МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ   
им. М.В. ЛОМОНОСОВА

экономический факультет

кафедра политической экономии

**КУРСОВАЯ работа**

**на тему: “ПРЕДПРИЯТИЕ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО   
В ЭКОНОМИКЕ ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА”.**

Студент 315 гр. дневного отделения   
Бровкин Александр Владимирович

Научный руководитель: доц. Красникова Е.В.  
  
  
  
  
Москва  
2004

Содержание

Введение 3

Глава I. Типы предприятий в переходной экономике 4

Становление субъектов рыночных отношений 4

Особенности эволюции крупных предприятий 6

Холдинги и финансово–промышленные группы 9

Задачи развития малых предприятий 13

Глава II. Взаимоотношения предприятий в переходной экономике 18

Изменения в характере взаимоотношений предприятий 18

Снабженческо–сбытовые отношения предприятий 19

Взаимная задолженность предприятий. 21

Заключение 25

Литература 26

# Введение

Предпринимательство — инициативная, самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли или личного дохода, осуществляемая от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность или от имени чьего-то и под чью-то имущественную ответственность.

Переходное состояние России сделало актуальным проблему предпринимательства. В связи с тем, что прежняя “социалистическая” система не содержала такого феномена, как предпринимательство, это вызывает особый интерес у экономистов. Переход России к рыночной экономике означает что предпринимательство должно быть “создано” или должно “возникнуть”. Развитые рыночные системы имеют дело с — существующим — “готовым” — предпринимательством. Поэтому, несмотря на новизну, интерес к проблеме более широк именно в России.

Основной задачей работы является изучение проблем возникновения предпринимательства в переходный период. Работа состоит из 2 глав. Первая глава посвящена описанию типов предприятий существующих в переходной экономике, описаны способы формирования, дана их краткая характеристика. Рассмотрены особенности функционирования каждого типа. Во второй главе речь пойдёт о взаимоотношениях между предприятиями. Помимо этого, рассмотрены проблемы, которые сдерживают развитие малого бизнеса.

# Глава I. Типы предприятий в переходной экономике

## Становление субъектов рыночных отношений

В общей форме можно сказать, что субъектами рыночных отношений являются свободные товаропроизводители. Ими могут быть индивидуальные частные производители то­варов и услуг, кооперативы, а также мелкие, средние и круп­ные предприятия. Оставляя в стороне такие важные отличительные черты, как их масштабы, формы ор­ганизации, структуру собственности и сферу деятельности, можно отметить прежде всего основные условия, делающие их пол­ноправными субъектами рыночных отношений.

Во-первых, движущий мотив их деятельности — постоян­ное извлечение прибыли или дохода в процессе движения и роста капитала.

Во-вторых, условием их функционирования является са­мостоятельность в действиях. Это — самостоятельность в использовании имущества, в определении производственной программы, в выборе по­ставщиков и потребителей, в формировании цен и распоря­жении доходами, остающимися после уплаты налогов.

И наконец, в-третьих, это — экономическая ответствен­ность за результаты хозяйствования, причем не только теку­щими доходами, но и капиталом. Чем более полно соблю­даются названные условия, чем меньше государство опреде­ляет экономическое поведение субъекта, тем в большей степени экономика регулируется посредством рыночных отно­шений. Становление полноценных субъектов рыночных отно­шений и означает переход к рыночной экономике.

Естественно, что полной свободой действий не обладает ни один субъект даже в разви­той рыночной экономике. Он действует в системе юридических правил и ограничений, а также постоянно ориентирует­ся на экономическую политику государства. Еще в меньшей степени достигаются эти условия в переходной экономике. Поэтому нельзя сказать, что функционирующие в переходный период, например в России, предприятия обладают назван­ными характеристиками.

Учитывая, что в российской экономике государственный сектор еще долго будет играть большую роль, формирование рыночного субъекта должно предполагать не только стиму­лирование частного предпринимательства, но и преобразова­ние государственных предприятий. Суть этих преобразований состоит в том, чтобы разграничить права и обязанности гос­предприятий, в значительной степени вывести эти предприя­тия из под государственной опеки, создать экономические и правовые предпосылки для их экономической ответственности за результаты хозяйственной деятельности вплоть до банк­ротства и закрытия, уравнять предприятия всех форм соб­ственности в отношении предпринимательского риска.

Предприятия государственной формы собственности в России охватывали в 1993 году более 3/4 общего числа пред­приятий, объема производства и численности промышленно–производственного персонала. Вместе с тем многие российские предприятия характери­зуются высоким уровнем концентрации производства. Удель­ный вес крупных предприятий, где численность занятых ко­леблется от 5,6 тыс. до 14 тыс. человек, составила в 1993 г. в топливной энергетике 28%, в черной металлургии — 24, в цвет­ной металлургии — 36, в химии и нефтехимии — 24%. В этих и других отраслях уровень концентрации производства опре­деляется технологическими и продуктовыми особенностями, сложившейся организацией производства, массовым спросом на продукцию предприятий, возможностями экономии издер­жек в связи с масштабами производства. Свыше 80% произ­водства в российской промышленности сконцентрировано на крупных и крупнейших предприятиях. Реорга­низация таких предприятий в процессе перехода к рыночной экономике не может быть разовым мероприятием. Важно также отметить, что становление рыночного субъекта не может происходить одинаково для крупных и мелких предприятий.

Превращение предприятия в рыночного субъекта проис­ходит в зависимости от избранной концепции перехода к рын­ку. Если целью преобразований является максимально сво­бодный рынок, как в Польше или в первые годы российской реформы (1992—1993), то предпочтение отдается мелким и средним предприятиям. Отсюда вытекает и концепция необ­ходимости дробления крупных предприятий с целью обеспе­чить свободу конкуренции на рынке. Сторонники дробления крупных предприятий считают, что предприятия — гиганты всегда нединамичные и неэффективные. Но это не всегда так. Гиганты международного бизнеса, такие как IBM, Sony, Siemens и многие другие показывают огромный динамизм и высокую эффективность.

Вследствие нарастания экономического кризиса в 1994 году российские экономисты начали поиск новых кон­цепции перехода к рынку управляемому и социально ориентированному и соответственно других подходов к преоб­разованиям различных типов предприятий. Прежде всего, это коснулось судьбы крупных предприятий, оказавшихся в наиболее плачевном состоянии.

## Особенности эволюции крупных предприятий

Чем больше производителей выходят на рынок, тем больше времени требуется им для выявления размеров и соотношения спроса и предложения, для определения оптимального уровня цен. Чем выше степень дифференциации товаров и услуг на рынке, тем острее стоит эта проблема. Можно сказать, что эффективность рынка зависит от числа присутствующих на нем производителей, т. е. от уровня кон­центрации производства и сбыта. Если число продавцов слишком велико, появляется тенденция к его сокращению. В мировом рыночном хозяйстве эта тенденция стала заметной уже в конце прошлого века и выразилась в широком использовании соглашениий о квотах производства и ценах. Этот процесс продолжался в XX веке, означая переход от свободного к регулируемому рыночному хо­зяйству. Экономический кризис 1929 года лишь ускорил этот процесс. Так, в Германии число картелей достигало 2100. В России в 1905 году также было уже около 400 картелей и синдикатов. Уровень монополизации сбыта картелями и синдикатами иногда приближался в национальных границах к 100%. Па­раллельно картелям и синдикатам развивались тресты — крупные корпорации, внутри которых предприятия не только теряли производственную и сбытовую самостоятельность, на и юридическую самостоятельность, либо передавали свои ак­ции специально учреждаемому обществу — холдингу. Исто­рия трестов началась еще в прошлом веке в США с нефтяного объединения Рокфеллера «Стандарт ойл Траст», а в 20-е годы перекинулась в Европу.

Этот процесс начался, потому, что картелирование, синдицирование, трестирование существенно сокращали потери от конкуренции и вели к смягчению кризисов. В этом отношении монополизация миро­вой рыночной экономики конца XIX — первой половины XX веков ознаменовала гигантский экономический прогресс. Не случайно и в послевоенный период во всех развитых стра­нах рыночной экономики продолжался рост крупных и сверх­крупных корпораций. Шел процесс концентрации производст­ва на базе новейших достижений научно–технической револю­ции, что означало для этих корпораций повышение их конку­рентоспособности. Сегодняшняя мировая производственная программа определяется относительно небольшим числом крупных корпораций. Сохраняют свое значение и картели, ти­пичным примером которых является объединение экспортеров нефти ОПЕК. Таким образом, рыночная экономика XX века постоянно уживается с высоким уровнем концентрации про­изводства, сбыта и банковского дела. Более того, в условиях научно-технической революции оптимальный уровень концентрации даже возрастает. Конечно, это означает развитие новых форм конкуренции (олигопольной), развитие элементов регу­лирования рыночных процессов. Так, по разным оценкам, от 30 до 50% промышленного производства США выведено сегодня из сферы чисто рыночного влияния и управляется с кор­поративного уровня.

Преимущества крупных корпораций в том, что они не только считаются с требованиями рынка, но и сами активно формируют его, создавая новые виды товаров и услуг, реализуя крупные программы капиталовложений. Та­кие предприятия реализуют на рынке свою долгосрочную стратегию, предвидят и определяют будущее состояние рынка. Им под силу ограничивать распределяемую часть те­кущих доходов и осуществлять крупномасштабное финансиро­вание НИОКР. Поэтому рынок небольшого числа крупных корпораций имеет существенные преимущества в эффективно­сти по сравнению с рынком огромного числа однотипных не­больших предприятий. С другой стороны, конкурируя между собой на рынке, крупные компании вынуждены гоняться за научно–техническими новшествами и оперативно внедрять их в производство. Экономя на издержках в связи с масштабами производства, эти компании имеют возможность дифферен­циации цен и диверсификации производства, что дает им воз­можность снизить потери, связанные с колебаниями рыночной конъюнктуры. Поэтому, как правило, чем крупнее корпора­ция, тем она более конкурентоспособна. При этом мировая практика показывает, что чем выше уровень развития нацио­нальной экономики, тем больше степень концентрации про­изводства в ее ключевых отраслях и банковском деле. Что касается отрицательных сторон монополизации, то достаточ­но присутствия лишь нескольких крупных конкурирующих производителей на рынке, чтобы блокировать этот отрица­тельный эффект. А такая олигопольная конкуренция в совре­менных условиях открытого рынка практически всегда достигается.

Еще одним аргументом в защиту крупных предприя­тий и их объединений в переходной экономике является необходимость сохранения и развития национального научно–технического потенциала. В новейших наукоемких отраслях в мировом производстве подавляющая часть их произ­водства сосредоточена на предприятиях крупных фирм. Так, в США выпуском оборудования для электронной промышлен­ности занято более тысячи фирм, но 56% продаж приходится на долю 14 из них. Другие примеры аналогичны: на долю не­скольких крупнейших фирм приходится 65% производства ро­ботов, 74% производства персональных компьютеров и т. д.Мелкие и средние предприятия этих отраслей промышленности, как правило, входят в производственные сети, создавае­мые предприятиями–гигантами. В этом смысле их рыночная независимость носит условный характер.

Эти аргументы в сочетании с отрицатель­ным воздействием на отечественную промышленность эконо­мических реформ 1992—93 гг. заставили российских экономи­стов и политиков усомниться в необходимости дробления крупных предприятий и преимущественного развития мелких и средних производств. Подобное дробление было бы оправ­дано лишь в том случае, если бы в итоге значительно возрос­ли экономическая эффективность и конкурентоспособность продукции реформируемых предприятий. Подход к преобразованию крупных предприятий дол­жен быть не механическим, а экономически обоснованным с позиций экономической эффективности, нацеленным на опти­мальное сочетание крупных, средних и мелких предприятий в экономике.

Отношение к судьбе крупных предприятий в России должно быть обусловлено еще и тем, что значитель­ная часть из них еще долгое время будет оставаться государ­ственными или полугосударственными предприятиями. Во–первых, сам процесс приватизации займет значительный период времени. Во–вторых, широкий круг предприятий в силу своей производственной специфики остается в государствен­ном секторе. Это — предприятия инфраструктурных отраслей (энергетики, газоснабжения, железнодорожного транспорта, добывающей промышленности); предприятия, полностью занятые выпуском военной продукции; предприятия, нуждаю­щиеся в крупных государственных инвестициях (высокотехно­логичные и наукоемкие, коонверсионные).

## Холдинги и финансово–промышленные группы

Формирование любых корпоративных структур в переходной экономике обычно группы подвергается критике из–за опасений чрезмерной монополизации производства. Между тем эти опа­сения едва ли можно считать оправданными.

В 1994 г. в российской индустрии насчитывается около 30 тыс. средних и мелких предприятий, крупных же корпо­ративных структур типа концернов — лишь единицы. На долю последних приходится не более 12% общего объема промыш­ленного производства. В США же промышленность определяют 300—400 крупнейших корпораций, которые выпускают около половины ее продукции.

Поэтому опасность для переходной экономики представ­ляет не функционирование крупных организационных струк­тур, пока единичных, а напротив, разрушение сложившихся промышленных и научно–производственных объединений, рас­пад технологического потенциала, игнорирование современных тенденций концентрации и диверсификации производства.

В процессе приватизации началось формирова­ние новых хозяйственных структур в российской промышлен­ности. Горизонтально интегрированные на базе бывших отраслевых министерств предприятия приватизируются пре­имущественно в форме акционерных обществ открытого типа. В то же время на предприятиях военно–промышленного комп­лекса началась приватизация по типу вертикальной интегра­ции акционерных обществ открытого и закрытого типа в хол­динги. Процесс этот протекает весьма противоречиво. Начало акционирования в 1992 году привело к резкому увеличению количества предприятий, получивших статус юридического лица на основе имеющихся производственных фондов. Это привело к существенным разрывам крупных технологических циклов и диспропорциям в базовых отраслях. Для предотвра­щения подобных негативных тенденций и создания правовых условий интеграции производственно–технологических комп­лексов в 1993 году были приняты государственные решения по преобразованию государственных предприятий в акционер­ные общества через холдинговые компании. Однако на прак­тике эти решения реализуются слабо из–за боязни монополиз­ма в промышленности. В связи с этим в конце 1993 г. появи­лись нормативные акты о порядке создания и деятельности финансово–промышленных групп в нашей стране.

Предполагается, что холдинговая компания как держатель контрольных пакетов акций предприятий, а также связанная с ней соглашением финансовая организация смогут обеспе­чить стабильность отношений снабжения и сбыта, а также не­обходимый приток инвестиций в производство. Такие органи­зационные структуры могут создаваться органами государст­венного управления даже без согласия трудовых коллективов дочерних предприятий, если предприятия связаны технологическими и кооперационными отношениями.

В зависимости от специфики создаваемых корпоративных структур холдинговые компании могут осуществлять различ­ные функции. Это может быть только инвестиционная деятель­ность, инвестиционная деятельность в сочетании с производ­ственной, коммерческой и другими функциями. Холдинг мо­жет централизовать функции снабжения, сбыта, осуществле­ния внешнеэкономических связей, проведения НИОКР, коор­динации деятельности дочерних предприятий. Возможна организация промежуточных холдингов, или субхолдингов для решения конкретного, ограниченного круга задач. Это могут быть, например, патентные и лицензионные холдинги, холдин­ги по оказанию услуг, холдинги по инвестиционной деятельно­сти. Создание холдинговой компании путем передачи ей части акций холдинга означает для предприятий делегирование полномочий по управлению определенным видом деятельности специально организованной корпоративной структуре. Как показывает мировой опыт, экономически выгодно подключе­ние мелкого и среднего бизнеса к обслуживанию технологиче­ских цепей финансово–промышленных групп.

В странах с высокоразвитой рыночной экономикой финансово–промышленные группы играют весьма важную роль. Их стержнем являются крупные фирмы. Груп­пирование фирм осуществляется по двум направлениям. Пер­вое и основное — объединение крупных фирм. Второе, допол­няющее его, — группирование мелких и средних фирм вокруг крупной фирмы через сеть имущественных и контрактных от­ношений. Создание таких групп преследует цель контроля за производственно–распределительным циклом из одного цент­ра. В качестве примера можно привести взаимодействие фирм в японской группе «Тоёта». Эта группа помимо изготовления различных компонентов к автомобилям охватывает произ­водство стали, прецизионных станков, автоматических ткац­ких станков, текстиля, потребительских товаров, оказание строительных услуг. В группе 15 подконтрольных фирме «Тоёта» компаний, которые занимаются производством дета­лей и сборкой автомобилей, фундаментальными научными ис­следованиями, экспортом и импортом сырьевых продуктов, «Тоёта» располагает пакетом акций в каждой из подконт­рольных компаний — от 22,7% акций в «Аити стил уоркс» до 39,8% в «Тоёта ауто боди». Кроме того, «Тоёта» получает ав­тозапчасти и компоненты от двух ассоциаций — «Кехокай», состоящей из 231 компании, и «Эйхокай», объединяющей 77 компаний. «Тоёта» не участвует в капитале членов ассоциа­ций. Связи с ними развиваются на основе контрактных отно­шений. В последние десятилетия отношения между крупными фирмами и мелкими поставщиками изменились. Раньше ги­ганты доминировали над участвовавшими в субпоставках фир­мами. Сегодня роль фирм–поставщиков возросла. Они уже не только продают свои товары и услуги, но и осуществляют обмен информацией с потребителями. Мелкие поставщики объединяются в ассоциации, с которыми крупным фирмам–потребителям приходится считаться.

Финансово–промышленная группа часто включает также банки и финансовые компании. С их помощью происходит финансовое обслуживание бизнеса внутри группы. Внутри груп­пы, которая носит в целом олигопольный характер, форми­руется экономическая и финансовая взаимозависимость. Вме­сте с тем жесткое централизованное управление деятель­ностью всей группы со стороны головной компании практиче­ски исключено вследствие огромного размаха ее операций. Участники группы лишь координируют свои действия с целью ограничения конкуренции, повышения общей эффектив­ности, обеспечения надежности поставок и сбыта.

Если исходить из необходимости создания современной рыночной экономики в России, то надо отметить и мировой опыт успешного функционирования таких крупных корпораций, как финансово–промышленные группы. С по­мощью этих групп могут быть созданы мощные производст­венные комплексы, способные участвовать в конкуренции с крупными иностранными корпорациями, что создает необходимые условия для перехода к экономике открытого типа.

Одновременно с развитием крупных корпоратив­ных структур необходимо применять методы антимонопольно­го регулирования для ограничения их экономического дикта­та. Государство должно следить, чтобы рынок обитания фи­нансово-промышленных групп носил олигопольный, но не откровенно монопольный характер. Для этого надо, в частно­сти, поощрять образование альтернативных экономических структур и развитие конкуренции за государственные заказы и закупки.

## Задачи развития малых предприятий

Эволюция предприятий в переходной экономике не ограничивается преобразованиями крупных предприятий. Не меньшее значение имеет стимулирование развития малых и средних предприятий. Малый и средний бизнес, причем осо­бенно малый, выполняет очень важную роль в рыночной экономике. Прежде всего, за счет оперативной реакции на изменение конъюнктуры рынка он придает необходимую гибкость рыноч­ной экономике в целом.

Говоря о малом бизнесе необходимо отметить его массовость. Так, в промышленно развитых странах на малый бизнес зачастую приходится до 90—95% числа всех предприя­тий и до 20—60% валового национального продукта. Осо­бую роль играет малое предпринимательство в развитии сфе­ры услуг и торговли.

Малый бизнес способствует развитию конкурентной среды и тем самым снижению степени монополизации экономики. В силу своих небольших размеров и многочисленности, малый бизнес гораздо труднее монополизировать, чем массовое производство на крупных предприятиях.

В силу небольших объемов производственных фондов и не­значительного числа занятых работников, малый бизнес об­ладает гибкостью и подвижностью, которая позволяет быстро менять сферу деятельности или специализацию. Это позволяет ему активно осваивать новейшие достижения на­учно–технического прогресса, особенно в таких некапиталоем­ких сферах, как кибернетика и электронная техника.

Также в силу своей массовости, малый бизнес обеспечивает занятость большого числа людей, что до­полнительно поднимает его значимость в переходной экономи­ке, стоящей перед угрозой появления массовой безработицы.

Все названные функции малого бизнеса показывают, на­сколько важно стимулировать его развитие при переходе к рыночной экономике, особенно — к социально ориентирован­ной.

В современной российской экономике малый бизнес только начинает развиваться и период его становления протекает очень нелегко. Начавший было набирать силу в 1991 г. процесс об­разования малых предприятий в производственной сфере практически прекратился в 1992 году, вследствие проводив­шейся тогда экономической политики и экономической конъюнктуры. Либерализация цен и сильная, скачкообразная ин­фляция привели к ликвидации финансовой базы малого биз­неса из-за обесценения сбережений населения и резкого повы­шения процентных ставок. Причем в сфере производства, где наиболее организованно и жестко действует налоговая систе­ма, малые предприятия оказались к тому же под непомерным налоговым прессом. Малый бизнес наименее защищен от давления коррупции, организованной пре­ступности, произвола чиновников, и общая картина станет еще более удручающей.

Этим объясняется немногочисленность вновь созда­ваемых малых предприятий в России. Так, за весь 1992 год их образовалось вместе с кооперативами почти 190 тысяч, списочная численность занятых на этих предприятиях соста­вила около 3 млн человек, а вместе с привлеченными работ­никами — примерно 5 млн человек. Относительная незначи­тельность этих показателей видна из сопоставления с данны­ми развития малого бизнеса в США. Там на 250 млн жителей страны насчитывается около 15 млн малых предприятий. В России же с ее населением порядка 150 млн человек имеет­ся в целом, по оценочным данным, примерно 700 тысяч таких предприятий, т. е. столько, сколько в США возникает еже­годно.

Отрицательно влияет на развитие малого бизнеса в пере­ходной экономике непрекращающийся спад производства. Он особенно губителен для малых предприятий, поскольку уси­ливает монопольный характер и дефицитность экономики, по­рождает экономический хаос и неуверенность. К тому же в условиях инфляции рост цен обгоняет повышение номиналь­ных доходов населения, что приводит к сужению емкости внутреннего рынка и сдерживает предпринимательскую актив­ность.

Все перечисленные сложности и проблемы переходной эко­номики сдерживают развитие малого бизнеса. Это показывает, что развитие малых предприятий нуждается в постоянной и целенаправленной государственной поддержке.

Государство всегда поддерживает малый бизнес и в условиях развитого социально ориентированного рыночного хозяйства. Это видно на примере современной экономи­ки Германии. В немецкой государственной экономической политике, как и в экономической ли­тературе, не принято обособлять малый бизнес от среднего. Они рассматриваются как некое экономическое единство, име­нуемое «миттелыитанд», что в переводе на русский язык озна­чает средний слой. Экономическое значение мелкого и средне­го бизнеса в ФРГ определяется его ролью, во–первых, работодателя для 2/3 всего занятого населения; во-вторых, производителя продукции и услуг, составляющих почти по­ловину валового внутреннего продукта; в–третьих, катализа­тора научно–технического прогресса, на долю которого при­ходится 2/5 всех валовых инвестиций и более половины зарегистрированных патентов; в–четвертых, источника кадров, охватывающего 85% всех имеющихся в ФРГ мест производ­ственного обучения.

Главным принципом, лежащим в основе системы мер го­сударственной поддержки «миттельштанда», является оказа­ние помощи, стимулирующее предпринимательскую актив­ность. Общая цель программы государственной помощи — по­вышение эффективности и конкурентоспособности мелкого и среднего бизнеса. Основными мерами государствен­ной поддержки являются:

1. Мероприятия структурной политики федерального пра­вительства. Главный ее инструмент — картельное право. Ве­домство по надзору за картелями, во–первых, тщательно следит за слияниями крупных фирм, во–вторых, всемерно облегчает кооперацию мелких и средних фирм. Кроме того, обеспечивается равно­правное участие малого и среднего бизнеса в распределении государственных контрактов.
2. Налоговые льготы: специальные нормы амортизацион­ных отчислений (ускоренное списание), создания резервов не­ облагаемой налогом прибыли, инвестиционные надбавки за счет налоговых ведомств.
3. Финансовая поддержка: льготные дешевые кредиты под гарантию правительства и специальные кредиты земельных правительств на создание новых рабочих мест.
4. Помощь в инновационной сфере: индустриальные и на­учные парки, инновационные центры, облегчающие доступ к информации и капиталу. Содействие в совместной работе мел­ких и средних фирм с научными учреждениями, помощь в обучении научного персонала.
5. Помощь в обучении предпринимателей и менеджеров в системе торгово–промышленных палат.
6. Консультационные услуги государственных экспертов и  
   оплата консультационных услуг частных экспертов.

Не менее широкой, чем в странах с высокоразвитой, соци­ально ориентированной экономикой, должна быть и государ­ственная поддержка малого бизнеса в переходной экономи­ке. Очень важно предоставление не только кредитных льгот, но и целевых средств венчурного капитала малым научно–тех­ническим фирмам. Актуальным является также привлечение ресурсов крупных предприятий через развитие системы со­трудничества крупного и малого предпринимательства — ши­роко развитого за рубежом франчайзинга. При этой системе крупная головная фирма предоставляет за плату малому предприятию право использовать свою торговую марку, оказывает услуги в виде консультаций и рекламы, сдает в аренду оборудование и т. д. Это система взаимовыгодного сотрудничества крупных и малых предприятий способствует развитию рыночного механизма торговли и сферы услуг. Необходима и государственная техническая помощь малым предприятиям производственного характера.

# Глава II. Взаимоотношения предприятий в переходной экономике

## Изменения в характере взаимоотношений предприятий

В усло­виях плановой экономики отношения между предприятиями контролировались государственными органами (Госпланом, Госснабом, Госбанком, отраслевыми министерствами). Несмотря на элементы хоз­расчетной самостоятельности, преимущественное значение имели централизованное материально–техническое снабжение предприятий, прикрепление производителей к предприятиям–поставщикам и потре­бителям, плановая реализация продукции и плановое ценообразова­ние, мягкие бюджетные ограничения.

Переход к рыночной экономике означает кардинальное изменение характера взаимоотношений предприятий. Это находит свое выраже­ние в образовании экономически самостоятельных субъектов хозяйст­ва, в развитии рыночно–конкурентного механизма экономики. Пред­приятия вступают в отношения друг с другом самостоятельно, руко­водствуясь рыночными критериями и стимулами, сообразуясь с реаль­но складывающейся экономической обстановкой.

Радикальный переход к принципиально иному характеру взаимо­отношений предприятий оказывается весьма болезненным. Наряду с новы­ми, рыночными продолжают сохраняться в модифицированном виде и старые методы, в числе которых элементы мягких бюджетных ограничений, исполь­зование прежних персональных контактов во властных органах и пре­образованных бывших управленческих структурах, инерция со­хранения традиционных хозяйственных от­ношений, большая роль личностных связей меж­ду руководителями предприятий. В процессе адаптации к новым усло­виям хозяйствования предприятия используют все возможные методы и их комбинации. При этом происходит интенсивное освоение рыноч­ного стиля поведения.

## Снабженческо–сбытовые отношения предприятий

Отношения между предприятиями по поводу материально–технического снабже­ния (средства труда, материалы, сырье, комплектующие) и сбыта про­изведенной продукции приобретают все более рыночную ориентацию, подвергаются все большему влиянию спросовых ограничений, однако в заметной мере сохраняют специфику, проистекающую из особых ус­ловий переходной экономики.

Факторами, затрудняющими развитие новых форм отношений между предприятиями, выступают неразвитость рыночной инфраст­руктуры, слабое овладе­ние методами маркетинговой политики, медлительность принятия и низкая эффективность реализации арбитражных решений по хозяйст­венным спорам, тяжелое финансовое положение многих предприятий и в целом кризисный характер переходной экономики.

В начальный период важную роль в снабженческо–сбытовой политике играют прежние хозяйствен­ные связи партнеров в силу инерции, преимуществ доверительных от­ношений в условиях экономической неопределенности; отсутствия необхо­димой информации, жесткой зависимости от прежних технологиче­ских "цепочек" при недостатке средств для изменения профиля пред­приятия и т.п. Со временем главным критерием выбора партнеров ста­новятся рациональные рыночные оценки. При этом неустойчивость экономики, неразвитость рыночной инфраструктуры обусловливают хаотичность установления хозяйственных связей, частую смену контрагентов.

Существенными факторами, влияющими на материально–техниче­ское снабжение предприятий в переходной экономике России, оказа­лись следующие: потеря связей с прежними поставщиками из респуб­лик бывшего СССР и стран бывшего СЭВ; закрытие, перепрофилиро­вание или переориентация на экспорт части поставщиков в условиях трансформации экономики; давление монополистов–поставщиков, продолжающих играть значительную роль в экономике; дороговизна посреднических и транспортных услуг; невысокий уровень качества и узость ассортимента многих видов отечественной продукции матери­ально–технического назначения и т.п.

Адаптация предприятий к существующим условиям происходит как в пассивной, так и в активной форме. Исследование поведения предприятий показало, что в 1995 г. среди пассивных мер преобладали бартер (62% предприятий), сокращение объема выпуска (12%), со­кращение ассортимента (7%); среди активных мер — поиск новых по­ставщиков (57%), организация производства сырья и материалов на своем предприятии (7%), вложение инвестиций в развитие предприя­тий–поставщиков (2%).

Своеобразием является то, что одновременно с расширением ры­ночных отношений происходит усиление натурализации хозяйства (бартеризация, развитие предприятиями собственной сырьевой базы) и регионализации хозяйственных связей.

Противоречивость переходного периода проявляется и в сбытовой политике предприятий. Существенными факторами, влияющими на нее, можно считать потерю рынков стран СНГ и Восточной Европы для многих российских предприятий, сокращение спроса со стороны покупателей — как домашних хозяйств в связи со снижением реаль­ных доходов населения, так и предприятий в связи с сокращением их производства и финансовых возможностей, трудности выхода на ми­ровой рынок, агрессию импортных товаров, а также неразвитость ры­ночной инфраструктуры.

Приспосабливаясь к существующим условиям, предприятия ис­пользуют различные меры для улучшения сбыта своей продукции. По данным обследования, в 1995 г. 65% всех предпри­ятий использовали в этих целях сдерживание роста цен на свою про­дукцию, 45% — изменение ассортимента выпускаемой продукции, 29% — работу с посредниками и дилерами, 24% — активную рекла­му. 6% — изменение профиля производства, 5% — выход на зару­бежные рынки, 5% — борьбу за госзаказы и только у 5% предприятий не было проблем со сбытом.   
При этом все большее значение для сбы­товой политики предприятий имеет не только активизация сбыта тра­диционной продукции, но и реструктуризация производства, освоение новых видов продукции. Проблемой, однако, является нехватка средств для проведения реконструкции предприятия, изменения его профиля.

Трудности со сбытом, кризис неплатежей вызывают расширение бартерных операций, поставок в счет будущих платежей, разного рода злоупотреблений.

## Взаимная задолженность предприятий.

Характерной для переход­ной экономики является проблема просроченной финансовой задол­женности предприятий.

Сама по себе взаимная задолженность экономических субъектов — явление, присущее и странам с развитой рыночной экономикой. Специфика для переходного периода состоит в резком увеличении задолженности, ее крупных размерах, остроте последствий, неразрывной связи с противоречиями и кризисными явлениями переходной экономики.

Общая сумма просроченной задолженности предприятий производственных отраслей достигла в России к октябрю 1996 г. 508 трлн руб. И хотя в ее структуру включалась сумма просроченных платежей в бюджет, а также задолженность по отчислениям во внебюджетные фонды и др., основную долю занимала взаимная задолженность пред­приятий. Таким об­разом, взаимная задолженность предприятий — центральное звено кризиса неплатежей. О масштабе указанного явления говорят и следу­ющие цифры: неплатежи между предприятиями достигли в промышленности месячного объема продукции, подлежащей реализации; про­сроченная задолженность поставщикам в 7 раз превысила в конце 1995 г. сумму денежных средств предприятий; объем неплатежей в I квартале 1996 г. более чем в 1,6 раза превышал объем денежной мас­сы.   
В середине 1996 г. кредиторская задолженность составили 28% к го­довому ВВП (для сравнения: в конце 1991 г. — около 5%).

Причинами роста взаимной задолженности предприятий явились:

* трудности адаптации предприятий к рыночным методам хозяйствования в условиях резкого перехода от системы государственного патернализма, мягких бюджетных ограничений; недостаток собствен­ных средств предприятий на пополнение обратного капитала и инве­стиционных средств;
* либерализация цен и, как следствие, более высокие темпы роста цен на сырье, ухудшившие финансовые возможности производителей готовой продукции;
* кризисный характер переходной экономики в целом и причины, его вызывающие;
* жесткая денежно–кредитная политика государства, которая, с одной стороны, решает задачи снижения инфляции, с другой — сдерживает рост денежной массы; приводит к "бегству" рубля на более вы­годные рынки (рынок ГКО, валютный рынок) и тем самым затрудняет доступ предприятий к денежным ресурсам;
* разрыв финансового и промышленного секторов экономики,  
  ориентация банковской системы в значительной мере на спекулятивные операции, перераспределение средств в пользу финансового сектора;
* некачественный менеджмент в условиях слабой спецификации прав собственности;
* низкий уровень платежной дисциплины и исполнения судебно–арбитражных решений.

Возникающие неплатежи в определенной степени можно считать закономерной формой адаптации предприятий к реально складывающимся экономическим условиям и экономической политике. Как форма адаптации к условиям высокой инфляции неплатежи компенсируют обесценение оборотных средств предприятий, как форма адаптации к низкой инф­ляции — недостаток собственных средств предприятий.

Рост взаимной задолженности предприятий имеет целый ряд нега­тивных последствий. Во многом являясь порождением системного кри­зиса, он еще более углубляет его. В числе этих последствий:

* негативный мультипликационный эффект, когда неплатежи в одном месте порождают целую цепочку неплатежей по всей экономи­ке, обостряя сбытовые и финансовые проблемы предприятий, усили­вая спад производства;
* ухудшение воспроизводственных условий предприятий, сниже­ние их инвестиционной деятельности (обновление основного капита­ла, реструктуризация производства и т.п.);
* усиление бартеризации хозяйственных отношений;
* заполнение денежного обращения разного рода "суррогатами" или "квазиденьгами" (векселя, казначейские обязательства и т.п.);
* сокращение налоговых поступлений от предприятий и, как след­ствие, обострение бюджетного кризиса;
* усиление роли теневой экономики, расширение возможностей хозяйственных злоупотреблений.

Способами разрешения кризиса взаимных неплатежей могут быть меры как общеэкономического характера, так и исходящие от самих субъектов хозяйства. Среди них:

* корректировка денежно–кредитной политики государства в  
  сторону ее разумного смягчения, расширение области денежных расчетов между предприятиями, ограничение доходности спекулятивных операций;
* более активные меры государства по расширению емкости внут­реннего рынка и по стимулированию выпуска продукции посредствоминструментов денежно–кредитной политики, экспортно–импортной политики, других способов поощрения отечественных товаропроизво­дителей, а также по оздоровлению инфраструктуры сбытовой системы в интересах непосредственно производителей и потребителей;
* взаимозачет неплатежей: локальный (между отдельными пред­приятиями или группами предприятий), межотраслевой (одно из пер­вых громких соглашений — "О совместных действиях по стабилиза­ции цен и сокращению взаимных неплатежей", подписанное Мини­стерством путей сообщения, Минтопэнерго, Комитетом по металлур­гии, РАО ЕЭС, компанией "Росуголь"), народнохозяйственный;
* упорядочение вексельного обращения, формирование цивилизо­ванного рынка векселей (включая активную роль банковской системы в учете и переучете векселей);
* использование акций предприятий, являющихся АО, для расче­тов по неплатежам (свопирование);
* развитие финансово–промышленных групп, обеспечивающих  
  сращивание промышленного и финансового капитала;
* усиление спецификации прав собственности и повышение ответ­ственности менеджеров;
* совершенствование хозяйственного права, усиление исполняемости судебных решений по хозяйственным спорам.

# Заключение

Таким образом, для переходной экономики характерными являют­ся кардинальные изменения в количестве и структуре предприятий, отражающие образование новых субъектов хозяйства в условиях разгосударствления экономики и усиления в ней роли рыночных отношений.

Переход к рыночной экономике означает кардинальное изменение характера взаимоотношений предприятий. Пред­приятия вступают в отношения друг с другом самостоятельно, руко­водствуясь рыночными критериями и стимулами, сообразуясь с реаль­но складывающейся экономической обстановкой. Радикальный переход к принципиально иному характеру взаимо­отношений предприятий оказывается весьма болезненным. Новый тип взаимоотношений имеет целый ряд нега­тивных последствий. Во многом являясь порождением системного кри­зиса, он еще более углубляет его.

В заключение надо заметить, что недостатки и провалы в развитии предпринимательства в обществе ведут к неизбежности социально–экономических кризисов. Развитие предпринимательства и предприимчивости как культуры организаций способствует формированию среды для постепенных преобразований в самых разных областях экономики и общественного устройства, придавая и усиливая способность конкретных организаций, а также общества и экономики в целом к постоянному, постепенному самообновлению, снижая вероятности как экономических, так и социально–политических кризисов и потрясений.

# Литература

1. Экономика переходного периода. Под ред. В. В. Радаева, А. В. Бузгалина. М.: Изд-во МГУ, 1995. Гл. 13, 14.
2. Теория переходной экономики, Т. 1. Под ред. В. В. Герасименко.М.: ТЭИС, 1997. Гл. 3.1.
3. Орлов А. Перспективы развития малого предпринимательства. В/Э, 2002, №7.
4. Ходов Д. О структуре малого бизнеса и особенностях его мотивации. В/Э, 2002, №7.
5. Российские предприятия в переходной экономике: экономические проблемы и поведение. Т.Г. Долгопятова. М.: Дело Лтд. 1995.
6. Порядок для хаоса: государство и предпринимательство в переходной экономике. Под ред. Б.К.Злобина. М.: Эдиториал УРСС, 2001.