

банків до 7% річних у сумі не менше 600 тис. дол. США. На погляд автора, використання цих схем буде сприяти економічному розвитку як окремого підприємства, так і певною мірою області та країни в цілому.

Однак при здійсненні операцій форфейтування з урахуванням особливостей валютного регулювання в Україні слід враховувати наступне:

1) якщо резидент виступає **експортером**: для розрахунків із нерезидентом-покупцем має бути виписаний простий (не переказний) вексель згідно зі ст. 2 Закону України "Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті" №185/94-ВР (роз'яснення Національного банку України №13-124/1411 від 14.08.98 р.); вивезення векселя для передачі його форфейтбанку (іноземному) потребує одержання відповідної індивідуальної ліцензії НБУ (п. 4 (а) ст. 5 Декрету КМУ "Про систему валютного регулювання і валютного контролю"); чинним законодавством не передбачено можливість зменшення валютної виручки резидента на відрховані форфейтбанком відсотки, у зв'язку з чим необхідно вжити заходів щодо включення вартості витрат за операціями форфейтування до вартості товару. Тобто, до *недоліків форфейтингу* з погляду українського експортера, на жаль, слід віднести: високу вартість цієї операції; виникнення деяких складностей з валютним контролем у випадку дисконтування суми форфейтинговою компанією (експортер отримує виручку за продукцію не в повному обсязі, а за мінусом дисконту); вірогідність того, що експортер може не знайти гаранта або аваліста, який би задовольнив форфейтера; необхідність знання законодавства країни імпортера;

2) якщо резидент виступає **імпортером**: розрахунки з нерезидентом у випадку застосування вексельної форми розрахунків мають здійснюватись шляхом виставлення простого векселя (див. вище). Таким чином, у разі передачі нерезидентом-продавцем векселя форфейтбанку (іноземному) резидент має здійснити оплату за векселем за вимогою форфейтбанку як індосанта, тобто здійснити оплату векселя як валютної цінності, що потребує одержання відповідної індивідуальної ліцензії НБУ (п.4 (а) ст. 5 названого Декрету); у випадку авалування векселя банком-резидентом та виконання ним зобов'язань з його оплати для відшкодування коштів у іноземній валюті банку-авалісту резидент-імпортер також має одержати відповідну індивідуальну ліцензію НБУ. Отримання таких ліцензій є досить складним і тривалим процесом для підприємства в межах діючого сьогодні законодавства.

Отже, необхідне відпрацювання провідними українськими й харківськими банками разом з міжнародними форфейтинговими компаніями та банками відповідності форфейтингових схем чинному законодавству України. На думку спеціалістів НБУ та "Укресімбанку", застосування таких схем дозволить найбільш оперативно кредитувати експортно-імпортні операції підприємств Харківської області.

Таким чином, можна зробити певні **висновки**:

для створення конкурентоспроможного з європейським внутрішнього ринку і підтримки вітчизняного експортера на зовнішньому ринку необхідно відпрацювати новітню *систему державного субсидування* українських експортерів з урахуванням вимог СОТ;

для нівелювання потенційних загроз національним економічним інтересам з боку іноземних банківських філій, що виникнуть при вступі України до СОТ, потрібно передбачити перехідний період для створення *українського конкурентоспроможного ринку фінансових послуг*;

українським банкам, що прагнуть реально підтримувати експортно-імпортні операції вітчизняних підприємств, необхідно розширювати використання нових видів фінансових інструментів, а саме *торговельного фінансування* як альтернативи класичному кредитуванню;

для оперативного кредитування експортно-імпортних операцій вітчизняних підприємств доцільне застосування українськими банками разом з міжнародними форфейтинговими компаніями та банками *форфейтингових схем фінансування* та їх відпрацювання у відповідності з чинним законодавством України.

Література: 1. Матюшенко І. Ю. Вступ України до СОТ як засіб впровадження інноваційної моделі розвитку та підвищення конкурентоспроможності економіки Харківської області // Вісник ХНУ. Економічна серія. — 2003. — №608. — С. 211 – 217. 2. Франклін Р. Міжнародна торгівля та інвестиції: Пер. з англ. / Р. Франклін, А. Філіпченко — К.: Основи, 1998. — 744 с. 3. Покровская В. В. Международные коммерческие операции и их регламентация. Внешнеторговый практикум. — М.: ИНФРА-М, 1996. — 326 с. 4. Линдерт П. Экономика мирохозяйственных связей: Пер. с англ. / Под общ. ред. О. В. Ивановой. — М.: Прогресс, 1992. — 520 с. 5. Фолсом Р. Х. Международные сделки: Краткий курс: Пер. с англ. / Р. Х. Фолсом, М. У. Гордон, Дж. А. Спаногл. — М.: Логос, 1996. — 528 с. 6. Бураковский И. Теория международной торговли. — К.: Основи, 1996. — 240 с. 7. Євченко Н. О. Торговельне фінансування – альтернатива класичному кредитуванню зовнішньоекономічної діяльності // Бизнес-мост. — Харків.: ЧП "Фирма "Станко-Харьков". — 2004. — №2. — С. 26 – 27. 8. Банківські операції: Підручник / А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пудовкіна; [За ред. А. М. Мороза. — К.: КНЕУ, 2000. — 384 с.

Стаття надійшла до редакції
24.06.2005 р.

УДК 334.71/.73

Солдатова Н. В.

СТАНОВЛЕНИЕ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК НОВОЙ ФОРМЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В ПЕРИОД ПРЕДРЫНОЧНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ (2-Я ПОЛОВИНА 80-Х ГГ. — НАЧАЛО 90-Х ГГ. XX СТ.)

The article is devoted to a process of formation of different kinds of small business in former Soviet republics, including Ukraine, within period of later part of 1980-ies to early 1990-ies. Analysis includes various arguments and considerations on such different forms of small business as: leas relations, individual work activity and production cooperatives.

© Солдатова Н. В., 2005

Major functioning objectives for small enterprises, and their share of participation in accelerated formation of commodity-merchandise market are paid attention to.

An influence of different socio-environmental factors on transformation of small enterprises into separate new form of economics, with obtaining an official status, is assessed.

Series of applied examples give a comprehensive illustration to disadvantageous nature of administrative system of economy in the former Soviet Union. The only possibility of effective functioning of small enterprises on basis of market-oriented economical relations is grounded.

Главная задача данной статьи — это рассмотрение становления различных форм малого бизнеса в республиках СССР (в том числе и в Украине) в течение 2-й половины 80-х гг. — начале 90-х гг. Значительное внимание в научных работах по экономике уделено непосредственно самому процессу перехода к рынку. Однако процесс реформирования командно-административной экономики СССР был достаточно длительным и многоэтапным. Многими экономистами были с различных позиций освещены положительные и отрицательные моменты реформ 90-х гг., проведена оценка пользы каждой из них за этот период, а также анализ влияния совокупности различных факторов — что не было учтено, но спровоцировало конечный результат. Главное же в данной статье — уловить те уникальные моменты, которые позволили и способствовали формированию малого предпринимательства именно в таких проявлениях и формах, которые имеем на текущий момент. Представляется важным рассмотреть именно тот начальный период формирования малого предпринимательства в отдельную новую форму хозяйствования, когда оно только начинало приобретать официальный статус, когда малый бизнес только становился на ноги и оглядывался — примерялся к существующим условиям, чтобы впоследствии, претерпев ряд деформаций, стать именно таким, каким привыкли видеть его сейчас. Ведь нынешняя экономика не мыслима без наличия активной деятельности такого сектора экономики, как малый бизнес.

Вторую половину 80-х гг. можно уверенно определить как начало перестройки административно-командной системы. В этот период небольшим предприятиям стало уделяться все больше внимания. Власти увидели в малом предпринимательстве (далее МП) потенциал активного инструмента для решения проблем территориального развития союзных республик — в будущем отдельных стран с отдельной экономикой. Общий курс высшего руководства, а также ряд научных материалов свидетельствуют об уверенности в необходимости дальнейшего усиления роли территориальных органов управления в социально-экономическом развитии. Это требовало расширения хозяйственных прав местных советов народных депутатов, перехода регионов на принципы самоуправления и самофинансирования. В этот период в печати впервые появилось упоминание о необходимости развития сети "небольших предприятий".

В специальном постановлении ЦК КПСС и СМ СССР "О мерах по дальнейшему повышению роли и усилению ответственности Советов народных депутатов за ускорение социально-экономического развития в свете решений XXVII съезда КПСС" (1986 г.) предлагалось осу-

ществить в двенадцатой (последней) пятилетке мероприятия по развитию в системе республиканских министерств местной промышленности, бытового обслуживания населения, жилищно-коммунального хозяйства, других министерств и ведомств союзных республик и потребительской кооперации сети небольших предприятий по выпуску товаров народного потребления, ремонту квартир и бытовой техники, пошиву и ремонту одежды и обуви, иному обслуживанию населения с использованием технологий и оборудования, позволяющих быстро изменять ассортимент изделий и виды услуг в зависимости от спроса на них, а также по организации в этих целях различных форм кооперативной и индивидуальной трудовой деятельности граждан [1, с. 102].

Принятие данного постановления свидетельствует о том, что власти шли к этому решению — широкому внедрению малых форм хозяйствования. Все не так уж плохо и неразумно было в СССР, просто не успели осуществить все задуманное и запланированное.

Вышеуказанное постановление послужило импульсом для развития инициативы союзных республик, краев, областей, в которых начали проводиться эксперименты по стимулированию малых форм хозяйствования и деловой активности населения. Большинство регионов связывало проведение соответствующих экспериментов с повышением роли малых предприятий, их рациональным сочетанием с крупными и средними. Предполагалось, что МП позволят решить ряд перспективных задач модернизации традиционных секторов экономики и социальной сферы, стабилизировать потребительский рынок.

Очень важным шагом к предварительному признанию и допущению частной собственности стало развитие арендных отношений. Причем оно носило двоякий характер — в ходе реформы происходила трансформация государственной собственности, но еще в рамках плановой экономики. Аренда предоставила работающим определенную степень экономической свободы и способствовала использованию кооперативных принципов хозяйствования.

Стартом для арендных отношений стала так называемая "вторая договорная форма (модель) хозрасчета", предусмотренная законом СССР о госпредприятии (объединении) 1987 г. [2, с. 129]. В середине 80-х годов она начала развиваться на мелких предприятиях местной промышленности и бытового обслуживания населения республик. Тогда же в бытовом обслуживании получил распространение опыт создания мелких предприятий, основанных на индивидуальном и семейном арендном подряде, например, семейные фотолаборатории, которые выполняли индивидуальные заказы населения на различные виды фоторабот. В малых городах, поселках городского типа и крупных сельских населенных пунктах были созданы конторы по заключению договоров на изготовление тех или иных изделий, обеспечивавшие производителей необходимым сырьем и осуществлявшие оплату конечной продукции. Договорная форма позволила привлечь в производство временно или постоянно не работающих лиц, одновременно смягчив дефицит товаров и услуг на местном рынке. Решение этих двух важных вопросов, на взгляд авто-

ра, является главнейшими преимуществами МП на рынке.

Аренда развивалась как на уровне внутривладельческих отношений, так и на уровне хозяйствующих субъектов. Элементы арендных отношений в виде арендного подряда получили развитие в сферах общепита и розничной торговли, в сельском хозяйстве. В первое время на аренду переводились преимущественно мелкие предприятия, где было проще обеспечить рациональное взаимодействие коллективных и личных интересов. Основными принципами аренды явились возвратность, платность, договорный характер ее осуществления.

Однако, поскольку не был создан механизм частного присвоения результатов труда, разобщенные успехи работы арендных коллективов не оказали заметного влияния на общую массу убыточных и низкорентабельных предприятий. В данном случае четко видно, что существующая на тот период научная элита и руководство не были хорошо знакомы с капиталистическими принципами хозяйствования. Сам же факт существования аренды сыграл очень важную роль — это был прецедент разгосударствления отношений собственности, а следовательно, несмотря на массу трудностей, хозяйство страны неуклонно двигалось к признанию частной собственности. Благодаря аренде произошла активизация наиболее предприимчивых работников госпредприятий, постепенно повышалась их экономическая грамотность.

Важным шагом на пути к признанию частной собственности, а значит и возможности предпринимательской деятельности частного лица, явилось вступление в силу в мае 1987 г. Закона СССР "Об индивидуальной трудовой деятельности" (далее ИТД) [3, с. 84]. После его принятия были сняты существенные ограничения на занятие кустарно-ремесленными промыслами и социально-культурным обслуживанием населения, упростились порядок их регистрации. Одновременно был понижен уровень налогообложения и повышена ответственность за уклонение от предоставления декларации и скрытие доходов. Таким образом, следует обратить внимание на действенность вышеуказанных методов поощрения развития МП и инструментов контроля. Численность граждан, занимающихся ИТД, выросла с 429 тыс. чел. в 1988 г. до 723 тыс. чел. в 1989 г., или на 69%. ИТД получила распространение во всех регионах, среди всех слоев населения. Значительное место среди индивидуальных занимали пенсионеры (25,8%), домохозяйки (10,3%), инвалиды (5,4%). Распределение граждан, занимающихся ИТД по сферам деятельности, было следующим: кустарно-ремесленные промыслы — 55,1%, бытовое обслуживание населения — 33,7%, социально-культурная сфера — 4,6%, народно-художественные промыслы — 1% [3, с. 86].

Теперь перейдем к мерам регулирования деятельности МП в тот период времени и проблемам, с которыми они столкнулись.

В соответствии с законодательными и нормативными актами граждане, занимающиеся ИТД, обладали значительной самостоятельностью в вопросах производственной деятельности, закупки сырья, реализации и ценообразования. Однако в условиях нерыночной внешней среды ИТД столкнулась с рядом трудностей,

неведомых до этого: оформлением патента на занятия ИТД, приобретением необходимых товаров, сырья. Усложняла ситуацию порядок ценообразования на товары и услуги индивидуальных. При отсутствии конкуренции и не насыщенности рынка цены на изделия, изготовленные на основе ИТД, в два – три раза превышали цены на продукцию государственных предприятий. В то же время в Эстонии и Литве, где население лучше снабжалось товарами государственных предприятий, цены на товары индивидуальных незначительно отличались от цен на товары промышленного производства и условия для развития ИТД были более благоприятными.

Предполагалось, что наиболее активную роль в регулировании ИТД сыграют местные Советы народных депутатов. Их заинтересованность в успешном развитии ИТД определялась решением о зачислении всех сумм подоходного налога с доходов ИТД в местные бюджеты. Кроме того, развитие этой деятельности способствовало насыщению местных рынков товарами и услугами. Советы, в свою очередь, должны были содействовать индивидуалам в приобретении сырья, материалов, оборудования, выделении нежилых помещений и т. д. Однако, такой механизм взаимодействия предполагался, но далеко не всегда был реализован.

Таким образом, среди наиболее важных факторов, препятствовавших широкому развитию ИТД, можно отметить доминирование социалистических стереотипов хозяйствования и негативное отношение общества к признанию негосударственных форм присвоения труда. Но, вместе с тем прецедент государственного поощрения такой деятельности способствовал подготовке общественного сознания к принятию частного предпринимательства.

Развитие кооперативных форм хозяйствования явилось наиболее ощутимым результатом политической и экономической либерализации. Законом "О кооперации в СССР" предусматривалось, что кооператив, являясь экономически самостоятельным коллективным социалистическим товаропроизводителем, обладает полной хозяйственной свободой в осуществлении своей деятельности и покрывает издержки за счет взносов членов кооператива и доходов от его хозяйственной деятельности [4, с. 151]. Основным критерием оценки качества и эффективности работы кооперативов было соблюдение договорных обязательств, полный учет интересов потребителей.

За два года (1988-1989 гг.) кооперативы превратились в самый динамичный и эффективный сектор экономики страны. Только в 1988 г. число действующих кооперативов возросло в 5,5 раза, численность занятых в них — в 9 раз, а объем реализованной продукции, работ, услуг — в 17 раз. Высокие темпы развития кооперативов сохранились и в 1989 г. Основой кооперативного движения стали кооперативы, действовавшие в сфере строительства, производства товаров народного потребления и бытовых услуг. Только в 1988 г. их число увеличилось в 11 раз, в них было занято 59% всех работающих в кооперативном секторе. В 8 раз стало больше кооперативов по выпуску товаров производственно-технического назначения, в 7 раз — научно-исследовательских [5, с. 156].

Основными потребителями продукции кооперативов были госпредприятия, которым реализовывалось 96 – 98% продукции кооперативов, созданных в строительстве, сфере научно-исследовательских работ. Даже кооперативы, специализировавшиеся на производстве товаров народного потребления, 3/4 своей продукции реализовывали госпредприятиям [5, с. 158]. Предприятия, заключавшие договоры с кооперативами на выполнение работ и оказание услуг, оплачивали их в большинстве случаев безналичными перечислениями за счет различных фондов, не затрагивая фонд оплаты труда. В результате происходил перелив безналичных средств госпредприятий в налично-денежную форму для кооперативного сектора.

Это несомненно преимущества, но были и отрицательные моменты. Общей проблемой для кооперативов всех типов была несовершенная система налогообложения. Применение единых (достаточно низких по современным представлениям) ставок налога на доходы кооперативов независимо от вида их деятельности и уровня цен на товары и услуги не позволяло государству, с одной стороны, активнее влиять на работу кооперативов, а с другой — поддерживать те из них, которые развивались в приоритетных для страны или конкретного региона направлениях. Не получила развития и практика распространения госзаказов на разработки кооперативов, которые соответствовали мировому уровню, что помогло бы продвинуть их на внешний рынок.

Также существенной трудностью стало отсутствие "гарантийной" поддержки государства. Большинство (в 1989 г. более 4/5) кооперативов создавалось при предприятиях, организациях (НИИ, КБ), которые были их гарантами [5, с. 179]. Однако взаимоотношения организаций-гарантов с кооперативами далеко не всегда складывались удачно. Кооперативы зависели от степени заинтересованности гаранта в результатах их деятельности, сохранения между ними экономических и производственных связей. Чаще гаранты устанавливали довольно жесткие условия для работы кооперативов: назначали высокую арендную плату за основные фонды с коротким сроком самой аренды. Очень негативной чертой стало то, что взаимоотношения сторон, как правило, четко юридически не оформлялись. При этом активно стала применяться практика оплаты "покровительских" услуг предприятия-гаранта.

Неупорядоченными были и отношения кооперативов с банками. Кооперативы отказывались от услуг банков в силу следующих причин. Прежде всего, банки сами не желали работать с кооперативами, а также ставили различные ограничения на использование собственных средств, находящихся на банковских счетах. Из-за отсутствия соответствующих правовых гарантий, кооперативы пришли к решению осуществлять производственно-финансовую деятельность за наличный расчет. Расширение оборота наличных финансовых средств привело, в свою очередь, к ослаблению государственного учета и контроля за движением денежных средств кооперативного сектора, что усилило теневую экономику.

Важным аспектом развития кооперативов как малой формы хозяйствования является вопрос регулиро-

вания их деятельности. Воздействие на работу кооперативов осуществлялось с помощью административных методов, сводившихся к различного рода ограничениям и запретам, бесконечным проверкам со стороны многочисленных контролирующих органов. Поскольку ни на государственном, ни на региональном уровнях не координировались процессы формирования сети кооперативов, их не удалось органически вписать в сложившийся народнохозяйственный комплекс. Кроме того, не были созданы специальные институциональные структуры поддержки кооперативов. Исключение составляли ассоциации и союзы кооператоров.

Однако, несмотря на сложности функционирования кооперативов, их развитие явилось важным этапом на пути к частным формам предпринимательства. Динамизм и масштабы кооперативного движения свидетельствовали о значительном потенциале деловой активности населения.

Кооперативный сектор начал оказывать влияние на общие показатели развития народного хозяйства страны. Так, если в 1988 г. доля выручки от реализации продукции, работ и услуг кооперативов составляла около 1% ВВП, то в 1989 г. она возросла до 4,4%. Почти в пять раз увеличилась доля произведенных кооперативами товаров народного потребления в общем объеме их производства. Кооперативы оказывали каждую седьмую услугу населению [6 – 7].

Усилившийся нажим на кооператоров, постепенное ухудшение их положения в конце 1989 г. — начале 1990 г. привели к тому, что при формировании позитивной политики в отношении малого бизнеса в конце 1990 г. многие кооперативы перерегистрировались в МП [4; 6].

В конце 80-х годов кризисное состояние экономики СССР спровоцировало необходимость оптимизации пропорций между предприятиями различной величины, усиления роли мелких предприятий в оживлении экономической конъюнктуры. В этот период велись оживленные дискуссии об организационно-правовых формах и базовой собственности малых предприятий. Государственные ведомства выступали за государственный статус МП, учредителями которых должны были быть госпредприятия. Ученые и хозяйственники, участвовавшие в развитии аренды, кооперативов, ИТД, отстаивали и признание частных форм собственности.

Были разработаны хозяйственно-правовые нормы создания и функционирования малых предприятий. Малым считалось предприятие, на котором работало до 50 человек. В легкой промышленности республики Эстония возникали филиалы или дочерние предприятия крупных объединений с численностью работающих до 50 человек, обладающие собственным расчетным счетом, самостоятельно определяющие ассортимент продукции и договорные цены на нее, правда, в определенных пределах.

Наряду с положениями, отражавшими государственный характер малых предприятий, в Эстонии в рамках экономического эксперимента по внедрению малых предприятий действовали отдельные нормы, позволявшие выйти из-под государственного контроля. Помимо либерализации финансовой дисциплины МП предоставля-

лись следующие права: самостоятельно заключать экспортно-импортные договора, а также устанавливать штатное расписание и оклады с учетом роста валового дохода. Планы хозяйственной деятельности составлялись на основе экономических нормативов и заказов потребителей с учетом потребительского спроса и рыночной конъюнктуры, а также пожеланий учредителей.

Были также важные причины поддержки новых форм хозяйствования в Эстонии. Используя возможности, предоставленные определенной либерализацией государственной политики, ученые и хозяйственники республики активно прорабатывали варианты усиления независимости в терминах "самофинансирования", "самоуправления", "самоопределения". Эти принципы развития Эстонии были изложены в "Концепции хозяйственного расчета Эстонской ССР". Предусматривалось, что основой хозяйственной самостоятельности союзной республики является право владеть, распоряжаться и пользоваться своей собственностью, а институт союзного подчинения предприятий, организаций и хозяйств, находящихся на территории Эстонии, должен быть отменен. Указанные обстоятельства способствовали тому, что темпы создания МП в Эстонии были высокими. Так, если в системе Госстроя ЭССР в июле 1988 г. работало 34 МП, то в начале 1989 г. — более 100 [7, с. 49].

Базовые элементы проведенного в Эстонии эксперимента по развитию малых форм хозяйствования были использованы при разработке соответствующих директивных документов на союзном уровне. В июне 1989 г. на заседании Комиссии по совершенствованию хозяйственного механизма при Совмине СССР был принят протокол по вопросу "О развитии эксперимента по созданию МП", в котором давалась положительная оценка результатов деятельности МП Эстонии и отмечалась целесообразность дальнейшего развития экономического эксперимента по созданию МП на основе Положения об организации их деятельности [3, с. 51]. К малым были отнесены предприятия по таким критериям:

- численность персонала не более 100 человек;
- бесцеховая структура;
- работа на принципах самокупаемости и самофинансирования.

Несмотря на то, что союзный вариант Положения был менее либерален, чем эстонский, сам факт государственного признания малого предпринимательства как реального экономического явления создал возможности для его поступательного развития. В Положении ничего не говорилось о негосударственных МП, но права МП по присвоению (распределению) результатов труда расширялись по сравнению с госпредприятиями. В августе 1990 г. было принято постановление Совмина СССР "О мерах по созданию и развитию малых предприятий" [4, с. 206].

За несколько месяцев действия указанных документов начался процесс формирования государственных малых предприятий. При этом регионы, лидировавшие в переходе на принципы самофинансирования, хозяйствования, оказались пионерами и в развитии малых форм хозяйствования.

Формирование малых предприятий в этот период было затруднено, требовалось оформить большое количество документов, получить множество подписей. Однако наличие принципиальной возможности создания таких предприятий, определение основных целей их функционирования, участие в ускоренном формировании товарного рынка, содействие наиболее полному удовлетворению потребностей народного хозяйства в промышленной и строительной продукции, в услугах, а также в выпуске экспортной продукции — все это служило признанием того, что малый бизнес должен стать полноправным сектором экономики страны. Вместе с тем расширение сферы функционирования МП открывало дорогу для становления малого частного бизнеса.

Таким образом, за исследуемый период было прослежено проявление МП в различных формах и на основе данного исследования можно сделать следующий вывод, что эффективное функционирование МП возможно лишь на платформе рыночных экономических отношений. Этого никак не могла обеспечить советская административная система. Поэтому попытки организовать свое дело в большинстве регионов СССР наталкивались на трудноразрешимые преграды, либо малый бизнес был зажат в такие узкие рамки, в которых, естественно, не мог реализоваться весь потенциал отдачи от работы МП. Об этом красноречиво свидетельствует проведенный автором в данной статье анализ работы МП в период предрыночной трансформации, когда уже само понятие "частная собственность" существовало в обиходе, однако не было закреплено законодательно. Это и было, собственно, корнем противоречия, а также то, что не были определены основные принципы работы МП, права и обязанности субъектов отношений малого бизнеса. Эти причины создавали непреодолимую преграду предпринимателям приложения усилий для развития своего бизнеса и как косвенный результат — дальнейшего развития экономики.

Литература: 1. Долгопята Т. Роль законодательства и регулирования в становлении малого бизнеса в России / Т. Долгопята, И. Евсеева, В. Широкин // Вопросы экономики. — 1994. — №11. — С. 92 — 107. 2. Закон СССР "О госпредприятии (объединении)" от 30.06.87 №7284-XI // Ведомости Верховного Совета СССР. — 1987. — №26. — С. 385. 3. Индивидуальная трудовая деятельность: Справочное пособие / Под ред. П. В. Савченко. — М.: Экономика, 1992. — 192 с. 4. Закон СССР "Про кооперацию в СССР" от 26.05.88 №8998-XI // Ведомость Верховного Совета СССР. — 1988. — №22. — С. 355. 5. Малый бизнес в России: Аналит. пособие / Под ред. Т. Г. Долгопята; Ин-т стратег. анализа и развития предпринимательства. — М.: КОНСЭКО, 1998. — 324 с. 6. Остапкович Г. Кооперация — первый шаг к рыночной экономике / Г. Остапкович, И. Чебашков // Вестник статистики. — 1990. — №9. — С. 3 — 9. 7. Колесников А. Малый и средний бизнес: эволюция понятий и проблема определения / А. Колесников, Л. Колесникова // Вопросы экономики. — №7. — 1996. — С. 46 — 58.

Стаття надійшла до редакції
16.05.2005 р.