на своей основной деятельности, которую необходимо осуществлять за счет собираемых налогов. Государству не следует заниматься сопутствующими видами деятельности, отвлекающими от основной цели. Для обеспечения эффективного управления национальной экономикой оно должно выступать в качестве арбитра при возникновении разногласий между предприятиями. Наличие у него собственных «доходных» предприятий непроизвольно ориентирует государственную политику на поддержку своих структур в ущерб частным фирмам.

Тезис о целесообразности сосредоточения деятельности государственных органов только на своих важнейших функциях не означает, что непосредственно в государственном управлении не должно быть производственных предприятий. Исходя из необходимости поддержания нормальных условий жизнедеятельности граждан, в ведении государственных органов могут находиться убыточные, но социально необходимые предприятия по про-

изводству дешевых продуктов питания. В госсобственности правомерно также оставить предприятия по содержанию социальной инфраструктуры, по охране окружающей среды, некоторые виды предприятий бытового обслуживания.

В целях минимизации безработицы в госсобственности относительно короткий период времени (до 3—4 лет) могут находиться убыточные предприятия других отраслей народного хозяйства. За время опеки государства в такие предприятия следует вложить значительные инвестиции с целью доведения их до стабильного уровня рентабельности с последующей продажей в частную собственность или же (в случае невозможности достижения прибыльной деятельности) работники «безнадежного» предприятия должны быть трудоустроены в других местах, а сама хозяйственная структура ликвидирована.

Еще в 20-х годах А.Пигу пришел к выводу, что правительство может напрямую вмешиваться в деятельность предприятий, нацеливать их на производство остро необходимых благ. Однако это целесообразно делать только в условиях войны, когда не считаются с потерями от грубого государственного вмешательства в хозяйственную деятельность. Ситуация в корне меняется после окончания войны, когда на первый план выходит задача поддержания оптимальной структуры производства [12. С.403—407]. Это требует ограничения государственного предпринимательства и усиления частной деловой активности.

Отмеченная закономерность предпочтительности частной инициативы для поддержания оптимальной структуры производства при оптимизации общей регулирующей роли государства сохранилась и в конце XX века. Исследования Всемирного банка в 76 странах мира показали, что при минимальных размерах государственного предпринимательства (когда госпредприятия производят менее 7% ВВП) темпы экономического роста достигают максимальных значений. С увеличением масштабов государственного предпринимательства темпы экономического роста падают. При этом они становятся отрицательными при превышении объемами производства на государственных предприятиях уровня 20% в год. Таким образом, государственное предпринимательство замедляет темпы экономического

роста. Уменьшение его масштабов, приватизация госсобственности способствуют темпам экономического развития [13. С.10]. Выявленную в ходе разнообразных международных исследований более низкую эффективность госпредприятий по сравнению с частными был вынужден в основном признать даже один из апологетов государственного предпринимательства В.Студенцов [14. С.48].

Несмотря на то, что государственные предприятия в целом значительно менее эффективны в плане прибыльности по сравнению с частными структурами, они продолжают сохранять в экономике Беларуси ведущую роль. Такие предприятия часто осуществляют хозяйственную деятельность, которую следует рассматривать как предпринимательскую по следующим причинам. Во-первых, она направлена на извлечение прибыли, во-вторых — осуществляется за счет имущества (в том числе денежных средств) собственника-государства. В этом случае предпринимателем целесообразно рассматривать само государство, а не менеджеров такого предприятия.

Государство может заниматься предпринимательской, то есть прибыльной хозяйственной деятельностью, в следующих случаях:

- для усиления конкуренции на рынках производства и реализации отдельных видов товаров и услуг. Появление на таких рынках государственных предприятий, которые могут поддерживать относительно невысокие цены при нормальной рентабельности, будет мешать «чистым» предпринимателям получать сверхприбыли;

- для получения дополнительных доходов в бюджет. Этот вариант целесообразно применять в тех случаях, когда собираемость налогов низкая и их недостаточно для формирования доходной части государственного бюджета. Однако особых надежд на этот метод пополнения бюджета возлагать не следует. На конец 1997 г. общая величина отсрочки по платежам в бюджет и во внебюджетные фонды по госпредприятиям составила 3,8 трлн руб. Наряду с отсрочками налоговых платежей государственным и приравненным к ним предприятиям было предоставлено освобождение от уплаты в бюджет пени на сумму 1,2 трлн руб., а также от финансовых санкций на 18 млрд руб. Неэффективное хозяйствование многих госпредприятий компенсируется уве-

личением налогов с предпринимательских структур;

- в малорентабельных отраслях, которые не представляют серьезного интереса для частного капитала, но где их прибыльное функционирование необходимо для обеспечения общих условий воспроизводства. Это прежде всего отрасли, формирующие экономическую инфраструктуру национальной экономики;

- в отраслях, где государственные хозяйствующие субъекты в силу определенных причин являются естественными монополистами (связь, отдельные виды общественного транспорта, системы государственного сбережения и страхования, электро- и газоснабжение и пр.). В ряде случаев такие государственные монополии могут работать себе в убыток (например, городской общественный транспорт, отдельные виды жилищно-коммунальных услуг), в то время как другие государственные монополисты могут обеспечивать достаточный уровень доходности.

По нашему мнению, не следует относить к государственным предпринимательским структурам предприятия, для которых достижение рентабельности — стратегическая целевая установка, принцип хозяйствования, что вовсе не исключает временных отклонений реальных результатов вниз от прибыльной отметки [15. С.64]. Использование данного критерия означает, что к госпредпринимательству можно отнести все государственные субъекты хозяйствования, поскольку перед всеми ими ставится задача обеспечения прибыльной работы, однако такая задача решается далеко не всегда.

Предпринимательство при объединении капиталов

Противники трактовки понятия «предпринимательство» во взаимосвязи с отношениями собственности склонны объяснять взгляды А.Смита и даже К.Маркса (который также считал термин «предприниматель» синонимом понятия «собственник предприятия») тем, что в прошлом веке в экономике господствовали семейные малые и средние предприятия. Поэтому «классики буржуазной политической экономики были не в состоянии отличить предпринимательскую деятельность от бизнеса вообще» [16. С.6]. Распространено мнение, что в настоящее время в эко-

номиках развитых стран господствуют крупные предприятия, основанные на объединении капиталов, в которых предпринимательскую деятельность осуществляют наемные работники — несобственники предприятий.

Действительно, еще в прошлом веке возникли и получили развитие механизмы повышения эффективности производства и обращения товаров путем предоставления предпринимателям возможности пускать в кругооборот не только собственный, но и привлеченный капитал. Это вызвало модификацию форм собственности. Молодой Дж.М.Кейнс отмечал: «Для целей исследования различных социальных влияний изменения денежной ценности принято пользоваться тройным делением общества: класс рантье, класс предпринимателей и класс, зарабатывающий деньги. <...> Благодаря этой системе, активнo-хозяйственный класс мог в своих предприятиях пользоваться не только своими собственными владениями, но также сбережениями всего общества. <...> В продолжение ста лет эта система пользовалась почти невероятным успехом и облегчила нарастание богатств беспримерных размеров» [17. С.27—28]. Людвиг фон Мизес был еще более радикален в определении роли различных слоев общества в экономическом развитии. Он писал, что «предприниматели используют поставляемые им средства производства для наиболее экономичного удовлетворения самых насущных из еще неудовлетворенных нужд потребителей. Вместе с технологами, цель которых — усовершенствование процесса обработки, и с теми, кто предоставляет сбережения, они играют активную роль в процессе, называемом экономическим прогрессом. Остальные только пользуются плодами деятельности этих трех групп первопроходцев» [18. С.26].

Использование предпринимателями чужих капиталов не означает, что они становятся похожими на государственных менеджеров, поскольку у предпринимателей — частные капиталы, а у руководителей государственных предприятий — государственное имущество. Хотя в большинстве стран мира все формы собственности уравниваются в правах и за их хищение или неэффективное использование предусмотрена одинаковая ответственность, на практике разоренные частные вкладчики предъявляют к неудачливому предпринима-

телю гораздо более жесткие требования, чем государственные органы — к своим менеджерам. Я. Корнай писал по этому поводу, что «те, кто выступает за расширение самостоятельности государственных предприятий, очень часто сравнивают руководителей государственных предприятий в Венгрии с оплачиваемыми управляющими акционерных частных компаний в развитых капиталистических странах. Они исходят из убеждения о том, что общественный статус этих двух типов руководителей примерно одинаков. Такой взгляд представляется серьезнейшей ошибкой. В частной фирме частные лица несут убытки из-за плохой работы менеджера — ему-то и будет предъявлен счет в случае финансового провала. В противоположность этому в Венгрии менеджер — это чиновник среднего звена государственной бюрократии. Если он плохо справляется со своей работой, невозможно определить, кто конкретно несет убытки, так как деньги вытекают из бездонного государственного кармана» [19. С.37]. Таким образом, именно отношения собственности определяют специфику осуществления управленческих функций на предприятиях с различными формами собственности.

Мы не разделяем точку зрения тех авторов, которые модификации государственной и частной собственности (кооперативная, акционерная, муниципальная и др.) начинают рассматривать как самостоятельные формы этой собственности. По нашему мнению, все встречающиеся виды собственности могут быть отнесены или к государственной, или к частной в зависимости от того, кто осуществляет реальный контроль за деятельностью предприятия, кто в конечном счете присваивает доход — государство или частные лица, вложившие деньги в это предприятие. Фактически огосударствленное частное акционерное общество может достаточно длительное время выплачивать частным акционерам устраивающий их доход, однако оно в любой момент может прекратить такие выплаты. Частные акционеры в случае потери контроля над предприятием ничего не смогут противопоставить органам государственного управления. Вот почему введение в Республике Беларусь «золотой акции» означает, что ранее основанные на частном капитале акционерные общества по существу превращаются в государ-

ственные предприятия. Именно государство начинает определять их деятельность, и частным акционерам остается только надеяться на справедливое распределение получаемых доходов между государственным и частным капиталом.

Модификация отношений собственности может создать для предпринимателей определенные сложности. Например, привлечение в хозяйственную деятельность частных капиталов непосредственных работников предприятия может привести к тому, что они будут стремиться получать максимальную заработную плату в ущерб производственному развитию. Так случилось, например, в 60—70-е годы в Югославии, где широко внедрялось самоуправление трудовых коллективов. Страна оказалась в глубоком социально-экономическом кризисе, и югославские ученые пришли к выводу, что рядовые работники не имеют достаточно сильных экономических мотивов для выделения средств для расширенного воспроизводства своей трудовой организации [20. С.149].

Аналогичные ситуации складываются на любом предприятии, где руководство под давлением работников думает исключительно об удовлетворении текущих потребностей, не уделяя должного внимания капитальным вложениям в перспективные направления деятельности. Становится очевидным, что при жесткой зависимости руководства предприятия от позиции рядовых работников невозможно обеспечить эффективную производственную деятельность. Подобная ситуация может возникнуть и в акционерных обществах, где контрольный пакет акций распылен среди мелких инвесторов, которые заинтересованы не в долгосрочном производственном развитии фирмы, а в сиюминутных дивидендах.

Эффективное производственное развитие могут осуществлять только менеджеры, работающие на государство, или же предприниматели-собственники. Причем более эффективно соединяет факторы производства предприниматель-собственник, так как он максимально заинтересован в увеличении принадлежащего ему имущества путем использования как можно большей части полученного дохода не на заработную плату наемных работников, а на новые инвестиции.

Формы осуществления предпринимательской деятельности

В наиболее общем плане можно выделить две основные формы предпринимательской деятельности.

1. Малое предпринимательство на основе частного капитала.

Исторически сложилось, что предпринимательство началось с вложения частными собственниками своих капиталов в производственно-торговую деятельность. На первом этапе эти капиталы были невелики и хозяйственная работа осуществлялась в виде небольших кустарных или полукустарных промыслов. Произошло объединение собственника капитала с предпринимательской деятельностью. В то время предприниматель часто являлся и непосредственным работником. В 1861 г. российский исследователь А. Корсак в своем труде «О формах промышленности вообще и о значении домашнего производства в Западной Европе и России» отмечал, что «малое производство обнимает собою все те формы промышленности, где нет резкой границы между предпринимателем и работником. Иногда они соединяются в одном лице» [21].

Некоторые авторы считают, что неправомерно говорить о «малом предпринимательстве», поскольку понятия «предпринимательство» и «малый бизнес» взаимосвязаны, но не эквивалентны. «Владелец малого бизнеса или собственник (или соучредитель) малой фирмы, управляющий своим делом, - всегда предприниматель, но не всякое предпринимательство - малый бизнес» [22. С.47]. По нашему мнению, термин «малое предпринимательство» вполне корректен в том случае, когда речь идет о деятельности небольших по размеру предпринимательских структур как составной части более широкого понятия - предпринимательства.

Малое предпринимательство играет в мировой экономике очень существенную роль. В США, например, 22 млн малых предприятий дают работу больше чем половине американцев и производят больше чем половину валового внутреннего продукта страны. В 1996 г. малые фирмы США экспортировали товаров приблизительно на 180 млн долларов и число малых экспортных фирм росло [23. С. 1—8]. Согласно *National Federation of*

Independent Business, в США в 1996 г. создано 3 млн новых предприятий и прекратило функционирование около 2 млн. Две трети предприятий были основаны по домашним адресам, и почти половина фирм функционировала в секторе услуг [24].

Малое предпринимательство в Республике Беларусь осуществляется в виде частного предпринимательства без образования юридического лица или в форме частных малых предприятий. Частное предпринимательство без образования юридического лица является наиболее простой, но достаточно широко распространенной формой предпринимательской деятельности. Применяется в основном на начальных этапах работы в этой сфере. Частные предприятия с образованием юридического лица представляют собой более развитую форму осуществления предпринимательской деятельности.

Анализ современных тенденций в развитии предпринимательства свидетельствует о неправомерности ранее распространенного тезиса о преходящей роли мелкого производства. Оно не только не исчезает, но и успешно развивается при наличии доброжелательного отношения к таким фирмам со стороны государства. Стандартная теория организации промышленного производства априори предполагает, что малые предприятия должны увеличивать масштабы производства для снижения накладных расходов. Это подразумевает, что малые предприятия в конечном счете являются неэффективными и будут терпеть неудачу, если не станут расширяться. Такая точка зрения рядом исследователей оспаривается. На основании изучения 5 отраслей промышленности США выяснилось, что при нормальных экономических условиях малые предприятия столь же эффективны, как большие корпорации. Однако малые фирмы плохо выживают в сложных макроэкономических условиях и при экономическом кризисе [25]. Разорение малого бизнеса происходит прежде всего из-за относительно низкого уровня финансовых накоплений, а также недостатка у руководства таких предприятий соответствующих знаний и практических навыков.

Более устойчивы малые предприятия, образованные при крупных субъектах хозяйствования. Они создаются:

а) когда крупному предприятию нужно увеличить выпуск товаров сезонного характера. В этом случае заказы на производство подобной продукции с фирменным знаком предприятия-заказчика размещаются среди малых фирм;

б) когда из-за ограниченности производственных площадей и недостатка кадров высокой квалификации головному предприятию предпочтительно разместить процесс изготовления комплектующих изделий в мелких фирмах, а окончательную сборку производить у себя;

в) когда необходимо переложить ответственность за действия, которые ведут к нарушению отдельных законодательных норм. Известно, например, что в соответствии с действующим в Республике Беларусь законодательством бывает чрезвычайно трудно приобрести безналичную валюту для закупок материалов и комплектующих изделий за границей. С этой целью многие предприятия используют малые предприятия, которые и обеспечивают такую закупку на межбанковском рынке с определенным нарушением официально принятых процедур. Естественно, что в случае обнаружения нарушений руководство головного предприятия делает вид, что «оно не в курсе»;

г) когда менеджеры — несобственники головного предприятия решают использовать свое служебное положение для получения дополнительных доходов через учрежденное ими на подставных лиц малое предприятие. Они заключают хозяйственные договоры, позволяющие перекачивать с головной фирмы в малое предприятие как денежные средства, так и различное имущество. В этом случае такие менеджеры действительно выступают как предприниматели, но их предпринимательская «хватка» связана только с малым предприятием, но не с головной хозяйственной структурой.

2. Предпринимательство, основанное на объединении капиталов (общества с ограниченной, полной или командитной ответственностью, акционерные общества закрытого и открытого типа, концерны, холдинги).

В указанных формах предприятий реальным предпринимателем является лишь ограниченная группа собственников, непосредственно принимающих основные решения по

оперативно-хозяйственной деятельности таких компаний. Практика показывает, что собрания акционеров данных обществ в большинстве случаев служат лишь для подтверждения решений, принятых ранее узким кругом лиц, входящих в правление или совет директоров общества.

В начале 90-х годов, когда возникли первые акционерные общества предпринимательского типа, достаточно широкие слои населения в нашей стране захотели стать основателями класса рантье путем приобретения акций банков и других акционерных обществ. В большинстве случаев учредители, являющиеся реальными собственниками таких компаний, использовали собранные деньги для собственного обогащения, оставив рядовых акционеров фактически ни с чем. Если бы граждане сознавали, что имели дело не с предпринимателями — абстрактными соединителями факторов производства в реальный производственный процесс, а с предпринимателями-собственниками, которые заинтересованы в получении прежде всего собственного дохода, то более осторожно отнеслись к призывам покупать акции.

Для понимания процессов, происходящих в экономике Республики Беларусь и в других странах с переходной экономикой, выделим основные признаки предпринимательской деятельности:

а) вложение собственного имущества (в виде финансовых средств, материальных ценностей или обязательств) в хозяйственную деятельность с риском его потери в случае неудачного осуществления процесса предпринимательства;

б) направленность деятельности на обеспечение рентабельности, получение прибыли и увеличение размера собственности предпринимателя;

в) реальное участие в управлении предпринимательской структурой, в решении вопросов деятельности предприятия и распоряжение (в том числе оперативное) имуществом предпринимательской структуры.

Такая трактовка более четко определяет экономические интересы предпринимателей, не затуманивая их разного рода психологическими факторами и ссылками на объединителей факторов производства из страсти к инновациям. В конечном счете предпринима-

тели - это находящийся в стадии образования класс собственников, имеющий свои четко выраженные интересы, которые следует учитывать при формировании государственной макроэкономической политики. В связи с этим мы считаем целесообразным дифференцировать методы макроэкономического воздействия на собственников и несобственников имущества (то есть на предпринимателей и наемных работников). Если на несобственников имущества правомерно воздействовать прежде всего через регулирование уровня получаемого ими текущего дохода, то управлять деятельностью предпринимателей-собственников более эффективно через комплекс мер по макроэкономическому регулированию доходности их имущества (капитала), вложенного в хозяйственную деятельность.

ЛИТЕРАТУРА

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982.
2. Маршалл А. Принципы политической экономии. Т.1. М.: Прогресс, 1983.
3. Кретов С.И. Предпринимательство: сущность, директивы и перспективы. М.: Знание, 1992.
4. Савченко В. Феномен предпринимательства // Российский экономический журнал. 1995. № 9.
5. Лепехин В. Проблемы изучения предпринимательской элиты в современной России. Антологии. Пределы власти. Бизнес и политика в новой России // Русский Журнал. 1997. № 4.
6. Ичитовкин Б.Н. Немонополистический сектор экономики в системе современного монополистического капитализма. Красноярск: Изд-во Краснояр. ун-та, 1988.
7. Смит Адам. Исследование о природе и причинах богатства народов. Кн. I—III. М.: Наука, 1992.
8. Мягков П., Русинов Ф., Петросян Д. Возрождение предпринимательства в России // Экономист. 1993. № 1.
9. Науменко Б.Н. Малый бизнес: теория и практика развития. Мн.: ООО «Мисанта».
10. Герасимов Н. В. Экономическая система. Генезис. Структура. Развитие. Мн.: Наука і тэхніка, 1991.
11. Блази Дж., Шлейфер А. Владение акциями компаний и корпоративное управление // ЭКО. 1996. № 12.
12. Пигу А. Экономическая теория благосостояния. Пер. с англ. Т.1. М.: Прогресс, 1985.
13. Илларионов А. Модели экономического развития и Россия // Вопросы экономики. 1996. № 7.
14. Студенцов В. Предпринимательство в национализированном секторе экономики // Риск. 1996. № 2,3.
15. Савченко В. Феномен государственного предпринимательства // Российский экономический журнал. 1997. № 1.
16. Половинкин П.Д., Савченко В.Е. Проблема определения экономической сущности и содержания предпринимательства. Вестник Московского ун-та. Серия 6 // Экономика. 1996. № 2.
17. Кейнс Дж. М. Проблемы восстановления Европы. Петроград: «Academia», 1922.
18. Людвиг фон Мизес. Антикапиталистическая ментальность. Пер. с англ. М.: Телекс, 1992.
19. Корнаи Я. Путь к свободной экономике. Пер. с англ. М.: Экономика, 1990.
20. Михайлович К. Экономическая действительность Югославии. Пер. с сербско-хорват. М.: Экономика, 1986.
21. Жилинкова И. Влияние русской экономической мысли XIX века на законодательство в области кустарной промышленности // Деловой Юридический журнал. 1995. № 3.
22. Колесников А., Колесникова А. Малый и средний бизнес: эволюция понятий и проблема определения // Вопросы экономики. 1996. № 7.
23. *Creating Opportunities for Small Business Success. SBA's Five-Year Strategic Plan. FY 1998-FY 2002 SEPTEMBER 30, 1997. P.1 - 8.*
24. *Poll Finds Business Formation In U.S. Slipped 14% Last Year // The Wall Street Journal Interactive Edition. [Small Business]. January 6, 1998.*
25. *Nguyen S., Reznick A. Returns To Scale In Small And Large U.S. Manufacturing Establishments. // CES Discussion Paper, CES 90-11 September 1990. P.1-35.*

