

Малые предприятия в экономике переходного периода: анализ проблем и экономическая политика

© Роберт Макинтайр, 2002

Рассмотрены макроэкономические и институциональные причины неудачного развития рыночных реформ в России и других бывших социалистических странах. Опыт постсоциалистических стран сравнивается с характером и историей малого и среднего предпринимательства в США, европейских и азиатских странах. Обсуждаются факторы, влияющие на развитие предпринимательства в условиях реформируемых экономик. На основе сопоставительного анализа дореформенных институциональных структур, экономической политики в период реформ и результатов действия этих факторов сформулированы некоторые рекомендации по поддержке предпринимательства в странах с переходной экономикой.

1. Введение

Во всех экономиках переходного периода развитие сектора малого и среднего бизнеса (МСБ) сопряжено как с большими надеждами, так и с огромными трудностями. Невозможно представить себе подъем уровня жизни или достижение социальной стабильности без здорового роста в этом секторе. В то время как большинство значительных государственных предприятий (ГП) или предприятий, ранее бывших такими (РГП), в лучшем случае пребывают в стагнации, в секторе МСБ наблюдаются успешные перемены. Его роль в создании рабочих мест и атмосферы социальной стабильности очевидна, даже если окажется, что этот сектор не обладает самостоятельным системным и трансформационным влиянием на общество (ЕБРР, 1995).

Несмотря на важную роль сектора малого и среднего бизнеса как в теории, так и в практическом функционировании рыночных экономик, условиям, необходимым для его развития в переходных экономиках, уделялось сравнительно мало внимания. Это упущение свидетельствует отчасти о вере в *автоматизм рынка*, а именно в то, что спонтанные процессы способны создавать новые, жизнеспособные рыночные сущности для заполнения пространства между крупными предприятиями.

2. Рыночные реалии и идеология свободного рынка

К сожалению, теоретический аппарат, используемый учеными-экономистами для описания и анализа малого предпринима-

тельства в устоявшихся рыночных системах, не способен помочь в выборе ни экономических институтов, ни способов их становления и развития¹. Анализ переходного периода, или системной трансформации, строится на двух предположениях: (1) в системах советского типа эффективными могут быть только крупномасштабные реформы (полная или почти полная замена системы) и (2) смешанные экономические институты нежизнеспособны. Некоторые экономисты предупреждали об опасности переходной стратегии, построенной на упрощениях, заимствованных из учебников. Кофорд (Koford, 1991, 1997), Даллаго (Dallago, 1991), Агенда (Agenda, 1992), Мюррел (Murrell, 1992), Макинтайр (McIntyre, 1993), Амсен, Коханович и Тейлор (Amsden, Kochanowicz and Taylor, 1994), Тейлор (Taylor, 1994), Норт (North, 1994, 1997), Амсен и другие (Amsden et al.) (1995), Познански (Poznanski, 1995), Хауснер (Hausner, 1995) и др. рекомендовали следовать тщательно продуманным эволюционным путем при переходе к рынку.

Традиционная точка зрения на рыночные реформы, изложенная в «Вашингтонском консенсусе» (Stiglitz, 1998, 1999a), являлась интеллектуальной основой неолберальной политики, широко проводимой в ряде стран с различными условиями. Это привело к тому, что большинство западных экономистов недопоняли или просто не приняли во внимание: (1) смешанный характер большинства систем советского типа; (2) особый характер основных элемен-

тов единицы «производство/распределение» и (3) потенциал для совместной эволюции или сосуществования старых систем с новыми, порожденными переходным периодом (McIntyre, 1999, 1996a).

Понятие сектора МСБ неявно используются при анализе любой системы свободного рынка, а также является центральным для выработки представления о способности рынков и рыночных систем стихийно развиваться (You, 1995). Стандартные объяснения о необходимости быстрой и полной приватизации и радикального перехода к рынку обычно строятся на моделях атомистических индивидуальных экономических агентов, действующих в рамках уже существующих высококонкурентных (а порой и полностью конкурентных) рынков. Согласно Стиглицу (Stiglitz, 1999a, 1999b), *анализ переходного периода, основывающийся на этих предпосылках, оторван от понимания функционирования неведущих рынков в любой экономике.*

Тенденция рассуждать о переходном периоде в категориях чистых моделей получила широкое распространение вопреки общеизвестному учению о сравнительном анализе экономических систем, а именно, о том, что *все существующие системы сочетают элементы рыночной, традиционной и централизованной экономик.* Идеальный экономический агент, являющийся центральной фигурой типичной неоклассической модели, – это оторванный от окружающей среды субъект, проводящий каждый рыночный обмен нейтрально, без

¹ Дуглас Норт (North, 1994) заметил, что воспитание в неоклассической традиции сильно мешает экономистам взвешенно подходить к проблемам создания и трансформации институтов. По его мнению, почти ничего из того, что происходит в (почти) полностью конкурентных рынках, являющихся частями сложившейся капиталистической экономики, не должно приниматься за ориентир без предварительного анализа.

присутствия какого-либо личного «почерка». Обсуждаемые ниже понятия «индустриальные районы», «объединение родственных предприятий» «роль оптовой торговли» представляют собой наиболее наглядные случаи, когда реальные условия развития МСБ выходят далеко за рамки неоклассической модели.

Аргументы в пользу несовместимости различных экономических систем (*теория отторжения трансплантатов*) и того, что «третьего не дано», являются лишь построениями идеологического характера, игнорирующими реальные исторические факты: опыт разностороннего экономического развития восточноевропейских стран до 1989 г.; опыт развитых капиталистических стран за последнее столетие; опыт Китая (после 1978 г.) и других переходных экономик.

Не существует доказательств, что смешанные системы нестабильны или каким-то образом эволюционируют в направлении «более чистых» в результате какого-либо эволюционного процесса отбора. Успех и жизнеспособность конкретного объединения институтов – скорее вопрос связи и совместимости стимулов и характеристик информационных потоков, их составляющих, внутренней политической ситуации и конъюнктуры мирового рынка, также имеющей политическое измерение (McIntyre, 1996a).

Несмотря на отсутствие научного содержания, утверждения подобного рода лежат в основе *ортодоксии переходного периода*, определявшей политику, предписываемую постсоветским экономикам. В результате к моменту передачи управления рыночным силам не было проведено соответствующей институциональной подготовки, что факти-

чески привело к преобладанию разрушительных сил рынка и сбоям в развитии рыночной системы. Случай России – лишь наиболее яркий пример, означающий, что это временное и «переходное» явление. Длительные отклонения в развитии происходят тогда, когда основы новой системы не были заложены достаточно основательно (Kolodko, 1999; McIntyre, 1993).

Неудача в проведении «рыночной реформы» институционально приемлемым образом вызывает некоторое удивление, ибо к этому процессу были привлечены известные и опытные экономисты. Она обусловлена, по-видимому, двумя главными обстоятельствами. Во-первых, многие «адвокаты» рыночных реформ считали необходимым проводить реформы быстро и без огласки, ибо используемые ими методы вызывали негативную реакцию населения. Во-вторых, лица из числа местных чиновников, располагавших в силу служебного положения конфиденциальной информацией (что давало им возможность личного присвоения и «самозахвата» общественной собственности), стремились избегать как открытых дискуссий об условиях перераспределения, так и соперничества за право собственности, а потому спешили воплотить рекомендации «экспертов» в жизнь (Wedel, 1998).

Здравый подход к экономической политике переходного периода требует отказа от традиционного взгляда на капитализм как самоорганизующуюся систему естественных равновесий. Атомистическая конкуренция (конкуренция отдельных предприятий) и сопутствующая ей рыночная инфраструктура не возникают сами собой. *Реальные рынки успешно функционируют только тогда, когда для этого имеется сово-*

купность соответствующих институциональных, инфраструктурных и поведенческих условий, которые к тому же – что не менее важно – широко распространены и усвоены в качестве культурной нормы. Без компетентной рыночной политики на государственном уровне «рыночному обмену» не сопутствуют блага, приносимые настоящей конкуренцией. Однако те национальные или муниципальные правительства, которые пытались проводить политику посредничества, управлять либо ограничивать область рыночных отношений с целью выиграть время для создания рыночной инфраструктуры, были обвинены в противодействии рыночной реформе как таковой.

Понять возможности и пределы действия сектора МСБ оказалось непростой задачей в данном контексте, однако важно рассмотреть как *реалии данного сектора*, так и его *взаимодействие с идеологией переходного периода*. Задачи переходной политики сложны, поскольку требуют одновременного расширения границ рынков (легально существовавших уже при старой системе) и создания целого ряда формальных и неформальных институтов, необходимых, чтобы их свойства «самоорганизации» могли быть выявлены на практике.

3. Роль МСБ в новых рыночных экономиках

Помимо прямых экономических результатов деятельности МСБ, выражающихся в создании новых товаров, услуг и рабочих мест, есть ряд не менее важных косвенных результатов. Развитие этого сектора важно при создании социальной и политической среды, необходимой для осуществления

желаемых перемен в других частях системы. Сектор МСБ должен поглощать ресурсы и рабочую силу, освобождающуюся при реформировании крупных предприятий, и тем самым способствовать созданию рынка рабочей силы. Благодаря этому процесс переориентации и реорганизации крупных предприятий может быть осуществлен без социальных потрясений. Пренебрежение развитием этого сектора может иметь следствием не только замедление процессов реструктуризации, но и рост безработицы, ранний выход на пенсию, уменьшение инвестиционного капитала и другие затраты, связанные с созданием рабочих мест.

Сложности создания и поддержки развития сектора МСБ в нарождающейся переходной экономике становятся заметными, как только внимание перемещается с более явных успехов в розничной торговле и локальных услугах малых предприятий производственной сферы. Их производительность в переходный период определяется взаимодействием существующих институтов и «возможностей», включая связи и другие *взаимоотношения, унаследованные от плановой экономики, с активной политикой и законодательной средой* (Grabher, 1992, 1995). Этот вид *внерыночных отношений между крупными и мелкими предприятиями* сыграл важную роль в успехе *keiretsu* – вертикально интегрированных финансово-промышленных групп в послевоенной Японии. Похожие связи имели важное значение и в развитии городских и сельских предприятий (ГСП) в Китае после 1978 г.

Другой вид синергетического взаимодействия, основанный на горизонтальных и вертикальных связях, представленный разновидностью локального кооператив-

но-конкурентного образования, был распространен в Англии XVIII в. и в Новой Англии XIX в. и назван недавно *индустриальным районом* или «*кластером*» (Julien, 1993; You, 1995). Вывод о том, что положительный экономический эффект *отдачи от масштаба и укрупнения* сыграл важную роль в послевоенном развитии Северной Италии, Южной Германии и Силиконовой Долины, не является чем-то новым.

Опыт ряда стран, проливающий свет на процесс возникновения сектора МСБ в определенных условиях, его функционирование в развитых капиталистических странах и возможности применения таких исторических уроков и прецедентов к особым условиям современных переходных экономик заслуживает отдельного разговора. Переход от командно-административных систем (с централизованно планируемой экономикой) к смешанным рыночным (без или почти без явно выраженного планирования) дается с большим трудом, чем предполагалось ранее. Столь различные результаты такого перехода труднообъяснимы с точки зрения отношений МСБ из-за *переопределенности системы* (наличие слишком большого числа таких факторов, чтобы поведение системы можно объяснить каждым фактором по отдельности, но не совокупностью всех их).

Один из выводов, который можно сделать из теперь уже десятилетнего опыта перемен, – это то, что *малый бизнес не является достаточным для стабильного экономического роста*. Пока окружающие крупные предприятия не были успешно *коммерциализированы* (приватизация их либо была отложена, либо проведена таким образом, что не нарушала существовавших

производственных связей) и пока не был достаточно хорошо развит спрос, нельзя было и ожидать значительного и стабильного роста сектора МСБ. *Крупные предприятия необходимы сектору МСБ как источник факторов производства как рынок сбыта готовой продукции и (что весьма неожиданно) как источник личной предпринимательской инициативы*. Это указывает на необходимость достижения синергетического эффекта в деятельности сектора МСБ и крупных предприятий; при этом речь не идет о нулевом суммарном выигрыше, когда успех малого может быть достигнут лишь ценой уничтожения крупного.

Можно ожидать положительных и взаимовыгодных действий, если будет найден способ стимулировать образование *целевых альянсов* и установление *подрядных отношений*. Во многих современных (и прежних) экономических системах большие и малые предприятия вовлечены в сложные взаимоотношения, дающие обоюдные выгоды. Идеология, возникшая в конце «холодной войны» (когда новый, «западный» путь развития определялся как полная противоположность организационному укладу системы советского типа), преувеличенная роль сектора МСБ, которую он играл в ряде стран с развитой капиталистической экономикой, и замороженность «простотой» описанных в учебниках моделей рыночного процесса – все это, вместе взятое, и не позволило большинству стран с переходной экономикой непредвзято подойти к решению этой проблемы. Мы попробуем разобраться во всех сложностях и загадках причинного характера и указать на действенные подходы к разработке теории МСБ. Очень важно понять, почему где-то малый бизнес развивается, а где-то – нет.

4. Место МСБ в истории: пусть первый будет последним?

Современное урбанизированное индустриальное общество возникло и выросло, опираясь на МСБ как основной способ производства. В самом начале процесс индустриализации протекал неодинаково и резко различался от страны к стране и от товара к товару; однако долгое время предприятия, даже выпускавшие сложную в технологическом отношении продукцию, оставались преимущественно мелкими и соответствовали современному определению МСБ. Ситуация качественно изменилась около 1800 г., когда синергическое взаимодействие преимуществ крупного производства и научного подхода к решению проблем технологии производства выявило, наконец, проблемы снижения производственных затрат, расширения рынков и роста доходов, т. е. то, что теперь известно как современный экономический рост (Kuznets, 1966).

Этот процесс набирал скорость, быстро распространяясь за пределы англоамериканских истоков, и к концу XIX в. очень неравномерно охватил весь мир. На протяжении почти всего XX в. ведущей силой глобального процесса *индустриализации крупных компаний* была *экономия на масштабе*, когда создание больших по размеру производственных мощностей без существенных изменений в технологии производства позволяет снижать среднюю себестоимость продукции. Однако даже в таких условиях малые предприятия выжили и играли ведущую роль в заполнении некоторых рыночных ниш – в основном, в сфере услуг и производства специализированных товаров.

Когда потенциал снижения себестоимости путем увеличения объема производства был исчерпан, дальнейшее увеличение предприятий оправдывалось или объяснялось экономией на размере (выигрышем, который предприятие получает от своего размера, а не от объема производства любого конкретного товара). Источниками этого выигрыша служат маркетинг, расширение сети сбыта, идентифицируемый товарный знак (бренд) и технологический синергизм производства разных, но связанных между собой технологических продуктов (к примеру, пассажирских автомобилей и автобусов, бытовой и военной электроники и т. д.).

Публикация книги «Второй индустриальный раздел» (Piore and Sabel, 1984) в 1984 году ознаменовала резкую перемену, в результате которой в профессиональной среде стало респектабельно говорить, что произошел если не полный поворот, то, по крайней мере, ослабление тенденции роста масштабов предприятий. По мнению авторов, ряд технических инноваций (относительная насыщенность рынка товаров массового производства, компьютеризация производственных процессов и внедрение высоких технологий «гибких производственных систем») и сегментация рынка (создание рыночных ниш, действующих по законам, отличным от законов товарных рынков) снизили или устранили преимущества крупномасштабных предприятий.

В сфере банковских и финансовых услуг, в энергетическом и добывающем секторах экономики, а также ряде промышленных отраслей (например, в сфере производства подвижного состава пассажирского транспорта), тенденция к укрупнению сохранилась, в остальных же сферах эконо-

мики события развивались иначе. По мнению Пайора и Сэйбла, даже в промышленном производстве – вне сферы производства товаров широкого потребления – будущее за малыми предприятиями. По их представлению, сектор МСБ выработал конкурентное преимущество, заключающееся в гибкости и скорости адаптации там, где дальнейшая экономия на масштабе или размере мала или отсутствует.

Одни предприятия МСБ, в особенности в области услуг и розничной торговли, сумели сохранить самостоятельность (возможно, из-за личного контакта с клиентом), а другие хотя и процветали, но фактически были поглощены крупными фирмами. Появление сетей пунктов фотопечати, магазинов автозапчастей и пекарен, аптек в американских супермаркетах или европейских гипермаркетах служит тому примером. Еще один пример – образование обширных сетей специализированных услуг, привлекающих высококлассных специалистов на почасовой основе и предоставляющих разнообразные медицинские (в области стоматологии, офтальмологии) или юридические услуги. Личное общение, присутствовавшее в работе предприятий МСБ сферы продажи товаров и услуг, сменилось приверженностью национальным и международным торговым маркам, было вытеснено разветвленными сетями.

В научный оборот вошло также понятие *виртуальной корпорации*. Суть его в том, что почти все внутрикорпоративные функции могут быть выведены за ее пределы, внутри же корпорации останется лишь небольшое ядро, ответственное за принятие решений (прибегающее по мере необходимости к помощи профессиональных консультантов, выполняющих те же функции,

что и постоянно занятые и высокооплачиваемые кадровые сотрудники). Надо заметить, что большинство перечисленных выше тенденций зародились в англоамериканской экономике и не получили столь быстрого теоретического или практического развития в других капиталистических странах.

Американская специфика проявляется еще одним неожиданным образом: в настоящее время размер сектора МСБ в этой *рано индустриализировавшейся экономике* – один из самых маленьких среди развитых капиталистических стран. *Поздно индустриализировавшиеся страны*, в особенности Германия, Франция, Италия и Япония, успешно адаптировались к современным высокотехнологичным рынкам и сумели поддержать относительно крупные сектора МСБ. В табл. 1 приводятся данные о доле трудоспособного населения, занятого в секторе МСБ в разных странах.

В любой рыночной экономике значительная часть новых фирм быстро исчезает, чем отчасти объясняется тот факт, что при большом числе вновь созданных фирм их пропорциональное влияние сравнительно невелико. Однако существует еще одно важное и совершенно иное объяснение, а именно, что в Америке успешно действующее предприятие МСБ скорее всего приобретает или поглощается какой-нибудь крупной, чаще всего диверсифицированной, корпорацией и таким образом выводится из числа предприятий МСБ. Такие малые предприятия более не существуют как самостоятельные единицы, хотя ни в коем случае не приходится говорить об их гибели.

Несмотря на все попытки стимулировать возникновение новых фирм, создать менее регулируемые рынки труда и более развитый коммерческий капитал, доля ма-

лых предприятий в экономике США и Великобритании остается небольшой из-за высокой вероятности приобретения (как дружественного, так и враждебного) маленького, но успешно действующего предприятия менеджментом растущих корпоративных империй (FitzRoy, 1993).

Франция представляет совершенно другую модель развития малого бизнеса; здесь начиная с первой половины XIX в., мелкое локализованное производство находилось

под специальной защитой, что породило большое количество экономических ниш и обслуживающих их мелких производителей, но затруднило развитие крупной промышленности (Kemp, 1985; Landes, 1949). Сказанное в меньшей степени касается послевоенного периода.

Тенденцию крупных американских и британских корпораций к экспансии некоторые исследователи объясняли также особой ролью рынков обыкновенных акций в этих странах. Рост корпорации посредством приобретения мелких предприятий привлекателен как из-за традиции разделения между владением предприятием и управлением предприятием на том же предприятии (Berle and Means, 1932; Lazonick, 1991), так и из-за послевоенной тенденции привязывать доходы менеджеров к размеру фирмы и цене ее акций.

Кроме того, поскольку экономический рост в рано индустриализовавшихся странах носил самоподдерживающийся характер, то здесь не придавали особенного значения росту общественного сектора и развитию инфраструктуры, которые отличали страны «второй волны» индустриализации, такие, как Германия, Франция, Италия и Япония. Меры по стимуляции роста сектора МСБ включают различные программы профессионального обучения, программы по защите малого бизнеса от экономического влияния крупных предприятий и даже такие на первый взгляд нейтральные меры, как развитие обширных сетей общественного транспорта.

Характер взаимоотношений, установившихся между малыми и крупными предприятиями в различных европейских странах и Японии, по-видимому, послужил тому, что в итоге сложилась практика принятия корпоративных решений, основан-

Таблица 1
Доля населения, занятого в МСБ,
в % от общей занятости в 1994 г.

Страна	Процент занятых
Япония	73
EU 12	69
Франция	69
Зап. Германия	64
Бельгия	72
Италия	80
Грузия	58
США	53
Эстония	43
Латвия	??
Литва	??
Чехия	37
Хорватия	30
Румыния	27
Венгрия	24
Словакия	23
Польша	23
Словения	19
Россия	10
Беларусь	6
Киргизия	3
Таджикистан	2

Источники: Transition Report. 1995. London: European Bank for Reconstruction and Development. P. 140.

ная на праве «долевого участия» («stakeholder» rights), способствовавшая тем самым развитию трудовых отношений сотрудничества и соответственно делавшая малые предприятия более устойчивыми к посягательству на их самостоятельность со стороны крупного бизнеса. Например, Фитцрой и Экс (FitzRoy and Acs, 1992), отмечают, что *долговременные гибкие сети*, связывающие фирмы в итальянских индустриальных районах, и *родительско-дочерние связи* японских компаний не представляются ни рыночной меной, совершаемой из рук в руки по обоюдной договоренности, ни хорошо отлаженной снизу вверх иерархической структурой. Они не поддаются ни под одну из категорий, рассматриваемых Уильямсоном (Williamson, 1985) как жесткие альтернативы.

5. Резкое различие между связями МСБ – крупное предприятие в Японии и Южной Корее

Классическая модель индустриализации крупных предприятий в Японии охватывала финансово-индустриальные группы, состоявшие из большого числа компаний, объединенных семейными узами и удерживаемых как единое целое холдинговой структурой (*дзайбацу* – до войны, *кейрецу* – после войны), отношениями перекрестной собственности и совместным использованием *общей торговой компании и банка*. Крупные предприятия, входившие в такие группировки, устанавливали сложные долговременные взаимоотношения с мелкими предприятиями-поставщиками, опираясь, как правило, на отношения не собственности, а тесного партнерства и

доверия. Многочисленные аспекты японской экономической модели, развивавшейся вплоть до кризиса 1990-х годов, были основаны на этом тесном (а зачастую и эксклюзивном) сотрудничестве крупных компаний с субподрядчиками.

Разработка эффективной системы управления производством и складами, в которой продвижение производимого товара обусловлено заказом снизу по цепочке (система *kanban*), есть один из результатов подобных взаимоотношений между крупными и мелкими фирмами. Эта система была перенята всеми промышленно развитыми странами, так как канбан предъявляет повышенные требования к поставщикам, которые по большей части являются субподрядчиками. Аналогично способность крупных фирм предоставлять «постоянную работу» зависит от притока/оттока рабочей силы у субподрядчиков (которые не могут давать подобных гарантий). Тесные отношения между крупными компаниями и субподрядчиками были, по-видимому, необходимым условием создания в Японии этой системы управления производством, но они были расшатаны в период замедления экономического роста, происходившего в 1980-е и в 1990-е годы.

Поскольку Южная Корея пыталась перенять функциональные элементы японской экономической модели, то неудивительно, что у этих двух систем много общего как в структурном, так и в политическом смысле (Amsden, 1989, 1991). *Чебол* хотя и создан по модели японских финансово-промышленных групп, тем не менее стремится производить все самостоятельно, почти не прибегая к помощи субподрядчиков. Утверждают даже, что неспособность *чебола* устанавливать долговре-

менные связи с малыми предприятиями, характерные для японской экономики, послужила причиной отсутствия гибкости южнокорейской экономики (Chon, 1993).

Важно заметить, что *существование и несомненная польза долговременных межорганизационных связей* японского и итальянского типа поднимают вопрос о неоднозначности приведенной в табл. 1 международной статистики, использующей в качестве классификационного принципа число занятых на предприятиях, но не принимающей во внимание наличие возможных связей с другими предприятиями (FitzRoy, 1993). Ясно, что мелкая японская фирма, имеющая долговременные связи с *keiretsu*, не является самостоятельной единицей, как и британская или канадская фирма аналогичного масштаба, действующая в аналогичной производственной сфере. Даже после перемен последнего десятилетия, ослабивших или разрушивших связи между многими японскими фирмами, можно сказать, что отношения эти совершенно разные. То же самое можно сказать и об итальянской или немецкой фирме, являющейся частью или звеном прочно устоявшейся локализованной снабженческой цепи или индустриального района. Индивидуальные ГСП в Китае имеют похожие сложные взаимные связи с местной властью, что делает их далеко не самостоятельными единицами.

6. Преимущества мелких предприятий в развивающихся рыночных экономиках

С теоретической точки зрения предприятия МСБ имеют ряд преимуществ перед

крупными ГП и РГП. Стимулы как для менеджеров, так и для рабочих на предприятиях МСБ гораздо сильнее и яснее, чем в крупных организациях. Проблем с управлением меньше, поскольку зачастую и менеджер, и владелец – одно и то же лицо, а небольшой размер предприятия позволяет его владельцу с легкостью следить за работой менеджеров и рабочих.

В особых условиях переходной экономики существует ряд дополнительных преимуществ. Независимо от того, являются ли предприятия МСБ новыми или уже действовали вне основных каналов плановой системы, маловероятно, чтобы работники этих предприятий унаследовали от бывшей плановой системы (особенно последних десяти лет хаоса) плохие рабочие навыки. Небольшие фирмы обладают большими гибкостью и инновационным потенциалом, что может быть особенно важно в нестабильных условиях переходного периода. Предприятия МСБ, действующие в той же сфере, что и государственные или бывшие государственные, сдерживают монопольные тенденции. Производительность также будет более высокой в секторах, где отсутствует или почти отсутствует экономия на масштабе или на размере (услуги, специализированные продукты).

Следует заметить, что многие объекты, рассматриваемые как «вновь созданные» предприятия МСБ, в действительности не являются новыми, они существовали еще до переходного периода в качестве подразделений крупных горизонтально интегрированных государственных предприятий в сфере услуг, распределения или народных промыслов либо в форме кооперативов. Хотя они и не были автономными, «независимыми» в западном смысле, тем не менее об-

ладали достаточной самостоятельностью, если принимать во внимание масштаб тех зонтичных групп, к которым они принадлежали. «Новый» сектор малых организаций есть, таким образом, смесь многих приватизированных подразделений государственных предприятий, совершенно новых объектов и выживших предприятий МСБ, существовавших в допереходный период.

7. Факторы, мешающие росту МСБ

Несмотря на потенциальные конкурентные преимущества, предприятия МСБ сталкиваются с рядом препятствий, что завышает их эксплуатационные расходы и угрожает их экономической жизнеспособности. Причины тому – затрудненный доступ к капиталу, другим факторам производства и более высокие цены на них, сложности проникновения на экспортный рынок и угроза вымогательства со стороны криминальных структур. Криминализация повседневной жизни во многих переживающих переходный период странах, ставшая предметом многих серьезных дискуссий, является серьезной и сложной проблемой.

По-видимому, сохраняется множество связей между, с одной стороны, объемом и характером подготовительной работы по созданию правовой базы и коммерческой инфраструктуры до приватизации; способом проведения приватизации *per se*; организационными и поведенческими аспектами оптовой торговли (и другими условиями, определяющими доступность рынка) и, с другой, масштабом и характером порожденного всем этим криминала. Понятие *зависимости от траектории*, которое изначально применялось к «узким» техниче-

ским проблемам, использовалось для описания эффекта влияния исторических условий, физических, технологических и организационных капиталов, а также последовательности проведения реформ на траекторию дальнейшего развития переходных экономик (David, 1985; Stark, 1992, 1997).

В то время как благосостояние сектора МСБ становится все более важной составляющей успеха экономического перехода, существует мало систематических или надежных исследований, которые могли бы позволить нам *или* объяснить условия, приведшие к успешному развитию тогда, когда оно было успешным, *или* предложить политику, которая должна способствовать развитию в тех случаях, когда успеха достигнуто не было. Многочисленные гипотезы и их предварительные подтверждения должны быть подвергнуты тщательному анализу и сравнению с выводами современной науки. Вопрос о направлении зависимости особенно сложен из-за уже упомянутой выше «переопределенности» системы – слишком большое число объясняющих факторов не позволяет установить истинную причину успешного развития (как, скажем, в случае с Польшей).

Для того чтобы более ясно представить проблемы зависимости и ответить на некоторые вопросы, касающиеся проведения политики, необходимо ответить на ряд конкретных вопросов с целью: (1) описать различия в развитии сектора МСБ в переходных экономиках; (2) понять функциональные зависимости МСБ от спроса и предложения на рынке, в том числе в явном виде – отношения с крупными предприятиями (ГП и РГП), и (3) выделить политические инициативы, максимизирующие положительный вклад этого сектора.

8. Определение и анализ сектора малых и средних предприятий

Определим малый и средний бизнес (МСБ) как сектор, который включает полностью частные фирмы, кооперативы, принадлежащие служащим, и широкий ряд образований, находящихся в полной или частичной собственности местных (региональных и муниципальных) правительств. Определение верхних и нижних границ размера предприятия для причисления его к сектору МСБ есть более или менее произвольный процесс; тем не менее наше основное внимание будет обращено на предприятия занимающие промежуточное между очень мелкими и очень крупными. Невключение ГП и РГП очевидно, но место проведения нижней границы находится под вопросом, поскольку сюда не будут включаться личная и другая мелкомасштабная торговля и услуги. Эти тенденции обычно представлены как наиболее яркое проявление процесса перехода к рынку в странах с переходной экономикой, а также в странах, не обладающих устоявшейся капиталистической рыночной экономикой. Большая часть этой мелкомасштабной деятельности (за исключением производства товаров народного промысла) является тупиковой и имеет целью поддержку существования. На индивидуальном уровне эта «деловая деятельность» не обещает роста. На более широком общественном уровне она не способна служить основанием успешного системного роста. Правильнее будет считать ее проявлением кризиса бедности, свойственного переходному периоду.

К переходной экономике обычно применимы две аналогии – первая касается наименее развитых стран, вторая – наиболее

развитых. В странах с развитой рыночной экономикой, в особенности англоамериканских, существует ясно выраженный идеал предпринимателя-одиночки и сопутствующая ему идеальная история головокружительного восхождения фирмы от «мастерской в гараже» до крупной и высокотехнологичной корпорации. Эта модель часто (порой инстинктивно) предлагается как панацея от зол переходной экономики. Рассчитывать на это в практике – значит игнорировать как редкость этого явления, так и институциональную структуру, необходимую для его возникновения, а также тот факт, что в большинстве случаев базовые «гаражные» технологии (отправные точки большинства случаев сказочного роста) имеют нерыночное происхождение – чаще всего они «выпали» из отделов НИОКР крупных компаний и государственных научно-исследовательских лабораторий.

В отношении наименее развитых стран проводятся аналогии с ростом неформального сектора в развивающихся странах (De Soto, 1989). Данный сектор рассматривается как здоровый и, возможно, самовоспроизводящийся социальный процесс. Большинство экономик стран Восточной Европы и бывшего СССР были уже широко индустриализированы, урбанизированы и в некотором смысле «сверхмодернизированы» еще до начала экономического перехода. В результате появившийся неформальный сектор наделен совершенно иной природой, что дает повод полагать, что выводы, основанные на анализе неиндустриальных, сельскохозяйственных стран, в лучшем случае ненадежны.

Оба примера интересны, однако их вклад в процесс формирования экономической политики стран Восточной Европы или

бывшего СССР очень невелик. Вместо того чтобы рассматривать несуществующий «исторический» опыт или опираться на примеры совершенно иных экономик, будет более полезным анализировать институционально-поведенческий мир переходных экономик изнутри. Кроме того, показательны как истоки, так и личные характеристики «новых предпринимателей» в переходных экономиках – они указывают на неуместность использования аналогий с «латиноамериканцами». Большинство предпринимателей, занятых в «старом» частном, или теневом, секторе, не смогли приспособиться к экономике без дефицита (Dallago and Chapter, 2000). Значительная часть наиболее продуктивной и динамичной предпринимательской деятельности есть результат деятельности владельцев и менеджеров – выходцев из старого государственного сектора.

9. Многомерная связь между МСБ и ГП

Первый набор вопросов, затронутых в этом исследовании, касается многочисленных связей между существующим сектором крупных предприятий и существующим/нарождающимся сектором МСБ. Сектор крупных предприятий включает как государственные предприятия (ГП), так и предприятия, ранее бывшие государственными (РГП), а ныне находящиеся в частных руках.

На первый взгляд граница между ГП и РГП во многих странах размыта. В России это является следствием открыто коррумпированной приватизации, оставляющей текущие права на собственность открытыми для будущего судебного пересмотра; в Чехии – следствием особой формы ваучер-

ной приватизации, в результате которой права на собственность оказались сконцентрированными в руках фондов, полностью или частично контролируемых государственными или полугосударственными банками. Необходимо объяснить, как эти и другие пути полной и частичной приватизации влияют на окружающую культуру МСБ. *Вопросы времени и последовательности, столь ясные со стороны процесса приватизации больших ГП, могут иметь дополнительные (и неожиданные) следствия для более мелких институтов.*

Несмотря на тенденцию рассматривать и представлять МСБ как альтернативу бывшим ГП, было замечено что, за исключением секторов розничной торговли и услуг доставки, развития сектора МСБ можно ожидать, только если: (1) существует активная организация на местном уровне или (2) крупные предприятия, которые МСБ может использовать в качестве поставщика, клиента и представителя социальных и технических экстерналий, являются жизнеспособными (см. рис. 1).

10. МСБ и взаимосвязанные рынки: роль социальных активов

Рассмотрение связей между секторами крупных предприятий и МСБ автоматически указывает на вопрос социальных активов ГП и РГП. В каждой переходной экономике процесс перехода к рынку начинался на основе очень сложной индустриальной, социальной и демографической структуры. Все общества, попавшие под сильное влияние экономической модели советского типа, предоставляли место жительства, коммунальные услуги, отчасти услуги образо-

вания и медицинские услуги через ГП. Даже будучи формально приватизованными, новые РГП de facto продолжают исполнять некоторые из этих функций.

Как будет показано далее, эти структурные перемены означают, что участники рынка труда должны выбирать (по крайней мере в краткосрочной перспективе) между полной независимостью и более сложным курсом, при котором сохраняются некоторые блага, связанные с работой на крупных предприятиях. Как может сектор МСБ развиваться при нежелании рабочих разрывать связи с работодателями из сектора ГП или РГП? Это затрагивает структурный вопрос *обратимости движения между секторами*. Но будет ли увеличение гибкости приемлемо для обеих сторон на рынке труда?

11. Неформальный сектор и МСБ

Домашние хозяйства (и составляющие их индивиды) могут принадлежать одновре-

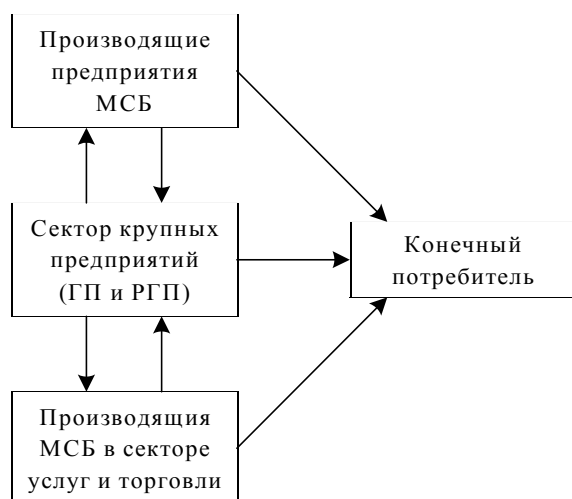


Рис. 1. Экономический ландшафт: крупные, средние и малые предприятия

менно к более чем одному сектору переходной экономики. Это относится к домашнему хозяйству с несколькими добытчиками, но в переходный период применимо и к отдельным индивидам. Эта ситуация распространена и в развитых рыночных экономиках, но была очень редка в централизованных экономических системах.

Является ли информация, принимаемая домохозяйством, надежным руководством к его долговременному рациональному поведению в условиях раннего и среднего перехода? Существует ли разница между индивидуальной и социальной логиками с точки зрения оптимальной экономической политики? Поскольку переходный процесс был начат без структурной подготовки, то возникает ряд контрпродуктивных явлений. Многие из этих негативных явлений – экстерналии, проявляющие себя нелогичным и капризным образом, за которые обществу приходится платить. Россия является особенно ярким тому примером: населению на уровне домохозяйств приходится справляться с катастрофическим обвалом сектора крупных предприятий. В то же время, отсутствует государственная поддержка альтернативных форм производственной деятельности. Последствия этого подхода в области здравоохранения и общественного благосостояния были чудовищны (Cornia and Panizza, 1999), да и политическая стабильность такого рода систем находится под вопросом.

В тех странах, где экономический переход был особенно резким и хаотичным, появились особые формы экономической жизни, которым часто были свойственны как высокий уровень «самоэксплуатации», так и разрушительные для здоровья трудящихся условия труда. Термин «самоэк-

сплуатация» сам по себе (в смысле, используемом экономистами) не означает наличия нежелательной ситуации. Даже если денежный достаток меньше того, который можно получить через оплачиваемую работу, внеденежный «доход» в виде чувства удовлетворения от самостоятельной жизни, автономии и самореализации может сделать самостоятельную работу вполне рациональным выбором.

Однако понятие самоэксплуатации подразумевает существование модели рынка труда, предполагающей наличие альтернатив при выборе способа занятости, так что агент, принимающий решение о самоэксплуатации и независимой работе, отказывается от положительного денежного потока работодателя. Однако в силу сопутствующего экономическому переходу падения агрегированного спроса и плохого состояния рынка труда альтернатива оплачиваемой работе может отсутствовать. *Таким образом, большая часть независимой рабочей силы может быть вовлечена просто в борьбу за выживание и может не видеть большого числа альтернатив. Такая деятельность может вызывать уважение, но все-таки это не является тем предпринимательством, которое ожидали увидеть последователи теории автоматизма рынка.*

Идеология, предписывающая ожидать самостоятельного возникновения успешно функционирующих рынков (и автоматического решения этими рынками основных проблем организации экономической жизни), сыграла важную роль в формировании не критичного восприятия сообщений о росте объема мелкой торговли (деятельность «челноков») в переходных экономиках. Большая часть измеримого роста этой деятельности может быть приписана выра-

ботке индивидуальных стратегий выживания, разрушительных как на личном, так и на семейном уровне и не несущих никакого потенциала для накопления и развития. Самоподдерживающийся рост неформального (не входящего в официальную статистику) сектора не возникает ниоткуда, поскольку масштаб индивидуального отклика слишком мал для неподготовленной экономической среды. Польша, Венгрия и страны Балтии, возможно, являются исключениями.

Два вышеописанных замечания имеют общие корни. Экономике государственного социализма подстраивались под глубоко подавленный агрегированный спрос и рынок труда способами, совершенно отличными от тех, к которым прибегают современные капиталистические экономики, реагируя на сравнимые нагрузки. Переходным экономикам было свойственно падение реальной заработной платы при незначительном увеличении наблюдаемой безработицы. Это аномалия, напрямую связанная с функционированием больших предприятий в роли держателей «социальных активов» и центров предоставления социальных услуг (подробнее см.: Commander and Coricelli, 1995). Нахождение способа восстановления центральных элементов «старой» социальной сети может быть условием для улучшения ситуации со здравоохранением, а также предпосылкой к возникновению эффективно функционирующей смешанной рыночной экономики на основе этих институциональных составляющих. Вопросы для исследования, поднятые здесь, касаются того, как подобная трансформация среды, обусловленной социальным законодательством, влияет: а) на возможность индивидов и малых групп успешно формировать и управлять предприятиями МСБ и б) на поведение и

шансы на выживание в новой среде «старых» предприятий МСБ (существовавших ранее при плановой экономике).

12. Важное различие между собственностью и предпринимательством

Экономический переход и экономическое развитие – совершенно разные процессы, для понимания которых необходимо знать, как переходная политика подавляет или поощряет успешные с точки зрения развития структуры нормы поведения в новом обществе. Как было замечено выше, описание и анализ роли сектора МСБ неизбежно имеют идеологическую окраску. Обычно сам факт становления культуры мелкой частной розничной торговли и сервиса рассматривается как фундаментальный знак перехода к экономике, ориентированной на потребителя. Степень таких перемен в переходных экономиках часто была переоценена из-за того, что значительную часть «новых» торговых и сервисных функций большие предприятия ранее выполняли сами в качестве побочной деятельности. Тем не менее увеличение ассортимента продукции, в особенности импорта, является действительно чем-то новым.

Беспристрастный анализ степени и природы изменений масштаба, функции и степени важности сектора МСБ затруднен наличием *пропаганды на системном уровне и индивидуальной самооценки*, свойственных новому, «постплановому» обществу. Правительства гордятся большим количеством новых или существующих предприятий и рассматривают само их число как мерило успе-

ха своей политики. Что касается отдельных личностей, то для них деятельность в сфере предпринимательства или занятость на нескольких работах является свидетельством их отрыва от старого менталитета и близости к идеалу нового мира. Эти процессы свидетельствуют об успешной адаптации рыночных процессов как на индивидуальном, так и на системном уровне, однако история перехода, так же как и понимание процессов развития, омрачена неизбежной раздутостью статистических данных.

Большая часть процессов переходного периода, считающихся индикаторами успешного развития сектора МСБ, попадает в категорию *собственности*, но не *предпринимательства*, хотя граница между этими двумя категориями размыта и индивиды могут переходить из одной в другую, возможно, более чем один раз. Как было отмечено, такое поведение разумно и привлекательно на индивидуальном уровне и не вредит системе в целом; однако его системные эффекты сильно отличаются от эффектов широкого распространения предпринимательской деятельности. Внешняя схожесть этих двух весьма различных процессов затрудняет проведение качественного анализа возможной политики в отношении сектора МСБ.

13. Отсутствующие и неверные статистические данные

В настоящее время идет достаточно много безответственных разговоров о бурном росте самостоятельной занятости в переходных экономиках. Значение этого статистического показателя очень неоднозначно в свете различий методов сбора статисти-

ческих данных по МСБ в разных странах. Во-первых, критерий деления предприятий на группы по размеру разнится от страны к стране и зависит от времени. Во-вторых, существует значительная, но трудноизмеримая инфляция чисел из-за переоценки количества реально существующих предприятий (включения виртуальных фирм, существующих в преступных или иных целях) и из-за того, что о гибели предприятия никогда не сообщается. Систематический сдвиг в оценках не дает нам возможности опереться на «закон равного обмана» в том смысле, что не внушают доверия не только сами цифры, но и величины их относительного изменения во времени. Поскольку всех устраивает высокий рост числа МСБ, то существует устойчивая тенденция игнорировать эти неудобные факты.

14. Рыночные системы с многими формами собственности

История существования и процветания сектора МСБ при доминировании государственного сектора имеет много примеров. Необходимо помнить об опыте нестандартных, смешанных систем, для того чтобы оценить возможности развития МСБ в условиях, отличных от условий свободного рынка. К ним относятся новая экономическая политика (НЭП) в СССР, новый экономический механизм (НЭМ) в Венгрии, программа развития мелких предприятий в ГДР и городских и сельских предприятий (ГСП) в Китае. В каждом из них система мелких предприятий работала во круг системы, состоящей из больших государственных предприятий (ГП).

15. Макроэкономический контекст сектора МСБ: возможен ли рост?

Во время первых двух лет реформ Польша прибегла к «шоковой терапии» и дефляционной макроэкономической политике, однако затем фактически отказалась от этого курса. Но до того момента экономическому развитию страны был нанесен непоправимый ущерб (Kolodko, 1999; Kolodko and Nuti, 1997). После фиаско первого правительства, состоявшего из членов «Солидарности», Польша быстро приняла и проводит по сей день взвешенную и социально продуманную стратегию коммерциализации ГП вместо их приватизации и благодаря политике широкого прощения долгов и доступа к западным рынкам сумела выйти на политически стабильную переходную траекторию.

В случае с Россией экономические эффекты неадекватной «шоковой» политики премьера Е. Гайдара и последовавшей за ней полностью коррумпированной приватизации были катастрофическими. Это привело к разворовыванию активов физическими лицами и утечке капитала (в том числе и прибыли предприятий) за рубеж, в то время как государство было лишено налоговых поступлений, необходимых для его цивилизованной работы. Макроэкономические последствия были столь же разрушительны, так как фанатическая приверженность монетаристской политике привела не только к катастрофическому и непредвиденному обвалу здравоохранения, производства и уровня жизни, но и к вытеснению денежного обмена бартером (почти полным в некоторых регионах).

Как отмечено в (Kolodko and Nuti, 1997; Amsden, Kochanowicz and Taylor, 1994;

Taylor, 1994; Nolan, 1995; McIntyre, 1993), совершенно разная макроэкономическая политика Польши и России привела к столь же разным эффектам в отношении МСБ. Вдобавок к долгой и непрерывной традиции деятельности полностью частных МСБ как в городской, так и в сельской среде Польша проводила очень здравую политику расширения агрегированного спроса, поддержки крупных предприятий и продолжения использования денег как средства обмена и способа хранения капитала. В России, напротив, все эти условия были поставлены с ног на голову, что особенно негативно повлияло на предприятия МСБ. Для них бартер стал недоступен, что поставило их в чрезвычайно невыгодное положение по отношению к более крупным предприятиям.

16. «Функциональные» аспекты криминализации

В хаотичных условиях переходного периода некоторые виды преступной деятельности могут (в кратковременном плане) стать функциональными и обеспечивать выполнение личных обязательств: свободные рыночные контракты без вмешательства государства при использовании физической расправы как наказания за невыполнение обязательств. Поскольку от «юридически обоснованного» нападения до «коммерчески оправданного» убийства всего один шаг, то этот аргумент в пользу положительной роли преступности в обществе представляется по крайней мере очень слабым. Тем не менее он очень важен в объяснении частичного общественного признания преступности как допустимого механизма воздействия.

Немедленные краткосрочные микроэкономические последствия криминализации очевидны: более высокая стоимость производства и укороченный горизонт планирования для МСБ, а также навязчивое общественное убеждение, что коммерческий успех есть следствие личного участия в преступной деятельности или коммерческой связи с последней. Этот аргумент логически отделен от вопроса предоставления физической безопасности деловым объектам – явления, свойственного даже обществам со слабо развитой организованной преступностью. В переходных экономиках службы, обеспечивающие охрану собственности, действуют по обе стороны закона, делая различие между деньгами, уплаченными за «крышу» и за «услуги безопасности», менее четким.

Феномен *укоренившейся криминализации, вызванной экономическим переходом*, есть один из наиболее ярких примеров несостоятельности политики неподготовленной либерализации и идеологии «чем быстрее, тем лучше». Подобная криминализационная динамика не возникает, когда уже существует или быстро развивается институциональный базис защиты контрактных прав и физической собственности мелких владельцев. Криминал, пустивший корни в неформальные трудовые соглашения в обществе, отрицательно влияет на жизнеспособность мелкого бизнеса. Большие организации могут себе позволить пользоваться услугами служб безопасности.

17. Возможные рекомендации по экономической политике

Процесс перехода различался в разных странах, демонстрируя *сильную зависи-*

мость от траектории, т. е., когда эффект от действий, предпринятых однажды, со временем накапливается; процесс возникновения и исчезновения возможностей для действия не всегда прост для понимания. Если МСБ смог выжить и даже процветать в условиях враждебной ему старой системы, то остается загадкой, по крайней мере на первый взгляд, почему в разных переходных экономиках он ведет себя столь по-разному.

Институты, несомненно, играют здесь важную роль, но необходимо обратить внимание на то, как это происходит. На микро- и мезоэкономическом уровнях разрешение конфликтов обеспечивается не самим существованием судебной системы, а общественным признанием этой ее роли. То же самое можно сказать и о сети распределения товаров: важна подключенность к ней мелкого производителя. На мезо- и макроэкономическом уровнях появление новых мелких предприятий не дает эффекта в том случае, если их потенциальная клиентура переживает бюджетный кризис, сдавливающий потребление. Это верно независимо от того, было ли это падением спроса на факторы производства со стороны ГП (раздробленных и поврежденных в результате спешной приватизации) или на потребительские товары (вызванным падением доходов населения из-за жесткой денежной и

фискальной политики). Политика, направленная на развитие сектора МСБ и не учитывающая эти факторы, скорее всего не приведет к значительному и стабильному успеху. Программы, выработанные для поддержки МСБ, часто увязают в коррупции, высокой стоимости и в конечном счете служат иным интересам (Wedel, 1998).

В некоторых переходных экономиках, где активно использовалась «рыночная» риторика, никаких реальных действий, стимулирующих рынок, государством пока не предпринималось. Часто репутация «рыночника-реформатора» является результатом хороших манер, западного образования или умения угадывать, что западные советники хотят от вас услышать. Другие страны могут обладать «антирыночной» репутацией, но тем не менее предпринимают конкретные шаги в сторону рынка. Часто такая репутация была результатом простого сопротивления проникновению и давлению Запада с целью установить контроль над природными ресурсами страны. Важно видеть реальную связь между политикой и результатом. Либерализация без адекватного институционального развития и рыночное развитие без полной либерализации представлены как возможные альтернативы, каждая со своими интересными выводами.

Литература

Acs Z.J., Audretsch D.B. Small Firms and Entrepreneurship: An East-West Perspective. Cambridge: Cambridge University Press, 1993.

Alimova T., Buev V., Golikova V. Problems of Small Business Formation in the Transition Period. // Communist Economies and Economic Transformation. 1995. 7, 1 (March): 67-82.

Amsden A.H. Asia's next giant: South Korea and late industrialization. New York: Oxford University Press, 1989.

Amsden A.H. Diffusion of Development: The Late-Industrializing Model and Greater East Asia // American Economic Review. 1991. 81, 2: 282-286.

- Amsden A.H., Intriligator M., McIntyre R., Taylor L.* American Expert Report: Strategies for a Viable Transition: Lessons from the Political Economy of Renewal. 13-16 June. 1995. (Reprinted in *Russia and the Contemporary World*. 1996. 10, 1: 64-95).
- Amsden A.H., Kochanowicz J., Taylor L.* The market meets its match: Restructuring the economies of eastern Europe. Cambridge: Harvard University Press, 1994.
- Austrian Academy of Sciences. Agenda '92 for socio-economic reconstruction of Central and Eastern Europe. Vienna: Austrian Academy of Sciences, 1992.
- Berle A.A., Means G.C.* The modern corporation and private property. New York: Commerce Clearing House, 1932.
- Commander S., Coricelli F.* (eds.) Unemployment, restructuring and the labor market in Eastern Europe and Russia. Washington, DC: World Bank, 1995.
- Cornia G.A., Panizza R.* (eds.) The transition mortality crisis. Oxford: Oxford University Press. 1999.
- David P.A.* Clio and the Economics of QWERTY // *American Economic Review* 75. 1985. 2: 332-337.
- Dallago B.* Hungary and Poland: The Non-Socialized Sector and Privatization // *Osteuropa-Wirtschaft* 36. 1991. 2: 130-153.
- Dallago B.* Systemic Capital and Local Government in SME Growth: The Case of Hungary with Russian Implications // *Research for Action* 50, Helsinki, UNU/WIDER. 2000.
- De Soto H.* The other path: The invisible revolution in the Third world. London: I. B. Tauris & Co, 1989.
- European Bank for Reconstruction and Development (1995), Small and medium-sized enterprises // *Transition Report*. 1995. London: EBRD. P. 139-152.
- FitzRoy F.R.* Small Firms and Entrepreneurship: An East West Perspective: // *A Review Article*. *Small Business Economics* 5. 1993. 3: 239-243.
- FitzRoy F.R., Acs Z.J.* The New Institutional Economics of the Firm and Lessons from Japan // *Japan and the World Economy*. 1992. 4:129-43.
- Goffee R., Scase R.* Corporate realities. London: Routledge, 1995.
- Grabher G.* Eastern «Conquista»: The «Truncated industrialization» of East European Regions by large West-European Corporations // *Ernste, Huib and Verena Meier* (eds.). *Regional Development and Contemporary Industrial Response*. London: Belhaven/Pinter, 1992. P. 219-232.
- Grabher G.* The disembedded regional economy: The transformation of East German industrial complexes into Western Enclosures // *Amin, Ash and Nigel Thrift* (eds.). *Globalization, Institutions, and Regional Development in Europe*. Oxford: Oxford University Press, 1995.
- Hausner J.* Imperative vs. Interactive Strategy of Systemic Change in Central and Eastern Europe // *Review of International Political Economy*. 1995. 2, 2: 249-66.
- Julien P.-A.* Small Business As A Research Subject: Some Reflections on Knowledge or Small Business and Its Effects of Economic Theory // *Small Business Economics*. 1993. 5: 157-166.
- Kemp T.* Industrialization in Nineteenth-Century Europe, 2nd Ed. London: Longman, 1985.
- Koford K.* Why the Ex-Communist countries should take the «Middle-Way» to the market economy. 1991. (Unpublished paper).
- Koford K.* Why the Ex-Communist Countries Should Take the «Middle-Way» to the Market Economy // *Eastern Economic Journal*. 1997. 23, 1: 31-50.
- Kolodko G.W.* The political economy of post-socialist transformations. From Output Collapse to Sustained Growth. New York: Oxford University Press, 1999.
- Kolodko G.W., Nuti D.M.* The Polish alternative: Old myths and new strategies in the successful transformation of the polish economy // *Research for Action* 33. Helsinki: UNU/WIDER, 1997.
- Kuznets S.S.* Modern economic growth. New Haven: Yale University Press, 1966.
- Landes D.* French Entrepreneurship and Industrial Growth in the Nineteenth Century // *Journal of Economic History*. 9. 1949. 1:45-61.

- Lazonick W.* Business organization and the myth of the market economy. Cambridge: Cambridge University Press, 1991.
- McIntyre R.* Intermediate Structures and Shock Transition: Squandered Foundations and Capricious Destruction // Human Systems Management. 1993. 12, 4: 325-332.
- McIntyre R.* Structural Roots of Reform Failure // Theoretical and Practical Aspects of Management (Moscow). 1996. 14, 5: 8-13.
- McIntyre R.* Building Real markets under conditions of policy chaos: Russian Regional Strategies and Chinese precedents // Emergo (Krakow). 1999. 5, 4: 53-70.
- Murrell P.* The Transition According to Cambridge, Mass // Journal of Economic Literature. 1995. 33, 1: 164-78.
- Nolan P.* China's Rise, Russia's Fall: politics, economics and planning in the transition from stalinism. New York: St. Martin's Press, 1995.
- North D.* Economic Performance Through Time // American Economic Review. 1994. 84, 3: 359-368.
- North D.* The contribution of the new institutional economics to an understanding of the transition problem // WIDER Annual Lectures 1. Helsinki: UNU/WIDER. 1997.
- Pickel A.* Jump-starting a Market Economy: A Critique of the Radical Strategy for Economic Reform in Light of the East German Experience // Studies in Comparative Communism. 1992. 25, 2: 177-191.
- Piore M.J., Sabel C.F.* The second industrial divide: Prospect for prosperity. New York: Basic Books, 1984.
- Poznanski K.Z.* (ed.) The evolutionary transition to capitalism. Boulder and Oxford: Westview Press, 1995.
- Scase R.* The Role of Small Businesses in the Economic Transformation of Eastern Europe: Real But Relatively Unimportant? // International Small Business Journal. 1998. 16, 1: 13-21.
- Stark D.* «Path Dependence» and Privatization Strategies in East Central Europe // East European Politics and Societies. 1992. 6, 1: 17-51.
- Stark D.* Recombinant property in Eastern Europe // Grabher, Gernot and David Stark (eds.). Restructuring Networks in Post-Socialism: Legacies, Linkages, and Localities. Oxford: Oxford University Press, 1997. P. 35-69.
- Stiglitz J.E.* More instruments and broader goals: Moving toward the Post-Washington Consensus // WIDER Annual Lectures 2. Helsinki: UNU/WIDER, 1997.
- Stiglitz J.E.* Whither reform? Ten years of the transition / Paper presented at the Annual Bank Conference on Development Economics. Washington, DC: World Bank, 1999a. April, 28-30.
- Stiglitz J.E.* The World Bank at the Millennium // Economic Journal. 1999b. 109, 459: F577-F597.
- Taylor L.* The Market Met Its Match: Lessons for the Future from the Transition's Initial Years // Journal of Comparative Economics. 1994. 19, 1: 64-87.
- Wedel J.* Collision and collusion: The strange case of Western Aid to Eastern Europe 1989-1998. New York: St. Martin's Press, 1998.
- Williamson O.E.* The economic institutions of capitalism: Firms, markets, relational contracting. New York: Free Press, 1985.
- You J.-I.* Small firms in economic theory // Cambridge Journal of Economics. 1995. 19, 3: 441-462.