

В. А. Рубе

# Институциональные аспекты организации малого бизнеса в...



Учебники экономического факультета  
МГУ им. М.В. Ломоносова

Вера Рубе

**Институциональные аспекты  
организации малого бизнеса  
в развитых странах и в  
России. Учебное пособие**

«Экономический факультет МГУ»

2004

УДК 330(075.8)  
ББК 65.5я73

**Рубе В. А.**

Институциональные аспекты организации малого бизнеса в развитых странах и в России. Учебное пособие / В. А. Рубе — «Экономический факультет МГУ», 2004 — (Учебники экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова)

ISBN 5-16-001658-9

Настоящее пособие содержит методические и дидактические материалы, необходимые для успешного освоения курса, Это планы лекций и семинарских занятий, контрольные вопросы и литература по каждой теме, темы рефератов, курсовых и дипломных работ, основные термины И понятия, которые раскрываются в данном курсе, упражнения (верно/неверно), где на каждый вопрос следует дать однозначный ответ, тесты, содержащие множественные ответы. Подготовлен при содействии НФПК – Национального фонда подготовки кадров в рамках Программы «Совершенствование преподавания социально-экономических дисциплин в вузах» инновационного проекта развития образования.

УДК 330(075.8)

ББК 65.5я73

ISBN 5-16-001658-9

© Рубе В. А., 2004  
© Экономический факультет  
МГУ, 2004

# Содержание

Введение	7
Глава 1	8
1.1. Юридические и институциональные определения предприятия	8
1.2. Юридическая форма мелких и средних предприятий: сравнительный анализ преимуществ и недостатков	10
Конец ознакомительного фрагмента.	11

# **В. А. Рубе**

## **Институциональные аспекты организации малого бизнеса в развитых странах и в России. Учебное пособие**

*250-летию Московского Государственного Университета им. М.  
В. Ломоносова посвящается*

Рекомендовано учебно-методическим объединением по классическому университетскому образованию в качестве учебного пособия для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим специальностям

© Экономический факультет МГУ им. М. В. Ломоносова, 2004

© Издательский Дом «ИНФРА-М», 2004

### **Уважаемый читатель!**

Настоящее учебное пособие выходит в рамках серии «Учебники экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова», венчающей многолетние усилия коллектива факультета по обновлению содержания и структуры университетского экономического образования.

Переход страны к рынку потребовал пересмотра профессии экономиста, освоения и применения невостребованных ранее знаний, известных, может быть, лишь ограниченному кругу критиков «буржуазной» экономической мысли.

Для обогащения содержания экономического образования путем включения в него новых экономических дисциплин и обновления ряда традиционных нужно было переобучить преподавателей и решить проблему учебников. Первые попытки включения в учебные планы новых дисциплин показали невозможность этого в рамках одной ступени, поэтому, обновляя содержание, пришлось попутно решать проблему перевода обучения на двухступенчатую систему.

Истекшие 10 с небольшим лет – это годы освоения технологии двухступенчатого образования «бакалавр – магистр», которое факультет осуществляет без параллельной подготовки специалистов. Присоединение страны к Болонскому процессу сделало этот переход необратимым.

Все эти годы велась переподготовка преподавательского корпуса: благодаря программам международного сотрудничества около 160 преподавателей факультета в среднем не меньше двух раз стажировались в лучших зарубежных университетах.

Что касается учебников, то первые годы приходилось использовать лучшие зарубежные учебники, многие из которых были переведены преподавателями на русский язык. Сейчас пришло время готовить качественные отечественные учебники. Преподавательский корпус имеет возможность создавать оригинальные учебники и учебные пособия, подготовленные с учетом опыта преподавания и дифференцированные по уровню подготовки слушателей (учебники для программ бакалавров и учебники для программ магистров).

Решению этой задачи способствовало и участие факультета в Инновационном проекте Министерства образования РФ, финансируемом Всемирным банком. Непосредственным исполнителем проекта стал Национальный фонд подготовки кадров.

Благодаря этому проекту факультет в течение трех лет осуществил свой проект «Совершенствование высшего экономического образования в МГУ», в результате чего преподаватели экономического факультета подготовили 74 учебника и учебных пособий по основным дисциплинам, формирующим профессии экономистов и менеджеров.

Мы считаем, что данные учебники в полной мере отражают наиболее важные достижения университетской экономической мысли, необходимые для полноценной подготовки экономистов и управленцев высшего звена.

Сейчас на экономическом факультете МГУ обучается более 3000 студентов, факультет располагает самой большой в стране магистратурой по экономике, наибольшим числом аспирантов по экономическим специальностям. Образовательное «поле» насчитывает более 300 общих дисциплин и специальных курсов. Часть общих курсов представлена в данной серии учебников.

Коллектив факультета с благодарностью примет замечания и предложения относительно улучшения предложенной серии учебников.

*В. П. Колесов*  
*декан экономического факультета*  
*МГУ им. М. В. Ломоносова*  
*профессор, доктор экономических наук*

## Введение

Данный курс разработан для студентов магистратуры, специализирующихся по проблемам новой институциональной экономической теории. Малый бизнес рассматривается в рамках этой теории и с применением аналогичного инструментария.

Курс является продолжением и практической иллюстрацией ряда теоретических концепций и положений, заложенных в базовых курсах – «Микроэкономика», «Макроэкономика» и «Институциональная экономика».

Основной задачей курса является выработка навыков пользования инструментарием и категориями новой институциональной теории для оценки конкретных ситуаций, связанных с малым бизнесом. Это – защита прав собственности, оценка институциональной среды, анализ контрактов с крупным бизнесом, государственная поддержка малого бизнеса.

Поставленная задача реализуется в четырех главах.

В *первой главе* на основе экономической теории прав собственности и концепции трансакционных издержек показаны юридическая форма и размерная структура малого бизнеса, выясняются преимущества и недостатки каждой из форм деловых предприятий исходя из институционального подхода к анализу фирмы и использования соответствующего инструментария.

*Вторая глава* посвящена анализу контрактов между крупным и малым бизнесом. В современных условиях крупный и малый бизнес не могут существовать изолированно, ибо они нуждаются друг в друге, а объективные причины ведут к интеграции этих секторов экономики. Рассматриваются основные формы долгосрочных контрактов между крупным и малым бизнесом – субподрядная система, франчайзинг, рисковый капитал, лизинг.

В *третьей главе* рассматривается институциональная среда и ее влияние на поведение экономических агентов (малых предприятий).

Заключительная, *четвертая глава* посвящена государственной поддержке малого бизнеса. Здесь анализируется роль государства в создании институциональной среды, обеспечении общих условий для существования бизнеса вообще и малого бизнеса в частности, а также непосредственная государственная финансовая и кредитная помощь отдельным малым предприятиям.

Такова логика подачи материала. Представленный курс может выполнять не только учебную функцию, но и использоваться для научных целей студентами при написании курсовых и дипломных работ, поскольку основные идеи в нем излагаются на концептуальном уровне с привлечением эмпирического материала.

Новая институциональная экономическая теория – наука, сформировавшаяся сравнительно недавно (в конце XX в.), а потому ее основные концепции определяются неоднозначно, и это не может не влиять на методологию анализа и результаты исследования. Не претендуя на истину в последней инстанции, автор стремился привлечь внимание к очень важной проблеме – институциональным аспектам организации малого бизнеса.

# Глава 1

## Теория прав собственности и малые предприятия

### 1.1. Юридические и институциональные определения предприятия

Существует множество критериев отнесения предприятий к тому или иному типу. Так, исходя из формы собственности различают частные и государственные предприятия, исходя из размеров предприятий – мелкие, средние и крупные, исходя из их функций в экономике – промышленные, торговые, финансовые и др., исходя из целей, стоящих перед предприятием, – коммерческие и некоммерческие и т. п.

Нас интересуют два первых критерия предприятий – юридическая форма частных предприятий и их величина, причем речь пойдет только о коммерческих предприятиях, так называемых деловых фирмах.

Если исходить из деления теорий по принципу О. Уильямсона на институциональные и технологические, то юридическая форма как признак в большей мере относится к первым, а величина – ко вторым.

Когда речь идет о юридической форме, то можно выделить два подхода – правовой и институциональный.

Начнем с определения правовой, или юридической, формы фирмы, которое нормативно закреплено в Гражданском кодексе Российской Федерации (ГК РФ), где фирма представлена юридическим лицом. Определение юридического лица дается в ст. 48 ГК РФ: «Юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде».

В этом определении можно выделить четыре основных признака юридического лица (Андреев В. К., и др., с. 10–13):

- 1) организационное единство, т. е. фирма – это организация, зарегистрированная в установленном законом порядке;
- 2) наличие обособленного имущества, титул обладания которым может быть различным;
- 3) способность от своего имени приобретать и осуществлять права и нести обязанности;
- 4) быть истцом и ответчиком в суде.

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

Таким образом, принципиальное различие между этими двумя подходами невелико, ибо оба они базируются на теории прав собственности, в основе которой лежит принцип распределения пучка правомочий между различными экономическими агентами. Р. Коуз определял собственность как «пучок или долю прав по использованию ресурса».

Полный пучок прав состоит из следующих 11 элементов:

- 1) право владения, т. е. право исключительного физического контроля над благами;
- 2) право использования, т. е. право применения полезных свойств для себя;
- 3) право управления, т. е. право решать, кто и как будет обеспечивать использование благ;



- 4) право на доход, т. е. право обладать результатами от использования благ;
- 5) право суверена, т. е. право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение блага;
- 6) право на безопасность, т. е. право на защиту от экспроприации благ и от вреда со стороны внешней среды;
- 7) право на передачу блага в наследство;
- 8) право на бессрочность обладания благом;
- 9) запрет на использование способов, наносящих вред внешней среде;
- 10) право на ответственность в виде взыскания блага в уплату долга;
- 11) право на остаточный характер, т. е. право на существование процедур и институтов, обеспечивающих восстановление нарушенных полномочий.

Комбинация этих прав, которыми могут обладать физические и юридические лица, составляет основу многообразия форм собственности.

Правовой подход представляет фирму как юридическое лицо, чей статус закреплен в своде формальных правил. Согласно институциональному подходу отношения в фирме и между фирмами строятся не только на формальных, но и на неформальных правилах. В дальнейшем мы используем оба подхода, не делая различий между ними.

## **1.2. Юридическая форма мелких и средних предприятий: сравнительный анализ преимуществ и недостатков**

В западной экономике различают три основные юридические формы предприятий – индивидуальную, партнерство и акционерную (корпоративную).

*Индивидуальное предприятие*, или единоличная форма собственности, означает, что владелец на свои или заемные средства, на свой страх и риск организует производство и несет неограниченную ответственность за его деятельность. Особенностью этого типа предприятий является то, что собственником и предпринимателем выступает одно и то же лицо. Отсюда и сравнительные преимущества этой формы, выражающиеся в концентрации пучка правомочий в руках одного экономического агента, принятии им решений в рамках системы правил, установлении собственных неформальных правил в рамках своего предприятия и др.

Другое сравнительное преимущество этой формы – отсутствие проблемы «безбилетника», которая состоит в затрудненности осуществления взаимовыгодных коллективных действий из-за возможности получения экономическими агентами выгоды без участия в общих издержках.

Из этих двух преимуществ вытекает третье – минимизация внутренних транзакционных издержек, связанная с отсутствием необходимости согласовывать с кем-либо свои решения или, как в других формах, устранять противоречия, порождаемые расчлененной структурой правомочий.

В условиях совершенной конкуренции предприятия являются наиболее эффективными, поскольку полностью используют имеющиеся в их распоряжении ресурсы. Контроль за деятельностью предпринимателя осуществляется извне, механизмом рынка. Все зависит от самого предпринимателя, ибо его свобода в принятии решений совпадает с его же экономической ответственностью за свои действия.

Мотивация индивидуального предпринимателя напрямую связана с его доходами, а поскольку остаточные доходы, т. е. прибыль, как правило, невелика, а иногда и отсутствует, то в этом случае цель бизнеса превращается в средство поддержания жизни.

Как видим, достоинства часто перерастают в свою противоположность – недостатки. Среди недостатков индивидуальной формы бизнеса наиболее существенные связаны с недифференцированностью функций предпринимателя, управленческой некомпетентностью, трудностями с внешними инвестициями и др. Рассмотрим их кратко.

В индивидуальной фирме предприниматель сам должен осуществлять все функции. Как правило, открывая собственное дело, предприниматель хорошо знает его техническую сторону, но мало сведущ в вопросах управления, бухгалтерии, учета и отчетности, маркетинга, т. е. плохо знает не только правила игры, но и не информирован о соответствующих институтах.

Индивидуальная фирма постоянно испытывает трудности с финансированием, особенно из внешних источников, поскольку небольшой остаточный доход не позволяет прибегать к инвестициям из внутренних источников. Банки и другие кредитные учреждения предпочитают не иметь дела с подобными фирмами, что связано с высоким уровнем риска и значительными транзакционными издержками. Поэтому перспективы роста индивидуального предприятия невелики.

Индивидуальные фирмы в значительной степени нуждаются в поддержке и помощи со стороны государства как в упрощении для них правил игры, так и в плане создания гарантий для получения кредитов (подробно институциональные аспекты сравнительных преимуществ и недостатков различных форм предприятий изложены в работе А. Шаститко (1996, гл. 4).

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.