
Малое предпринимательство в России*

А.Ю. ЧЕПУРЕНКО

В статье на основе данных статистики и социологических опросов анализируется состояние малого предпринимательства в России, основные «болевы́е точки» данного сектора российской экономики, а также промежуточные итоги государственной поддержки малого бизнеса. Сформулированы сценарии возможного развития малой частной экономики в России в ближайшем будущем. В контексте рассмотренных проблем определены основные направления адекватной государственной политики в области малого бизнеса.

Сектор частного малого бизнеса в России — ровесник рыночных реформ. Малое предпринимательство — дело не только новое, но и многотрудное, сопряженное с многочисленными опасностями. Его «плюсы» и «минусы» легко проиллюстрировать с помощью так называемой SWOT-таблицы** (табл. 1).

Из табл. 1 явствует, что жизнь малого предпринимателя — это богатое поле возможностей, но и огромное количество трудностей и «ловушек». Неустойчивость предприятий малого бизнеса высока, как ни в одном другом секторе рыночной экономики. Тем более сказанное справедливо в отношении трансформационной экономики, в частности, российской.

Однако именно малый бизнес может заполнить те ниши, которые пустовали в плановой экономике, и выполнить те функции, которые зачастую не готов взять на себя крупный и средний бизнес. Это, прежде всего, услуги населению (бытовые, образовательные, в сфере отдыха и т. д.) и бизнес-услуги (консалтинг, маркетинг и др.).

Далее, малый бизнес является единственным сектором, где примитивная, но абсолютно необходимая для эффективного функционирования рыночного хозяйства частная собственность существует в чистом виде. Там, где не существует малое предпринимательство в экономике или оно слабо, неизбежно отстает процесс создания правового механизма регулирования рынка (свобода договоров, защита и разграничение прав собственности, эффективное

* Статья построена на исследовании, проведенном в 1999 г.

Данная статья может быть использована в качестве учебного материала к курсам «Экономическая социология», «Социология предпринимательства».

** От английской аббревиатуры SWOT (strength - сильные стороны, weakness — слабые стороны, opportunities — возможности, threats — угрозы). Подробнее о SWOT-анализе в малом бизнесе

см.: [Высоков 1999].

Малое предпринимательство в России

Таблица 1. SWOT-анализ малого бизнеса как модели экономической самостоятельности

Сильные стороны малого бизнеса	Слабые стороны малого бизнеса	Возможности малого бизнеса	Угрозы существованию малого бизнеса
1. Небольшой стартовый капитал	Ограниченный (локально) рынок	Рост до уровня «большого» бизнеса	Быстрота полного разорения
2. Высокая эффективность	Ограниченные перспективы роста	Сбалансированное развитие	Быстрое достижение «потолка» роста
3. Гибкость	Высокая зависимость от превратностей конъюнктуры	Прочная ниша на «своем» рынке	Легкость проникновения конкурента в эту нишу
4. Самостоятельность	Отсутствие влиятельной поддержки	Творческая самореализация	Уязвимость к попыткам силового давления «сильных мира сего»

вмешательство государства в случаях противоправного ущемления интересов любых категорий и групп собственников). Кроме того, рядовой гражданин может понять, что такое частная собственность, каковы сопряженные с нею возможности и права, обязанности и ответственность только благодаря малому бизнесу. Ведь у многих в малом бизнесе работает близкий родственник, или друг, или бывший сослуживец. В силу этого именно малое предпринимательство становится школой рыночной экономики для большинства россиян. Случайно ли, что в нашей стране, где прослойка малого бизнеса за десять лет реформ так и не стала достаточно прочной и широкой, медленно приживаются уважение к чужой собственности, законопослушность, не складывается гражданское общество с его институтами, медленно формируется средний класс как оплот социальной стабильности [Средний класс 1999]*?

Малый бизнес. Данные статистики и социологических опросов

Малое предпринимательство, зародившись в недрах перестроечных кооперативов, пережило период бурного роста в 1990—1993 гг. Однако к середине 1990-х годов темпы его развития стабилизировались на достаточно низком уровне, а затем наступил застой: ни число официально зарегистрированных малых предприятий, ни количество занятых в них практически не менялись. Сравним некоторые данные о развитии малого бизнеса в России и в ряде стран Запада (табл. 2).

* В статье, наряду с результатами исследований сотрудников Российского независимого института социальных и национальных проблем д.с.н. Н.Е. Тихоновой, к.э.н. Т.А. Алимовой и Т.Б. Обыденновой, используются материалы коллег из др. исследовательских центров - д.э.н. Е.М. Бухвальда, к.э.н. А.В. Виленского, к.т.н. Г.Х. Лобанова и др., которым автор выражает свою благодарность и признательность.

Таблица 2. Данные о развитии малого и среднего предпринимательства в середине 1990-х годов

	Количество малых и средних предприятий (тыс.)	Количество малых и средних предприятий на 1000 жителей	Занятость на малых и средних предприятиях (млн чел.)	Доля занятых на малых и средних предприятиях в общей занятости (%)	Доля малых и средних предприятий в валовом внутреннем продукте (%)
Великобритания	2630	46	13,6	49	50-53
Германия	2290	37	18,5	46	50-52
Италия	3920	68	16,8	73	57-60
Франция	1980	35	15,2	54	55-62
ЕС в целом	15770	45	68	72	63-67
США	19300	74,2	70,2	54	50-52
Япония	6450	49,6	39,5	78	52-55
Россия	844	5,65	8,3	13	10-11

Источник: веб-сайт Ресурсного центра малого предпринимательства.

Из таблицы видно, что Россия отстает от развитых стран Европы, США и Японии по большинству параметров развития малого предпринимательства весьма значительно. Из этих же данных понятно, почему в странах «семерки» состоянию малого предпринимательства уделяется первостепенное внимание государства, почему от мнения владельцев и работников малого бизнеса не может отмахнуться ни один серьезный политик — ведь этот сектор создает значительную часть национального продукта, являясь крупным нанимателем рабочей силы. Но и в этих странах, которые не могут пожаловаться на отсутствие традиций малого бизнеса или специальных оборудования и технологий, приспособленных для нужд малых фирм, доля последних в ВВП, как правило, все же меньше, чем их вклад в занятость: значит, производительность труда в малом бизнесе ниже, чем на крупных предприятиях. Пожалуй, лишь в Великобритании и ФРГ, судя по данным статистики, малые предприятия не уступают в данном отношении крупным фирмам, тогда как в Японии наблюдается весьма значительный разрыв — и он не в пользу «малой экономики». Примечательно, что именно по этому важнейшему показателю эффективности российский малый бизнес не выглядит сильно отстающим — по-видимому, причины его слабости вовсе не в том, что экономически он сильно проигрывает крупному производству, а в каких-то других факторах.

Тем не менее, нельзя не признать, что за десять лет российский малый бизнес стал хоть и не очень заметным, но значимым явлением в экономике. Так, с учетом работающих по договорам и по совместительству, а также предпринимателей, действующих без образования юридического лица, в малом предпринимательстве в последние годы занято более 13,5 млн человек. На доходы от этого вида деятельности живут 25—27 млн россиян. Это, конечно, очень значительное достижение — ведь во времена СССР одной из отличительных черт народнохозяйственного комплекса было преобладание в нем крупных, непово-

Малое предпринимательство в России

ротливых «флагманов социалистической индустрии». Теперь картина существенно изменилась.

Сложившаяся отраслевая структура малого бизнеса за годы реформ практически осталась та же. Непроизводственная сфера остается для малых предприятий более привлекательной, чем реальный сектор. Это вполне объяснимо: в малом предпринимательстве преобладают некапиталоемкие, ориентированные на очень узкий рынок фирмы, каких больше всего в сфере питания и общественного обслуживания. Причем такая ситуация вполне соответствует общемировой тенденции доминирования в малом бизнесе нематериальной сферы над производственной.

На начало 2000 г. на малых предприятиях в России преобладала занятость на постоянной основе (около 75 %). В целом *средняя численность занятых на одном малом предприятии составила 10 человек. Численность постоянно работающих на одном малом предприятии в среднем по всем отраслям — 7 человек.* И эти цифры не представляют ничего необычного — и в экономике развитых стран подавляющее число малых фирм имеет столь же скромную численность персонала, а в США вообще едва превышает 3 чел.

По территории Российской Федерации малые предприятия распределены крайне неравномерно. *Почти треть из них сосредоточена в Центральном районе,* причем в Москве — примерно 20—21 %, а в Санкт-Петербурге — 10—12 %. Этот факт является самым убедительным свидетельством территориального различия в темпах и даже направленности экономических преобразований. Ведь мизерная доля малого бизнеса — это свидетельство отсутствия структурных изменений в территориальных хозяйственных комплексах, проистекающего из высоких барьеров для входа на рынок для начинающих частных предпринимателей, недружественной политики властей, отсутствия свободных денежных накоплений у населения (даже у инициативной и предприимчивой его части) и платежеспособного спроса со стороны более широких слоев населения на товары и услуги, которые может предложить малое предпринимательство. Причем складывается своего рода порочный круг: отсутствие сколько-нибудь значимой прослойки малого бизнеса делает его поддержку в глазах местных властей «нерентабельной» как в социально-экономическом, так и в политическом плане. А отсутствие такой поддержки, особенно необходимой для стартового предпринимательства, зачастую делает невозможным или невыгодным обращение к предпринимательской деятельности — во всяком случае, в легальной экономике. При сохранении сложившейся ситуации, когда с точки зрения развития частного предпринимательства приходится говорить о «России двух скоростей», и без того существенные различия в уровне социально-экономического развития между двумя-тремя центрами и остальной периферией грозят приобрести необратимый характер.

Занятость в малом бизнесе в Российской Федерации столь же неравномерна. Почти треть всех работающих на российских малых предприятиях сосредоточены в Центральном районе. Далее с большим отрывом следуют Северо-Кавказский район (11 %), Урал и Поволжье (по 9 %).

По основным показателям развития малого бизнеса большинство российских регионов находится на крайне низком уровне. Так, почти во всех регионах на тысячу жителей приходится не более 9 малых предприятий. Только в Северо-

Западном районе этот показатель составляет 16 малых предприятий на тысячу жителей, что также недостаточно для создания полноценной конкурентной среды. Лишь две российские столицы, Москва и Санкт-Петербург, по плотности распространения малого бизнеса приближаются к уровню стран-членов ЕС и лидеров рыночной трансформации — Польши, Чехии, Венгрии, где на тысячу жителей приходится от 30 до 50 малых предприятий.

Нельзя не видеть очевидного — именно в тех странах Восточной Европы, где малый бизнес расцветает, темпы роста, при всех трудностях трансформационного периода, достаточно высоки и устойчивы, что позволяет правительствам этих стран ставить уже не задачи выживания, но догоняющего развития за счет иного качества роста и на базе консенсуса в обществе, подпитываемого растущим благосостоянием населения.

Но даже столь незначительный слой малых предпринимателей в России еще более сократился в ходе кризиса 1998 г. Как отмечается в Федеральной программе развития и поддержки малого предпринимательства на 2000—2001 гг., после августа 1998 г. от 25 до 35 % малых предприятий прекратили свою деятельность. В наиболее сложном положении оказались малые фирмы производственного профиля, не выдерживающие конкуренции с более крупными производителями. Не случайно, по данным Госкомстата, за 9 мес. 1999 г. малые предприятия инвестировали в основной капитал 11,5 млрд руб. — вдвое меньше в сопоставимых ценах, чем в январе-сентябре 1998 г., т.е. до кризиса [*Бережная* 2000, с. 55].

Более детальную картину состояния российского малого бизнеса, которая существенно изменилась и осложнилась после августовского кризиса, можно получить из материалов выборочных опросов малых предпринимателей [*Авилова и др.* 1998; *Барсукова* 1999]. Показательны в этом отношении результаты анкетного опроса малых предприятий, который проводился Российским независимым институтом социальных и национальных проблем в июне 1999 г. в 9 регионах России и в столице, и на данные которого мы будем часто ссылаться*.

Кризис оказал весьма серьезное негативное воздействие на российский малый бизнес: если до него соотношение «развивающихся» и «стремящихся выжить» малых предприятий составляло примерно 7:2, то после кризиса оно изменилось почти на противоположное. Влияние финансового кризиса на характер и степень остроты проблем текущей деятельности малых предприятий показано в табл. 3.

* Всего было опрошено: в Москве (304 чел.), Центральном (Московская обл., 88 чел.), Северо-Западном (Санкт-Петербург, 200 чел.), Северном (Архангельск, 80 чел.) и Центрально-Черноземном регионе (Воронеж, 90 чел.), Поволжье (Казань, ПО чел.), на Урале (Екатеринбург, 140 чел.), в Западной Сибири (Омск, 90 чел.) и Восточной Сибири (Иркутск, 70 чел.; Красноярск, 30 чел.). Общий объем выборки составил 1202 респондента.

В подготовке исследования активное участие принимали д-р Фридерике Вельтер (Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Essen) и проф. Дэвид Смоллбон (Middlesex University), члены исследовательского коллектива проекта INTAS OPEN- 97-1805. Проведение столь представительного полевого исследования стало возможно благодаря программе Московского общественного научного фонда «Социальная политика накануне XXI века» и полученному автором в рамках данной программы гранту SP-99-1-1 (программа финансировалась Фондом Форда). Опрос в регионах проведен Центром социального прогнозирования и маркетинга, г. Москва (директор - к.ф.н. Ф.Э. Шереги).

Малое предпринимательство в России

Таблица 3. Имелись ли у Вас проблемы в решении следующих вопросов текущей деятельности фирмы до и после начала финансового кризиса (в % от опрошенных) ?

	До финансового кризиса		После финансового кризиса	
	Проблем не было	Проблемы были	Проблем не было	Проблемы были
Поиск оборотных средств	47,1	45,2	27,7	68,9
Организация сбыта	55,6	35,0	37,4	57,6
Инвестиции	56,2	30,3	48,0	41,8
Набор квалифицированных кадров	67,5	24,8	71,6	24,2
Получение лицензии	74,4	15,7	76,7	17,0
Уплата налогов	64,6	28,5	55,3	41,3
Аренда помещения	71,5	20,1	66,2	29,3
Приобретение необходимого оборудования	66,7	24,5	58,7	36,1
Вымогательство чиновников	55,7	33,6	55,1	37,6
Нехватка знаний и навыков ведения бизнеса	64,7	26,9	67,4	28,1
Ведение бухгалтерии и отчетности	75,5	16,9	79,0	17,1
Рэкет	72,5	16,8	77,0	15,9
Неплатежи, ненадежность партнеров	49,7	41,4	44,3	50,6
Уплата процентов по кредитам	73,8	12,1	70,0	19,2
Возврат кредитов	72,9	12,1	66,7	21,8
Правовая незащищенность	49,4	41,2	49,1	45,2
Приобретение сырья и материалов	72,5	17,1	58,3	34,6
Другие проблемы	—	3,2	—	5,7

Примечание: в связи с не-ответами на вопрос в парных столбцах нет 100 %.

Из сопоставления ответов видно, что все проблемы текущей деятельности малых предприятий можно разделить на *три группы*: а) проблемы, степень остроты которых практически не изменилась (сюда относятся набор квалифицированных кадров, получение лицензии, вымогательство чиновников, нехватка знаний и навыков ведения бизнеса, ведение бухгалтерии, правовая незащищенность); б) проблемы, степень остроты которых возросла (поиск оборотных средств, привлечение инвестиций, сбыт, уплата налогов, аренда помещения, приобретение оборудования, уплата процентов по кредитам и возврат самих кредитов, приобретение сырья и материалов); в) проблема, острота которой в результате кризиса снизилась — рэкет (!).

Итак, августовский кризис 1998 г. привел к заметному ухудшению положения в российском малом бизнесе, которое и без того с середины 1990-х годов было отнюдь не блестящим. Наиболее стабильным показателем оставалась занятость — более чем у 60 % опрошенных она не сократилась или даже возросла;

по остальным показателям (оборот, прибыль, инвестиции) динамика имела явно выраженный негативный характер.

Структура занятости, создание рабочих мест и использование труда в малом бизнесе*

Структура занятости

Среднесписочная численность *постоянных* работников, занятых в среднем на одном малом предприятии, составляет, согласно статистике, 7,5 человек. В нашей выборке в силу специфических задач проекта численность постоянных сотрудников была несколько выше и составляла в среднем 19 человек. При этом более половины владельцев нанимали работников только на условиях традиционной постоянной полной занятости. Другая (меньшая) часть малых предпринимателей наряду с постоянной полной занятостью широко использовала и другие формы найма: на каждом третьем предприятии работники привлекались по временным трудовым контрактам, на каждом четвертом — на условиях неполного рабочего времени. Отметим, что удельный вес предприятий, привлекающих рабочую силу только на условиях постоянной неполной занятости или только по временным трудовым контрактам, по массиву в целом был незначителен.

Распространенность форм занятости оказалась особенно зависимой от 3-х факторов — отрасли, размера и «способа рождения». Постоянная полная занятость работников чаще встречается в торговле, где, по оценкам предпринимателей, ею охвачено в среднем до 90 % работников. Распространенность постоянной, но *частичной* занятости (зачастую — в форме совместительства) оказалась несколько выше в сфере бизнес-услуг. Причины вполне очевидны — удобный режим работы и недостаточно высокие заработки по основному месту работы. Работа по временным трудовым контрактам чаще распространена на малых предприятиях научно-технической, интеллектуальной и консалтинговой сферы, где сам характер труда позволяет выполнять его вне привязки к конкретному рабочему месту и успешно совмещать на условиях вторичной занятости. Данная форма найма несколько чаще используется также в строительстве, где обусловлена сезонным характером строительных работ и наличием заказов. В отличие от постоянных временные работники (как правило бригады, составленные из граждан СНГ) заняты в основном на низкооплачиваемых и непрестижных строительных работах, выполнение которых не требует от работника высокого мастерства.

Качество рабочих мест

По словам опрошенных, средний уровень заработной платы на малых предприятиях в июне 1999 г. составлял 1722 руб. (при более чем 300-кратном разбросе

* Текст данного раздела написан в основном Т.Б. Обыденновой в рамках упомянутого выше проекта. Текст данного раздела был написан до принятия нового Трудового кодекса.

Малое предпринимательство в России

между отдельными предприятиями), т. е. ненамного превысил среднероссийский показатель: по состоянию на 1.08.99 средняя заработная плата в народном хозяйстве составляла 1608 руб. Дифференциация заработной платы в пределах каждого предприятия в среднем составляла 1:3 между самыми низкооплачиваемыми категориями персонала (учениками и находящимися на испытании) и самыми высокооплачиваемыми работниками (квалифицированными специалистами и менеджерами). Производственные рабочие по уровню заработной платы заняли промежуточное положение.

Заметное влияние на разброс зарплат по предприятиям оказала *отраслевая и региональная* принадлежность предприятия. Самой высокооплачиваемой сферой оказались бизнес-услуги (2687 руб.). По *регионам* по уровню средней заработной платы лидировали московские малые предприятия (2486 руб.), а замыкали этот ряд воронежские предприятия (785 руб.). Дифференциация уровня средней заработной платы внутри каждого региона также весьма существенна. Наибольший разброс в предоставляемых данных о размерах заработной платы опять же был зафиксирован в Москве: именно здесь предприниматели достаточно часто выдавали за реальный уровень заработной платы заведомо ложный минимально установленный государством уровень оплаты труда в 83 рубля, но здесь же зафиксирован и самый высокий уровень заработной платы — 25 000 руб.

Продолжительность рабочего времени на каждом втором малом предприятии не выходила за рамки установленной законом 40-часовой рабочей недели. На каждом десятом предприятии были зафиксированы отклонения от норматива в меньшую сторону, на остальных средняя продолжительность рабочей недели превышала установленный законом норматив в среднем на 4,39 часа. В целом же 8-часовой рабочий день при 5-дневной рабочей неделе являлся наиболее распространенным режимом работы и в малом бизнесе (47,5 %).

На различия в продолжительности рабочего времени оказали заметное влияние три фактора: *сфера деятельности, размер, характер происхождения фирмы*. Так, требования КЗоТ в отношении продолжительности рабочей недели чаще выполняются в производственной сфере, нарушаются — в торговле, где фактически рабочая неделя превышает установленный законом норматив в среднем на 5,25 часов. Сокращенное рабочее время чаще встречается в сфере услуг и, особенно, в бизнес-ориентированном секторе. Чем крупнее малые предприятия, тем чаще его руководители ориентируются на 40-часовую рабочую неделю. Микропредприятия, напротив, «раскололись» на две части: с одной стороны — именно в этой группе работники чаще имеют более продолжительный рабочий день и менее двух выходных в неделю; с другой стороны, в этой же группе была зафиксирована и самая высокая распространенность режима сокращенного рабочего времени.

Что касается *характера происхождения* фирмы, то предприятия, созданные «на пустом месте», либо в ходе перерегистрации организационно-правовой формы, чаще устанавливают более высокую продолжительность рабочего времени для своих сотрудников. Созданные же в процессе реструктуризации предприятия чаще ориентируются на КЗоТ, в том числе и на сокращение рабочего времени, и реже — на сверхурочный режим работы.

Виды и содержание трудовых контрактов

На большинстве обследованных малых предприятиях трудовые отношения формализованы в виде письменных трудовых договоров, что соответствует требованиям российского трудового законодательства. Впрочем, интервью с самими работниками позволили усомниться в достоверности столь благозвучной картины — см. [Занятость 2000, с. 192—204]. Относительно высока для сферы частного бизнеса распространенность традиционных бессрочных (заключенных на неопределенный срок) трудовых контрактов. Вместе с тем, в ходе исследования были установлены факты нарушения требований трудового законодательства, предъявляемых к оформлению трудовых правоотношений. Во-первых, на каждом пятом предприятии соглашения о найме на работу производятся в устной форме. Во-вторых, на каждом четвертом малом предприятии используется бесконтрактный найм, письменно оформленный только приказом о зачислении.

Довольно тесная зависимость формы заключения трудовых договоров была обнаружена от *размера* и *возраста* фирмы: чем старше и крупнее малое предприятие, тем чаще его руководитель заключает с работниками любые формы трудовых контрактов в *письменной* форме. И наоборот, чем моложе и меньше фирма, тем чаще здесь встречаются устные индивидуальные трудовые соглашения как с постоянными, так и с разовыми исполнителями. В *отраслевом* разрезе специфика следующая: письменные срочные трудовые контракты от 1 года до 2—5 лет чаще заключают в производственном секторе (промышленность, строительство), реже — в сфере бизнес-услуг, где, наоборот, руководители чаще стремятся заключать письменные контракты сроком до 1 года; временные письменные трудовые соглашения чаще используются в строительстве, реже — в торговле; использование устных соглашений с работником популярно повсеместно, но несколько чаще в сфере бизнес-услуг; и, наконец, бесконтрактный найм чаще отмечался в области потребительских услуг.

В целом *практика индивидуального регулирования трудовых отношений* (прописанная в законодательстве как обязательная) отнюдь *не приобрела повсеместный характер*. К тому же в ряде случаев довольно распространена «двойная игра» — с работником подписывается трудовой контракт, куда заносится весь минимально необходимый набор обязательств работодателя перед работником, в том числе и минимальная оплата труда, однако на самом деле все существенные условия оговариваются в устной форме. Таким образом, юридически корректная форма трудовых отношений подчас не имеет ничего общего с действительным положением дел в малом бизнесе.

Безусловно, эта практика доиндустриального общества делает работников заложниками непредвиденных обстоятельств, лишает их возможности обращения к судебной защите своих интересов — невозможно защищать трудовые права работника, если они не зафиксированы в письменной форме или зафиксированы ненадлежащим образом (мы оставляем в стороне вопрос о том, насколько нынешнее российское государство вообще в состоянии обеспечить защиту лицам наемного труда). К вящему неудовольствию профсоюзов, *коллективный договор присутствует только на 6,1 % малых предприятий*. Создавшаяся ситуация объяснима: законодательство по этому вопросу диспозитивно и не обязывает предпринимателей стремиться к заключению коллективных договоров.

Малое предпринимательство в России

Подавляющее большинство предпринимателей при заключении трудового контракта оговаривали условия оплаты труда, круг трудовых обязанностей работника по определенной специальности, квалификации, должности, срок трудового договора (контракта). Таким образом, свыше половины опрошенных предпринимателей включают в контракты с работниками основные условия, которые законодатель называет необходимыми. Правда, согласно КЗоТ существует ещё одно необходимое условие — обязанность работодателя обеспечить охрану труда на предприятии, — отсутствие которого в любом трудовом договоре приводит к тому, что он не может считаться заключенным. На момент опроса пункт об охране труда присутствовал только на трети обследованных фирм. Какими бы обстоятельствами это ни объяснялось, факт остается фактом: *на 2/3 опрошенных малых предприятий трудовые договоры с работниками в результате этого не могут быть признаны юридически корректными.* С другой стороны, работодатели активно включают в трудовые договоры дополнительные условия, в виде продолжительности и графика рабочего времени, предоставления отпуска, компенсационных и стимулирующих доплат и надбавок, регулирования увольнения.

Особых различий между содержанием контрактов у постоянных и временных работников не установлено. Правда, трудовые контракты постоянных работников содержат более широкий набор условий трудовой деятельности. Кроме того, в контрактах временных работников относительно реже встречались гарантии предоставления отпуска, оплаты больничных листов и других социальных льгот. В отношении двух последних пунктов следует отметить, что действующее трудовое законодательство обязывает всех работодателей оплачивать своим работникам время болезни, очередные отпуска, предоставлять другие социальные гарантии. Однако данные опроса владельцев малого бизнеса свидетельствуют, что далеко не на всех малых фирмах даже в отношении постоянных работников предприниматели выполняют эти обязательства.

Различия в содержании трудовых контрактов между различными предприятиями не столь существенны, но все-таки заметны. В очередной раз это связано с *размером, возрастом и сферой деятельности* предприятия. В общем и целом хозяева более крупных и «зрелых» малых предприятий более активно, чем на стартовых и микрофирмах, включают в трудовые контракты со своими работниками различные условия их трудовой деятельности, тем самым повышая уровень их социальной защищенности.

Найм: используемые источники и их эффективность

Найм на малых предприятиях осуществляется преимущественно из (либо по рекомендациям) ближайшего окружения предпринимателей. При этом основные каналы поиска как постоянных, так и временных сотрудников — семейно-родственные, дружеские, профессиональные. Самыми «закрытыми» для приема людей, не имеющих личных связей с предпринимателем, оказались фирмы, специализирующиеся на предоставлении бизнес-услуг, с численностью персонала до 9 человек, со стажем производственной деятельности менее 12 месяцев, возникшие «на пустом месте». Наиболее часто идут на то, чтобы принимать людей «с улицы», предприятия строительства и бытового обслуживания населения. «Закрытость» малого бизнеса от рынка труда стирается по мере

взросления и роста численности занятых, что связано с вполне закономерным процессом постепенного истощения каналов «межличностного рынка труда».

Востребованность институциональных механизмов подбора рабочей силы — государственных и частных — со стороны малых предприятий, соответственно, оказывается невысокой. Таким образом, *значительная часть трудоспособного населения, которая, во-первых, не имеет личных связей с работающими на малых предприятиях, во-вторых, имеет статус безработных, оказывается фактически изолированной от малого предпринимательства.*

Занятость на малых предприятиях характеризуется интенсивной ротацией персонала: за прошедший год кадровый состав 2/3 обследованных фирм обновлялся как минимум на одну треть. При том, что среднесписочная численность работников на обследованных малых предприятиях составляла 22 человека, среднегодовое число вновь принятых — 7-8 человек. На половине объектов все вновь принятые на момент опроса оставались занятыми. На остальных фирмах в среднем каждый четвертый вновь принятый долго не задерживался и увольнялся, не отработав даже одного года. Таким образом, разность между числом вновь нанятых и уволенных работников составляет 5-6 человек и представляет собой среднегодовое изменение занятости.

Самыми стабильными в кадровом отношении оказались стартующие предприятия, здесь же было зафиксировано и максимальное число вновь нанятых. Таким образом, рост занятости в секторе малого бизнеса происходит в основном за счет приема новых работников на стартующие предприятия. В *отраслевом* аспекте наименьшая ротация кадров наблюдалась в сфере бизнес-услуг, максимальная — в производственной сфере, наиболее «крупной» по численности занятых.

Социально—трудовые проблемы

Социально-трудовые проблемы на большинстве обследованных малых предприятий не оказывают существенного влияния на их развитие. Более заметно, по мнению опрошенных, развитию бизнеса препятствуют высокая стоимость внешнего обучения и, как следствие, недостаток необходимых знаний и квалификации у работников, причем, в основном, у специалистов, служащих, менеджеров. Среднее воздействие на развитие малых предприятий оказывают проблемы слабой мотивации к труду, низкого интереса к работе. Традиционные для бывшей плановой экономики низкая дисциплина труда (прогулы по неуважительным причинам и др.), высокая текучесть кадров и нехватка работников ныне совсем не актуальны. Исключение составляет четверть малых предприятий, на которых изредка возникал дефицит отдельных специалистов.

Большинство малых предпринимателей считают, что именно они обязаны обеспечивать работникам своевременность выплаты и приемлемый уровень заработной платы, охрану и безопасные условия труда (что, как мы видели, далеко не всегда соблюдается на практике), сохранение занятости и соблюдение законов о труде. При этом пенсионное и медицинское страхование, по их мнению, должно гарантироваться государством, а повышение квалификации является прерогативой самих наемных работников. Причем в отношении этих трех гарантий (особенно в отношении повышения квалификации) предприниматели продемонстрировали относительно высокую готовность выступить в роли

Малое предпринимательство в России

софинансирующей стороны. Что касается профсоюзов, то, по мнению предпринимателей, в целом их роль в обеспечении работников социальными гарантиями весьма незначительна.

Высокий уровень социальной ответственности руководителей малого бизнеса за персонал своих предприятий (правда, на уровне декларирования намерений) объясняется как господствующим патернализмом («фирма — семья»), так и вполне рациональными экономическими мотивами. Во-первых, сама система приема на малые предприятия родственников, друзей, знакомых, или третьих лиц по их протекции накладывает определенный отпечаток патриархальности на всю систему трудовых отношений в российском малом бизнесе, особенно на микрофирмах. Во-вторых, традиционно на российских предприятиях предоставление работникам социальных гарантий считалось эффективным средством формирования стабильного и сплоченного трудового коллектива, что рассматривается иногда даже как более значимый фактор закрепления персонала, чем размер заработной платы. Важно, что владельцы малых предприятий осознают свою роль потенциально главного социального партнера; таким образом, *для выработки рамочного законодательства в области социального партнерства в секторе малого бизнеса имеется хороший социально-психологический фундамент.*

При более детальном рассмотрении взгляды на социальную ответственность *предпринимателей* оказываются вполне предсказуемыми: руководители реального сектора (промышленности и особенно строительства) чаще других возлагают бремя решения большинства социальных вопросов (кроме повышения квалификации) на предпринимателей. Повышение квалификации при содействии фирмы оказалось более популярно в интеллектуальном бизнесе. Гарантия охраны труда со стороны предпринимателя поддерживается чаще на фирмах с относительно безопасными условиями труда (торговые предприятия). Далее, чем старше и крупнее фирма, тем чаще его руководители стремятся найти внутренние возможности для обеспечения гарантий своим работникам. И, наконец, большую готовность в обеспечении гарантий обнаруживают руководители растущих предприятий, нежели убыточных или стабильных.

Таким образом, трудовые отношения в российском малом бизнесе в значительной мере находятся вне правового регулирования, диалог между нанимателем и нанимаемыми пронизан личностными моментами, условия труда довольно жесткие, но работники с этим мирятся. Очевидно, потребуется еще немало времени, чтобы в эту сферу могли прийти отношения цивилизованного трипартизма, а социальные гарантии работников перестали бы зависеть от воли «доброего» хозяина.

Основные внешние факторы и проблемы малого предпринимательства в России

Правовая база развития и налогообложение малого бизнеса

За годы реформ создан целый ряд законов, указов Президента и постановлений правительства, а также законодательных актов субъектов Федерации, ко-

торые так или иначе формировали и уточняли правовое поле российского малого бизнеса. Важнейшим среди них является закон «О государственной поддержке малых предприятий в Российской Федерации», принятый в мае 1995 г. Он стал основным рамочным законом для этого сектора. Главным критерием малых предприятий по-прежнему остается численность занятых:

- в промышленности, строительстве и на транспорте — до 100 чел.;
- в сельском хозяйстве и науке — до 60 чел.;
- в оптовой торговле и легкой промышленности — до 50 чел.;
- в розничной торговле и услугах для населения — до 30 чел.

Кроме того, в уставном капитале малых предприятий доля государства или третьих лиц, не являющихся в свою очередь малыми фирмами, не должна превышать 25 %. (Эти критерии в принципе близки тем, которые применяются в законодательстве стран Евросоюза.) Далее, в этом законе определены допустимые формы государственной поддержки малого бизнеса, пределы бюджетных средств на эти цели, перечень и соподчиненность участвующих в осуществлении государственной политики поддержки малого бизнеса структур и институтов, процедура принятия соответствующих государственных программ и т. п.

Другим документом, который взбудоражил — и продолжает беспокоить — предпринимательскую общественность, стал закон от 31.07.98 № 148 «О едином налоге на вмененный доход для определенных видов деятельности». Он предусматривает обязательное введение фиксированных авансовых ставок налога для малых предприятий с числом занятых до 15 чел. в некоторых сферах деятельности (торговля, строительство, услуги и др.); при этом конкретный механизм расчета вмененного дохода, исходя из местоположения и занимаемой предприятием площади, численности занятых и т. д. оставлен на усмотрение субъектов Федерации.

В целом законодательная база для развития малого предпринимательства на сегодня весьма слаба, неполна и противоречива. Так, по сей день не принят ряд важных законов, — например, закон о кредитных союзах малого бизнеса, о гарантийных фондах в малом предпринимательстве, о социальной защите малого предпринимателя (мы не говорим здесь о тех брешах в законодательстве, которые препятствуют развитию любого бизнеса — как крупного, так и малого, — иначе этот перечень продлился бы весьма значительно). Неурегулированы вопросы, связанные с частной собственностью на землю, что не позволяет развивать залоговые операции; не внесен в Думу закон о ремесленничестве; не приняты поправки в указанный выше рамочный закон, которые конституировали бы понятия «микропредприятие», «среднее предприятие».

Далее, многие законы являются лишь рамочными, включая и базовый закон «О государственной поддержке малого предпринимательства», что означает, что их действие либо зависит от других законодательных актов, которые иногда не появляются годами, либо от подзаконных актов исполнительной власти, которые подчас искажают идею законодателя до неузнаваемости.

Есть, конечно, и позитивные изменения в законодательной базе. Особенно важным шагом стало в свое время принятие Гражданского кодекса (первая часть его вступила в силу 1.01.95) — в нем были определены правовые формы предприятий, описаны процедуры учреждения, реорганизации и ликвидации предприятий, принципы и границы ответственности за результаты хозяйственной деятельности, допустимые формы сделок и т. п. Гражданский кодекс устранил

Малое предпринимательство в России

многие лакуны и противоречия в действующем законодательстве и заложил основы свободы договоров, ответственности за хозяйственную деятельность и конкуренции в российской экономике. Еще одним важным шагом стал Налоговый кодекс (первая часть принята Думой и вступила в действие с 1 января 1999 г.).

В целом правовое поле российского малого бизнеса за последние годы существенно изменилось, но не всегда — в лучшую сторону. Большинство новаций было связано с налогообложением. В частности, введение Налогового кодекса РФ (часть I) с 01.01.99 г. продолжило тенденцию «вымывания» из федерального законодательства льгот и преференций для малых предприятий. Принцип «социальной налоговой справедливости» унифицирует налогоплательщиков всех категорий, не подразделяя их на «малые» и «большие» предпринимательские структуры. Статья 56 налогового кодекса РФ прямо указывает, что «нормы законодательства о налогах и сборах, определяющие основания, порядок и условия применения льгот по налогам и сборам, не могут носить индивидуальный характер». При этом *понятие «малое предприятие» как особая категория налогоплательщика в налоговом кодексе РФ не применяется*, что фактически снимает саму возможность постановки вопроса о налоговых преференциях и льготах со стороны федеральной власти для малого бизнеса. Согласно новым налоговым правилам предпринимателю придется отдавать с рубля дохода 60 коп. в качестве налогов. Тогда как в странах, где малый бизнес гораздо прочнее стоит на ногах (в тех же США или Турции), совокупная доля налоговых изъятий с 1 долл. дохода составляет 20—30 центов!

Государство во имя абстрактной налоговой справедливости уравнило всех налогоплательщиков. Но ведь — во имя той же социальной справедливости — субъектам малого бизнеса необходимо помочь уравнивать стартовые позиции на рынке инвестиций и заказов со средними и крупными предпринимательскими структурами. Введенный с 01.01.2000 г. Бюджетный кодекс РФ (БК РФ) также не сулит радужных перспектив, фактически закрывая возможности для использования бюджетных средств на прямую имущественную поддержку малого бизнеса. И в этом он противоречит положениям действующего Федерального Закона «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации». Например, ст. 2 предусматривает финансирование не менее 50 % разработки и реализации программ развития и поддержки малых предприятий за счет средств федерального бюджета и специализированных внебюджетных фондов РФ, а субъектам малых предприятий необходимо установление льгот по федеральным налогам и иным платежам в федеральный бюджет и специализированные внебюджетные фонды РФ.

Выше вкратце обрисованы тенденции ужесточения законодательства со стороны федеральных властей. Но угнетающую роль играют также многочисленные нестыковки в законах, принятых в разное время, а также рассогласование между законами и ведомственными нормативными документами, во множестве «производимыми» российскими министерствами, комитетами, службами и агентствами.

Опыт Евросоюза, США, Японии показывает, что с момента появления первых законодательных актов о государственной поддержке малого предпринимательства до создания комплексной правовой системы проходит 18—20 лет. Например, в США закон о мелком бизнесе был принят в 1953 г., закон об инвестициях в малую экономику — в 1958 г., а закон о реформе, направленной

на развитие возможностей предпринимательства, — только в 1986 г. (правда, в указанные законы постоянно вносились прогрессивные поправки и издавались дополнительные законодательные акты о защите прав и создании условий для развития малых предприятий).

Очевидно, настало время разработки и принятия (подобно США) закона о реформе малой экономики, а также изменения форм, методов и условий антикризисного управления государственной поддержкой и развитием малого (а затем и среднего) бизнеса.

На сегодня же законодательство о малом бизнесе в России пока не является надежной правовой базой для его функционирования. К тому же государство в своей реальной политике, а также в деятельности отдельных представителей государства, наделенных властно-распорядительными функциями, не только нарушает свои обязательства перед малыми предприятиями, но и стремится управлять, диктовать свою волю самостоятельным субъектам рыночной экономики.

Государственное регулирование как барьер развития малого предпринимательства

Государственное регулирование — необходимый и неизбежный процесс, задачами которого в развитых рыночных экономиках являются поддержание и обеспечение равного доступа субъектов малых предприятий к необходимой им инфраструктуре, защита конкуренции от попыток монополизации и защита потребителя — от недобросовестных продавцов и поставщиков товаров и услуг. Для того чтобы такое регулирование было эффективным, необходимо сдерживание неизбежных тенденций к бюрократизации всякого государственного регулирования и превращению его из элемента государственной политики в чиновничью «кормушку». К сожалению, в российской действительности положительные моменты государственного регулирования — в силу слабости как самого государства, так и гражданского общества — выражены недостаточно, тогда как негативные превратились в особую группу факторов, препятствующих нормальному развитию малых предприятий.

Наиболее очевидным образом административные барьеры на пути предпринимательства проявляются в процессе *регистрации* малых предприятий, а также при периодически возникающей необходимости получения или возобновления *лицензии* на осуществление того или иного вида предпринимательской деятельности. Внесенный правительством в Думу (после ожесточенных подковерных схваток между представителями различных ведомств) так называемый антибюрократический пакет Г. Грефа в целом создает предпосылки для значительного сокращения тягот, выпадающих на долю малых предприятий, поскольку становится возможной система «единого окна» (когда предприниматель сможет получить весь пакет необходимых разрешений и согласований в одном-единственном ведомстве — плохо только, что этим ведомством окажется фискальное...), а число видов деятельности, подлежащих обязательному лицензированию, сокращается с более чем 2000 до 104, причем региональным и местным органам запрещается устанавливать свои списки лицензируемых видов деятельности. Кроме того, в строгие рамки вводится практика различного рода административных проверок, доставляющая головную боль каждому дей-

Малое предпринимательство в России

ствующему малому предприятию. Ведь любая проверка отнимает время у владельца и менеджеров фирмы и сопряжена, как правило, с необходимостью уплаты штрафов за выявленные упущения или «отступного» проверяющим. О том, как часто малым предприятиям приходится отвлекаться от текущих дел и привечать работников многочисленных инспекций и контрольных органов, свидетельствуют данные табл. 4.

Кроме перечисленных в таблице контролирующих органов, опрошенные упоминали еще гостехнадзор, соцстрах, инспекцию по труду, отдел соцзащиты, энергонадзор, экологическую милицию. Если верить данным опроса, то чаще всего малый бизнес беспокоят органы внутренних дел, санитарно-эпидемиологическая служба, пожарники, рэкет и налоговые органы — от 10 до 15 % респондентов встречаются с ними ежемесячно или даже чаще.

В некоторых регионах накоплен опыт эффективного противодействия жёланию чиновников «сделать как лучше». Например, в Бурятии некоторое время назад был выпущен своего рода «самоучитель» под названием «Правовая поддержка предпринимательства (игра по правилам)». В нем предпринимателей обучают тому, как бороться с проверками, используя существующую законодательную базу. Число проверок сократилось [Коммерсант 2000]. А в других регионах уже сами администрации приняли решение завести на всех малых предприятиях амбарные книги, где проверяющие должны указать срок и цель посещения фирмы, а также основание своего визита (кто и с какой целью уполномочил провести проверку). И здесь результаты обнадеживают — проверок стало меньше.

Теневая активность малого бизнеса

Наиболее распространенным ответом малого бизнеса на многочисленные барьеры и препятствия, которые чинят ему власти, является уход в «тень». Обычно под теневой — в отличие от сугубо криминальной — подразумевают деятельность, которая либо не подпадает под действие существующих законов, либо связана с сокрытием оборота или доходов от учета и налогообложения.

Реальных объемов «теневого» экономики в сфере малого предпринимательства не знает никто. РНИСиНП попытался в ходе своих опросов собрать мнения самих малых предпринимателей. Отдавая себе отчет в известной приближенности ответов «экспертов», можно сделать некоторые осторожные оценки (опрос июня 1999 г.):

- реальная численность занятых в малом бизнесе занижена на четверть;
- заработная плата персонала малых предприятий занижена на треть;
- оборот малого бизнеса занижен на 20—30 %;
- число действующих на рынке фирм занижено официальной отчетностью примерно на 10—20 %.

По оценкам экспертов, процесс ухода малого бизнеса в теневую экономику нарастал на протяжении всех лет реформ. Если в 1993 г. в «тени» осуществлялась примерно половина хозяйственного оборота малых фирм, то к 1999 г. этот показатель перевалил за 90 % [Коммерсант 2000].

Что же, по мнению самих предпринимателей, можно и нужно сделать, чтобы малый бизнес смог легализоваться, выйти из «теневого» экономики (табл. 5)?

Таблица 4. Как часто Ваше предприятие посещают представители следующих контролирующих органов (в % от опрошенных) ?

	Реже, чем 1 раз в год	Ежегодно	Ежеквар- тально	Ежеме- сячно	Чаше, чем 1 раз в месяц
Пожарный надзор	20,0	34,0	25,6	12,2	2,3
Санитарно-эпидемиологическая служба	27,3	24,9	23,0	12,2	2,9
Лицензионная палата	39,6	20,2	6,8	2,7	0,7
Архитектурное управление	47,9	9,8	2,0	1,9	0,7
Налоговая инспекция	23,5	35,9	23,1	7,1	3,0
Органы внутренних дел	35,2	11,7	12,2	11,1	5,7
Таможенники	45,1	3,6	1,0	1,3	0,8
Пенсионный фонд	36,8	31,2	9,0	1,5	0,4
Рэкет	32,7	4,0	2,6	9,6	2,7

Источник: опрос РНИСиНП (июнь 1999 г.).

Примечание: сумма процентов по каждой строке меньше 100, так как некоторые малые предприятия представители перечисленных органов вообще не посещают.

Таблица 5. При каких условиях, по Вашему мнению, малым предпринимателям было бы выгоднее выйти из «тени» (в % от опрошенных)?

Снижение налогов до разумного уровня	57,7
Эффективная защита от преступности	20,6
Резкое сокращение коррупции в госаппарате	25,5
Работа на устойчиво финансируемый госзаказ	12,8
Доступный кредит	18,1
Сокращение сферы лицензирования	10,4
Иное условие	1,6
При нынешней ситуации в стране это нереально	36,4

Примечание: сумма процентов превышает 100, так как было возможно несколько ответов.

Более половины предпринимателей поддержали бы упрощение системы налогообложения и общее снижение налогов. Далее, свыше трети опрошенных считают невозможным выход малого бизнеса из теневой экономики при нынешнем положении в стране. Если присовокупить сюда ответы тех, кто считает необходимым сократить коррупцию в госаппарате и вести эффективную борьбу с преступностью (а таких ответов в совокупности даже больше, чем откровенно пессимистических), и принять во внимание крайне низкую, мягко говоря, эффективность соответствующих действий всех ветвей российской власти в последние годы, то приходится признать, что эти пожелания относятся к разряду едва ли выполнимых.

Наконец, те меры, которые находятся в сфере возможного, хотя и трудно реализуемого — *доступный кредит, госзаказ, сокращение сферы лицензирования*, — в совокупности собрали примерно столько же голосов, как и мнение о принципиальной невозможности выхода малого бизнеса из «теневого» экономики. Т. е. сегодня даже их осуществление не сулит, по-видимому, немедленного успеха в деле оздоровления российского малого бизнеса.

Государственная политика в отношении малого бизнеса

Принципы и механизм политики в отношении малых предприятий в России

В российских и зарубежных публикациях неоднократно отмечалось в качестве важнейшей причины отсутствия ощутимых результатов российских реформ дефицит не только артикулированной политики в отношении малых предприятий, но — более того — сколько-нибудь осмысленной политики в отношении частнопредпринимательского сектора экономики вообще. То есть причиной отсутствия сдвигов в политике государства в отношении малого бизнеса следует назвать «плохие институты» и невнятную концепцию.

Что касается «*плохих институтов*», то следует обратить внимание, прежде всего, на постоянные изменения всей конструкции государственных органов, участвующих в выработке и осуществлении политики в отношении малых предприятий на федеральном уровне. Во-вторых, следует упомянуть не только сумбурные и непрерывные изменения организационной схемы государственной политики в отношении малых фирм, но и непрерывную кадровую чехарду во главе ряда ведомств, связанных с ее осуществлением.

Далее, ошибочные концепции привели к построению методически весьма слабых, уязвимых схем поддержки малых предприятий. С одной стороны, в особенности на первом этапе рыночных реформ (1992—1994 гг.), вопреки господствовавшему на уровне кабинета министров либерализму, в отношении малых фирм доминировала идея о том, что государство от лица общества должно направлять их развитие, диктуя свои приоритеты (отраслевые, региональные и др.) — дабы, как утверждалось, малый бизнес способствовал устранению дефицита на локальных рынках. Такой интервенционистский подход доминировал в первой (1994—1995 гг.) и второй (1996—1997 гг.) федеральных программах государственной поддержки малого предпринимательства; тот же подход воспроизводился — с большим рвением и большими практическими результатами — и на уровне регионов, принимавших и приступавших к реализации своих областных (республиканских) программ.

Типичным инструментом такого подхода были льготные кредиты малым предприятиям в «социально значимых» отраслях. В результате фонды поддержки предпринимательства выдали значительное число «*плохих*», ничем не обеспеченных кредитов, расцвела коррупция, а финансовая база деятельности большинства фондов сократилась, либо была подорвана. С другой стороны, в проти-

воположность указанной логике, либеральная идеология равных условий для всех субъектов рыночной экономики господствовала на высших этажах министерств, отвечавших за финансовую и экономическую политику России в целом: ни в одном из трех ведущих экономических министерств — экономики, финансов, государственного имущества — идея специальной поддержки малого бизнеса никогда не вызывала поддержки.

На уровне субъектов Российской Федерации к настоящему времени уже действуют 79 региональных фондов. Более чем в 30 регионах приняты собственные программы поддержки малых предприятий, примерно в 15 из них приняты собственные — аналогичные федеральному — рамочные законы о поддержке малого предпринимательства. Следовательно, проблемы и ошибки были зачастую теми же, что и на федеральном уровне; более того, во многих случаях — особенно в ряде регионов так называемого красного пояса — сложилась не просто интервенционистская модель; фактически же, не имея возможности запретить этот новый сектор экономики, региональные власти здесь просто мирились с его существованием, не оставляя попыток взять под свой контроль, а поддержку оказывать только карманным структурам. Регистрация и лицензирование отдельных видов деятельности превращались в средство принуждения и контроля.

Кроме того, реальные возможности и интеллектуальные ресурсы, направленные на поддержку малого бизнеса в разных регионах, весьма различны. Такие лидеры рыночных реформ, как Москва, Петербург, Екатеринбург, выстроили довольно развитые и гибкие системы поддержки малого бизнеса на региональном уровне (созданы соответствующие государственные и общественные институты, внедрены схемы обучения, консультирования и косвенной финансовой поддержки местных малых предприятий) и располагают определенными финансовыми ресурсами для обеспечения проводимой ими политики. Иначе обстоит дело в подавляющем большинстве бедных регионов, дотируемых из федерального бюджета.

Далее, значительная часть проблем связана с тем, что *коммунальное самоуправление* в России до сих пор не обеспечено в правовом отношении и не располагает достаточными средствами и возможностями для соответствующих шагов в области поддержки малых предприятий на своей территории, а ничтожная доля налоговых отчислений, поступающих от фирм в федеральный и региональные бюджеты, которая достается им в конечном счете, не создает материальной заинтересованности в поддержке «своего» малого бизнеса.

К настоящему времени во многих регионах создана минимально необходимая инфраструктура поддержки малого бизнеса. Несмотря на огромные трудности, по России действуют 49 агентств поддержки малого предпринимательства, предоставляющих консультационные, бухгалтерские, информационно-маркетинговые и др. услуги, 33 лизинговых компании, 29 бизнес-инкубаторов [Бизнес для всех 2000, с. 5]. Этого, конечно, мало, учитывая необъятные просторы и степень остроты стоящих перед малыми предпринимателями проблем. Однако начало положено, и содействовать превращению этих ростков в саморегулирующуюся систему государственной и общественной помощи малому бизнесу — одна из актуальнейших задач государства в рамках федеральных программ поддержки. Но решается она на протяжении всех последних лет из рук вон плохо.

Федеральные программы поддержки малого предпринимательства

Главными рычагами воздействия российского государства на развитие малого, предпринимательства являются федеральные и региональные программы государственной поддержки малого предпринимательства. Основные направления и задачи федеральных программ, которые, согласно Закону (ст. 7), Правительство РФ должно ежегодно перед представлением бюджета выносить на рассмотрение Федерального Собрания РФ, состоят в следующем:

- формирование инфраструктуры поддержки и развития малых предприятий;
- создание льготных условий использования субъектами малых предприятий государственных ресурсов (материально-технических, информационных, финансовых), а также научно-технических разработок и технологий;
- установление для малых предприятий упрощенной процедуры регистрации, лицензирования, сертификации продукции, государственной бухгалтерской и статистической отчетности;
- содействие развитию торговых, научно-технических, производственных, информационных связей с зарубежными государствами;
- организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для малых предприятий.

Для реализации указанных направлений Закон обязывает включать в любую из этих программ следующие меры:

- формирование инфраструктуры поддержки (одновременно на местном, региональном и федеральном уровнях);
- вовлечение в малые предприятия социально незащищенных слоев населения;
- внесение предложений в установленном законодательством порядке о налоговых льготах для малых предприятий и ежегодное выделение средств из соответствующих бюджетов на их государственную поддержку;
- передача субъектам малых предприятий результатов **НИОКР** и инновационных программ;
- передача малым предприятиям завершенных и пустующих объектов, а равно нерентабельных и убыточных предприятий на льготных условиях;
- обеспечение возможности первоочередного выкупа арендуемых малыми предприятиями объектов недвижимости (с учетом вложенных в эти объекты средств).

Разразившийся в 1998 г. финансовый и банковский кризис ослабил и без того скромные возможности федерального бюджета по финансированию федеральных программ поддержки малых предприятий. Еще одна существенная причина состоит в том, что соответствующие государственные органы по старинке пытаются решить сложную задачу сугубо бюрократическими способами, при отсутствии четко сформулированных целей и принципов государственной политики в области малого предпринимательства.

Эти ошибки, а также хроническое бюджетное недофинансирование вынуждало Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства (ФФПМП) искать альтернативные источники наполнения тощего бюджета — например,

за счет размещения части полученных от государства средств в «надежные» и ликвидные государственные бумаги. Но рынок государственных ценных бумаг рухнул в августе 1998 г. Кроме того, Фонд делал это с процедурными нарушениями, что впоследствии было вскрыто проверками и признано нецелевым использованием государственных средств. Вместо очередных бюджетных ассигнований финансовые средства, наоборот, были изъяты из ФФПМП в пользу бюджета.

В 2000 г. намечалось некоторое оживление государственной политики в области малого бизнеса. Так, принята Правительством и одобрена Госдумой четвертая Федеральная программа на 2000—2001 гг. Ее целью провозглашено создание благоприятных условий для устойчивой деятельности малых предприятий, а задачами являются нормативно-правовое обеспечение малого предпринимательства, развитие прогрессивных финансовых технологий — включая лизинг, гарантийно-залоговые схемы, франчайзинговые цепочки и т. п. — и международное сотрудничество, в том числе расширение внешнеэкономической деятельности малой экономики, привлечение иностранных инвестиций в российский малый бизнес.

Разработчики программы исходили из того, что до конца 2001 г. в рамках различных мероприятий Программы поддержку в той или иной форме получают до 200—250 тыс. малых предприятий (т.е. примерно 20—25 % от общего числа), причем количество рабочих мест в малом бизнесе возрастет на 1 млн чел., достигнув примерно 8,5 млн. А вклад малого предпринимательства в ВВП страны по итогам реализации программы составит... все те же 12 % [Ведомости 2000], что и во второй половине 1990-х годов. Иными словами, планка ожидаемых достижений существенно снижена — по-видимому, в результате некоторого отрезвления чиновников в оценке эффективности «благотворного» влияния государства на малое предпринимательство: стоит напомнить, что в рамках предыдущей программы, судьба которой оказалась весьма незавидной, предполагалось в результате активности государства увеличить численность работников малых предприятий в 1,5 раза, а вклад малого бизнеса в ВВП довести до 15—17 %. Сегодня о столь значительных достижениях — при том, что согласно всем официальным прогнозам правительственных и окологосударственных структур в среднесрочной перспективе Россию ожидает только рост — никто не помышляет. И это симптоматично: вероятно, на малый бизнес как на локомотив экономики в государственных сферах никто не рассчитывает. Об этом говорят, например, цифры о масштабах государственной поддержки малых предприятий: если разделить те примерно 330 млн рублей, на которые может рассчитывать малый бизнес, на 200—250 тыс. малых фирм, которые предполагается в различной форме вовлечь в данную программу, то получится... 1,5 тыс. рублей за два года.

Сложившаяся инфраструктура поддержки малого предпринимательства в условиях недофинансирования программ претерпевает существенные изменения. Усиливаются «крайние проявления»: коммерциализация превращает систему государственной поддержки из инфраструктуры в разновидность предпринимательства (в частности, эта тенденция имеет место в деятельности государственных фондов поддержки малого предпринимательства и других субъектов инфраструктуры, не имеющих притока бюджетных денежных средств). Другая крайность, когда государственные структуры пытаются усилить прямое влия-

Малое предпринимательство в России

ние на текущую деятельность предпринимателей, что возвращает нас к прежней системе государственной плановой экономики.

Мнения предпринимателей о государственной поддержке малого бизнеса

Не удивительно, что сами предприниматели выражают к проводимой государством политике либо насмешливо-презрительное, либо негодующее отношение. Вот что поведали сами представители малого бизнеса о государственной поддержке в ходе все того же опроса РНИСиНП (июнь 1999 г.).

Как видно из табл. 6, основные «помощники» малого бизнеса — их коммерческие партнеры (зачастую — материнские фирмы) и местные власти. Роль всех остальных государственных, общественных и иностранных институтов в поддержке малого предпринимательства незначительна. Чаще всего поддержку со стороны *федерального правительства* получали «старые», созданные в ходе приватизации, микрофирмы, а также те, у которых в кризисном втором полугодии 1998 г. выросли объемы реализации. В отраслевом сопоставлении наиболее значительная доля утвердительных ответов (почти четверть!) — по группе сельскохозяйственных малых предприятий; довольно высоко оценили помощь федерального правительства также малые предприятия научного профиля.

А вот у *региональных властей* приоритеты были несколько другими: «старые», приватизированные и созданные в ходе реструктуризации, но преимущественно относительно крупные (свыше 50 занятых); те, у которых основные финансово-экономические показатели во втором полугодии 1998 г. были стабильными, в отраслевом отношении — преимущественно сельскохозяйственные, а также предприятия в сфере науки и интеллектуальных услуг. Региональные власти, судя по ответам предпринимателей, поддерживали главным образом — приватизированные малые предприятия с числом занятых свыше 50 чел. со стабильными показателями финансовой деятельности во втором полугодии 1998 г., в отраслевом отношении — строительные фирмы.

Фонды поддержки малого предпринимательства помогли преимущественно «молодым» и «зрелым» малым предприятиям, как правило, возникшим в ходе приватизации или изменения своего организационно-правового статуса. Агентства поддерживали чаще «молодые», созданные путем реструктуризации микрофирмы и фирмы с числом занятых от 11 до 50 чел. *Международные организации* преимущественно оказывали содействие стартующим, впервые зарегистрированным фирмам, у которых объем реализации и прибыль в кризисном втором полугодии 1998 г. как минимум не снижались; в основном — малым предприятиям с числом занятых свыше 50 чел.

Отечественные фирмы-партнеры несколько чаще помогали стартующим, впервые зарегистрированным малым предприятиям, с числом занятых свыше 50 чел. Зарубежные партнеры явно не благоволили к стартующим фирмам. Отраслевые приоритеты иностранных партнеров очевидны — наука, интеллектуальные услуги, туризм, здравоохранение.

Что выяснилось в ходе опроса? Во-первых, реже всего поддержка оказывается тем, кто в ней больше всего нуждается — стартующим малым предприятиям, микрофирмам. Во-вторых, власти всех уровней отдают предпочтение бывшим государственным предприятиям (приватизированным и созданным в ходе

Таблица 6. Кто оказывает Вам помощь и поддержку? (в % от опрошенных)

Федеральное правительство	2,7
Региональные администрации	4,4
Местные власти	17,6
Фонды поддержки малого предпринимательства	5,1
Агентства поддержки малого предпринимательства	2,0
Международные организации	1,4
Отечественные фирмы-партнеры	20,2
Зарубежные партнеры	5,7
Общественные организации	3,1

Примечание: 49 % опрошенных вообще не ответили на данный вопрос.

реструктуризации), «не замечая» новый частный сектор. В-третьих, вызывает удивление, что поддержке «своих» целевых групп — инновационного бизнеса и стартующих малых предприятий — так мало внимания уделяют фонды и агентства. Поистине государственный подход проявляют международные организации, а также более крупный отечественный и зарубежный бизнес.

Из табл. 7 явствует, в каких направлениях оказывалась поддержка малому бизнесу. Обращает на себя внимание то обстоятельство, что наиболее заметной является информационная поддержка, далее с небольшим отрывом следует финансовая помощь в различных формах, затем — помощь в сбыте, аренде и приобретении сырья и оборудования. Остальные виды и направления поддержки выражены значительно слабее.

Как следует из табл. 8, приоритеты поддержки, по мнению самих предпринимателей, должны быть иными, нежели складывающиеся на практике. Высоко оценивается лишь финансовая и информационная поддержка (причем потребность в ней, по-видимому, несопоставима с масштабами реально предоставляемой финансовой помощи), а также аренда.

Низкой является, по мнению предпринимателей, значимость тех форм поддержки, на которые делался упор в последних федеральных и региональных программах поддержки малого предпринимательства. Это доступ к неиспользуемым производственным площадям, содействие в получении необходимого оборудования и установлении кооперационных связей с крупными предприятиями. Довольно часто предприниматели отмечали, что самой эффективной формой помощи со стороны нынешнего российского государства была бы ситуация, когда власти хотя бы просто не мешали вести нормальную хозяйственную деятельность.

По оценкам предпринимателей, совершенствование правовой системы, включая обеспечение безопасности и защиту прав собственности, также не относится к числу наиболее острых проблем (в этом проявляется либо неверие в то, что здесь государство может навести порядок, либо иллюзия о том, что правовые рамки хозяйственной деятельности полезны, но не первостепенны по своей значимости). Малочисленны и те, кто высказались за гарантийную поддержку по кредитам коммерческих банков.

Малое предпринимательство в России

Таблица 7. В какой области Вы ощущаете поддержку? (в % от опрошенных)

Финансовая (кредиты, залог, лизинг)	15,8
Налоговая (льготы)	7,6
Повышение квалификации персонала	4,2
Информационная (маркетинг, реклама)	16,7
Нахождение покупателей (сбыт)	11,6
Нахождение зарубежных партнеров	3,4
Аренда помещений	11,6
Приобретение сырья, оборудования	11,6
Правовые консультации, защита	8,2

Примечание: число не ответивших на этот вопрос превысило 52 % опрошенных.

Таблица 8. Какая поддержка желательна? (в % от опрошенных)

Прямая финансовая помощь (целевой льготный кредит)	22,4
Предоставление гарантий по кредитам коммерческих банков	7,6
Содействие в получении необходимого оборудования	6,1
Обеспечение безопасности бизнеса и личной безопасности	17,0
Привлечение к выполнению госзаказов	17,8
Облегчение доступа к неиспользуемым производственным площадям	9,4
Содействие в установлении кооперационных связей с крупными предприятиями	4,5
Информационная поддержка	9,2
Упрощение налогообложения	37,2
Общее снижение налоговых ставок	35,8
Отмена (упрощение) лицензирования	7,3
Обучение ведению бизнеса, учета и т.д.	3,3
Защита прав собственности, улучшение работы суда	7,1
Ничего не надо, пусть хотя бы не мешают	14,5
Иное	1,9

Примечание: общее число ответов превышает число опрошенных, так как было возможно до 3-х вариантов ответов.

Наиболее желательными, абсолютно доминирующими в ответах предпринимателей являются различные виды поддержки, связанные с облегчением налогообложения. По сути, *малый бизнес настаивает, во-первых, на налоговых льготах, во-вторых, на упрощении действующего налогового законодательства, в-третьих, на снижении общего налогового бремени.*

О возможностях государственной поддержки малого предпринимательства

Даже если бы исполнительная власть захотела что-либо улучшить, в ее запасе — при сохранении посылки о том, что в паре «государство — малый бизнес» за первым партнером навечно закреплён статус старшего, который предписывает малому бизнесу отрасли и формы развития — на сегодня недостаточно средств и возможностей для этого.

В самом деле, что может сделать государство, используя апробированные рычаги? Для того, чтобы создать условия для выхода малых предприятий из «теневой» экономики, необходимо снизить налоговое бремя. Но это весьма не просто сделать в условиях, когда в бюджете хронически не хватает средств для финансирования первоочередных расходов. Пересмотреть структуру и порядок взимания платежей и сборов с субъектов малых предприятий (имея в виду не только налоговое законодательство, но и подзаконные нормативно-правовые акты федерального правительства и инструкции федеральных ведомств)? Но это едва ли возможно в условиях, когда Налоговый кодекс отрицает саму возможность предоставления каких-либо преференций отдельным категориям налогоплательщиков. Перераспределить пропорции налоговых поступлений между центром, регионами и местным самоуправлением в пользу последнего? Это едва ли реалистично в нынешних условиях, ибо местное самоуправление в России — под нажимом региональных администраций и при попустительстве федерального центра — по-прежнему находится в стадии зарождения и не имеет ни четкой правовой базы, ни традиций.

Может быть, побудить малые фирмы выводить свой оборот из «тени», перенеся центр тяжести социальных налогов и отчислений с предприятий на работников и одновременно снизив совокупные размеры этих отчислений (за счет лучшей собираемости эти потери могли бы быть покрыты)? При этом, разумеется, следовало бы обеспечить ощутимый рост заработной платы. Нет рычагов и политической воли, да и профсоюзы возразят.

Ввести налоговые каникулы по прибыли для начинающих малых предприятий, дабы увеличить долю начинающих предпринимателей с ничтожных долей процента до приемлемой величины (а за счет этого несколько ослабить напряжение на рынке труда)? Опять-таки, камнем преткновения становится Налоговый кодекс.

А проблемы миллионов индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица — челноков, ремесленников? Как решать их, если законопроект о ремесленничестве уже который год разрабатывается.

Опросы владельцев малых предприятий показали, что финансовые услуги государства практически незаметны для подавляющей массы собственников, испытывающих острую потребность в заемных ресурсах, а также гарантийно-залоговом обеспечении.

Начавшееся снижение административных препон на пути малого бизнеса — сокращение перечня лицензируемых видов деятельности, упрощение процедуры регистрации, введение в какие-то рамки вакханалии различного рода «проверок»? Но можно ли всерьез рассчитывать, что мздоимцы, коррупционеры, вымогатели смирятся с утратой гарантированных «левых» доходов? Да и можно

Малое предпринимательство в России

ли полагать, что власть, социальной базой которой является только чиновничество, пойдет войной на интересы значительной части этой касты?

Одним словом, вопросов и сомнений возникает слишком много. Пожалуй, сложившаяся более или менее стихийно политика государства в области малого предпринимательства себя исчерпала. Но что может прийти ей на смену?

Возможные сценарии развития российского малого бизнеса в обозримой перспективе

По всей видимости, в развитии российского малого бизнеса на ближайшую перспективу возможны три основных сценария — оптимистический, пессимистический и реалистический.

Оптимистический сценарий предполагает, что российское государство, наконец, переходит от обещаний к практическим делам — реальному снижению и упрощению налогообложения малого бизнеса, решительной борьбе с коррупцией (мы имеем в виду не столько репрессии против отдельных чиновников, сколько ликвидацию многочисленных пробелов в законодательстве и всевластия ведомственных инструкций, зачастую полностью извращающих благие намерения законодателей), снижению административных барьеров при входе на рынок (сегодня регистрация нового малого предприятия занимает в среднем 2,5—3 мес. и стоит несколько тысяч долларов), укреплению правового режима частной собственности, включая собственность на землю. Кроме того, должна прекратиться искусственная поддержка «лежачих» крупных предприятий, и их реструктуризация должна проводиться таким образом, чтобы доступ к их активам и площадям для малого бизнеса был более прямым и легким. Для этого необходимы, помимо политической воли и соответствующих приоритетов в экономической политике, определенные внешние предпосылки — сохранение в среднесрочной перспективе относительно высоких цен на основные экспортные товары России (нефть и газ), перераспределение налоговых поступлений от экспорта на стимулирование несырьевых отраслей и инноваций, минимально благоприятный режим реструктуризации внешних долгов страны.

При этих условиях сектор малого предпринимательства начнет стремительно развиваться; допускаем, что темпы его развития приблизятся к тем, что наблюдались в начале 1990-х годов, когда численность малых предприятий от года к году примерно удваивалась. Пытаясь оценить возможные масштабы развития малого бизнеса при максимально благоприятном варианте социально-экономической ситуации в России, мы исходим из следующих гипотез. Во-первых, социологические исследования, проводившиеся в странах с развитой рыночной экономикой, свидетельствуют, что доля потенциальных предпринимателей обычно составляет в обществе около 4—6 % взрослого населения. Аналогичные исследования, проводившиеся в последние годы в России, в целом подтверждают, что таков же порядок этой оценки и в российском обществе. Таким образом, при реализации оптимистического сценария практически все потенциальные предприниматели могли бы осуществить свои предпринимательские наклонности (причем подавляющее большинство из них, разумеется, именно в малом бизнесе), что довело бы число действующих малых предприятий до 2,8—3 млн, а численность занятых в малом бизнесе только на постоянной основе — до 18—24 млн человек. Во-вторых, реструктуризация круп-

ных предприятий и санация финансовой системы страны неизбежно приведет к значительному высвобождению рабочей силы. Следовательно, не может не возрасти и численность самозанятых, а также малых предпринимателей «поневоле». Если в конце 1990-х годов их доля среди опрошиваемых малых предпринимателей составляла около 10 %, то в таких условиях она неминуемо возрастет. Предположительно, в 2005—2006 гг. число зарегистрированных малых предприятий в России могло бы возрасти в первом приближении до 4 млн, численность занятых — до 32—35 млн, а вклад в ВВП — увеличиться с нынешних 10—12 % как минимум до 35 %.

Пессимистический вариант предполагает, что продолжается политика косметического реформирования российской экономики и социальной сферы. При этом лозунги «поддержки малого предпринимательства» на деле оборачиваются дальнейшим усилением налогового пресса, вследствие чего малый бизнес все стремительнее переносит свою активность в теневую экономику. Государство реагирует на это усилением репрессий (оборотной стороной чего становится дальнейший расцвет коррупции на низовом уровне), ужесточением регистрационно-лицензионных процедур. В результате малое предпринимательство, конечно, не погибнет вовсе — хотя бы в силу того, что крупные предприятия не в состоянии поглотить все рабочие руки, — но в лучшем случае продолжит стагнировать примерно на нынешнем уровне, когда число малых предприятий во всей России примерно сопоставимо с численностью малых предприятий в одной Варшаве.

Реалистический сценарий — примерно посередине. Государство упрощает налогообложение, но не может его заметно снизить (в силу отсутствия политической воли или неблагоприятных внешнеэкономических и макроэкономических условий). Совершенствование законодательства ведется медленно, вяло, чиновничество успевает отреагировать на каждое улучшение закона изощренными подзаконными актами, что в значительной мере нейтрализует положительный эффект законотворчества. Фирму становится легче зарегистрировать, но предпринимателю по-прежнему трудно получить лицензию на ведение определенного вида деятельности. Борьба за Земельный кодекс заканчивается очередной ничьей — частная собственность на землю продекларирована, но механизм ее реализации законодательно не установлен; в результате практически невозможны ни ипотека, ни различные варианты залогового обеспечения кредитов. Государственная политика в отношении малого бизнеса начинает проводиться более решительно и целеустремленно, но носит скорее развращающий характер (малому бизнесу помогают, во-первых, в определенных «приоритетных» сферах, исходя из «социальной значимости» определенных видов товаров и услуг, во-вторых, механизмом такой помощи становятся льготные кредиты, выдаваемые напрямую государственными или полугосударственными специализированными кредитными учреждениями за счет бюджетных средств, как это уже отчасти было в 1993—1995 гг.).

При таких условиях возможен вялый рост численности малых предприятий и работающих в малой экономике в 1,5—2 раза по сравнению с нынешним скромным уровнем, т.е. до 1,5—2 млн малых предприятий и 12—15 млн постоянно занятых, доля же его в ВВП может возрасти до 18—20 %.

На каких путях возможен прорыв?

Системная трансформация в России при всех зигзагах, ошибках и проволочках все же неотделима от движения к рыночному хозяйству. Следовательно, стратегической целью политики государства должно быть создание рамочных условий, переводящих этот процесс в режим развития на собственной основе, т. е. в режим самовоспроизводства.

Для достижения данной цели экономическая политика государства должна быть, как минимум, нейтральной для формирующихся субъектов рыночной экономики, которые и являются мотором рыночного хозяйства — частных предпринимателей. Еще лучше было бы, если бы государство целенаправленно содействовало формированию субъектов рынка. Но достаточно было бы и некоего минимума:

- 1) налоговая реформа с целью не только и не столько снижения, сколько упорядочения и упрощения налогообложения;
- 2) создание системы гарантий прав собственности, но также и экономических стимулов к перераспределению неэффективно используемой собственности в пользу более эффективных хозяев (в том числе и главным образом, малых предпринимателей);
- 3) отказ власти от убеждения в том, что малый бизнес — «рычаг» в руках мудрых правителей, позволяющий им «решать вопросы»; переход к системе цивилизованного партнерства;
- 4) открытие «шлюзов» для самоорганизации самих малых предпринимателей в кредитные и страховые союзы, с помощью которых они смогут смягчить бремя финансовых проблем, поскольку российские банки в обозримом будущем помочь им, по большому счету, не смогут.

Разумеется, и для того, чтобы реализовать этот минимум, потребуется поменять саму идеологию экономической политики государства. Принципы политики, наилучшим образом обеспечивающей общие условия для развития основанной на частном предпринимательстве рыночной экономики, сформулировал еще в середине нынешнего века немецкий экономист Вальтер Ойкен. [Ойкен 1995, с. 335-378].

Основной принцип, по Ойкену, — *комплексность механизма регулирования*, основанная на понимании взаимозависимости всех экономических явлений и процессов. *Критерий* того, насколько этот принцип реализуется, — *дееспособность механизма конкурентных цен*. Становление механизма конкурентного ценообразования в секторе малого бизнеса идет полным ходом. В своем ценообразовании они гораздо больше, чем, например, крупные промышленные предприятия, руководствуются ценами конкурентов и спросом, нежели собственными издержками. Следовательно, содействуя развитию малого предпринимательства, государство способствовало бы укреплению конкурентных начал в экономике в целом — разве не это является наилучшим показателем успешности рыночных реформ?

Второй принцип экономической политики, благоприятствующей развитию частного, в том числе малого предпринимательства, — *принцип валютного стабилизатора*, т. е. определенной стабильности стоимости денег.

В условиях высокой инфляции (1992—1995 гг.) предприниматели просто не могли просчитать эффективность инвестиций. Финансовые институты зарабатывали деньги на обслуживании государственных займов и программ, а также на высокодоходных спекулятивных операциях, они были не готовы к тому, чтобы «поднимать» капитал для частнопредпринимательских структур и нести связанные с этим риски. Инфляция в 1996—1997 гг. была приглушена, но не подавлена, а переведена из открытой в скрытую форму (задолженность по зарплате и т. п.). Это со всей очевидностью обнаружилось, когда осенью 1998 г. острейший финансовый кризис отбросил Россию на несколько лет назад с точки зрения развития денежно-финансовой системы. В результате у малых предприятий вновь исчезла возможность просчитывать свои финансовые и инвестиционные действия наперед, резко сократились возможности одних потенциальных инвесторов (банков, населения), в страхе бежали с рынка другие инвесторы (иностранцы), до предела сузился горизонт деловой инициативы. Поэтому *предсказуемость* политики денежных властей и динамики курса национальной валюты (вовсе не обязательно — ее *стабильность*) являются важным направлением поддержки малого предпринимательства.

Третий важнейший принцип, по Ойкену, — *открытые рынки*. Он означает свободу перелива капитала, товаров и рабочей силы, способствующую созданию подлинно конкурентной среды. Борьба против внутренних границ и таможен, против чиновничьих рогаток и попыток монопольного диктата не требует значительных финансовых затрат, а предполагает только наличие политической воли и слаженность усилий соответствующих ветвей власти и государственных структур. В то же время такая борьба в условиях России могла бы серьезно улучшить предпринимательский климат.

Четвертый принцип прорыночной хозяйственной политики — *незыблемость частной собственности*. Для малого бизнеса это тем более важно, что в современной экономике классическая частная собственность, не «замутненная» корпоративными и др. коллективными формами, существует только в этом секторе народного хозяйства. Завершившийся в основном к началу 1997 г. этап массовой приватизации способствовал разгосударствлению экономики. И все же говорить о том, что институт частной собственности в России окончательно оформился, пока не приходится. Отсутствует эффективный механизм контроля со стороны собственника за действиями наемных управляющих, нет должной правовой защиты интересов мелких акционеров, целый ряд важнейших ресурсов (например, земля) все еще не является в полной мере предметом частной собственности. Отсюда — невозможность осуществления залога недвижимости, ипотечных операций, что сдерживает развитие кредитного финансирования предпринимательских проектов в реальном секторе.

Это особенно остро ощущается на малых предпринимателей, поскольку отсутствие возможности передать в залог или ипотеку имеющихся в их распоряжении квартир, автомобилей, дачных участков приводит к практическому закрытию для них легальных рынков кредитных ресурсов. Конечно, в одночасье здесь трудно что-либо изменить — законотворческий процесс имеет определенную инерцию. Но если, например, наконец заработает лизинг, то механизм поддержки малого предпринимательства даже в отсутствие многих необходимых для обеспечения прав собственности звеньев, начнет давать реальную отдачу, причем на саморасширяющейся основе.

Малое предпринимательство в России

Пятый принцип, по Ойкену, — *свобода заключения договоров*. Его реализация предполагает эффективную конкуренцию, возможность выбора как для покупателя, так и для продавца. Нужно сказать, что соблюдение данного принципа хозяйственной политики в условиях переходной экономики — с высокой монополизацией народного хозяйства и большой долей ВВП, перераспределяемого через государственный бюджет и региональные бюджеты, — предполагает, в первую очередь, структурную реформу естественных монополий, реструктуризацию предприятий, а также внедрение конкурсных начал при формировании государственного заказа, в том числе с участием малого бизнеса, в рамках различного рода целевых программ. Реализация этих мер может способствовать преодолению ситуации ценового и внешнеэкономического диктата в отношениях между государством и крупными монополиями, с одной стороны, и малым бизнесом, с другой.

Шестой важный принцип — *хозяйственная ответственность*: тот, кто принимает оперативные решения, должен нести за них имущественную ответственность. Российская модель приватизации в 1992-1996 гг. предполагала быстрое разгосударствление, освобождение государства от непосильной нагрузки по управлению гигантским имущественным комплексом и финансовыми ресурсами. Сложилась во многом «ничья» собственность, чему в немалой степени способствовало распространение такой организационно-правовой формы, как закрытое акционерное общество.

Поэтому важным направлением экономической политики, направленным на стимулирование предпринимательства, должны быть институциональные реформы, нацеленные на укрепление прав собственности — выполнение контрактных обязательств, четкое разделение ролей собственников и менеджеров, повышение информационной прозрачности и инвестиционной привлекательности предприятий. Нарушение на каждом шагу прав собственности малого бизнеса со стороны властей (вроде массового принудительного «переселения» множества московских малых предприятий на задворки без реальной компенсации в связи с отчуждением территории вдоль проектируемой трассы третьего автомобильного кольца в столице) — вещь обыденная, не воспринимающаяся как ЧП.

Малый бизнес особенно уязвим, ибо не имеет столь мощных оборонительных редутов, как собственная юридическая служба и служба безопасности, которые отчасти помогают минимизировать издержки правового беспредела крупным предпринимательским структурам. Значит, и здесь не обойтись без усиления государственных гарантий прав собственности.

Последний, *седьмой принцип* — *неизменность экономической политики*, необходимая для того, чтобы предприниматель в своей хозяйственной деятельности мог руководствоваться долгосрочными, а не сиюминутными соображениями.

Угнетающе действует на предпринимательскую активность постоянно реформируемая, но все еще громоздкая и внутренне противоречивая налоговая система. Крайне негативное влияние на конкурентоспособность продукции оказывают платежи и сборы, исчисляемые с выручки от реализации товаров и услуг (налог с оборота и др.). Поэтому весьма важны разумные изменения в законодательстве, которые заложили бы четкие и стабильные рамки для текущей деятельности, а главное — для хозяйственного планирования субъектов малого предпринимательства. Не менее важно добиться, чтобы заложенные в

них нормы на практике выполнялись, причем всеми и одинаково — и олигархами, и «челноками».

Необходимо, наконец, сформулировать и долгосрочную концепцию государственной поддержки малого предпринимательства, провести «инвентаризацию» ее методов. В качестве ближайших задач здесь стоят: разработка механизмов привлечения частных кредитов в регионах под гарантии специально создаваемых гарантийных фондов (агентств), создание центров финансового лизинга, а также отработка механизма упрощенного налогообложения и обложения по вмененному доходу. Все это должно способствовать облегчению доступа потенциальных предпринимателей к заемному капиталу для открытия и расширения бизнеса, облегчить управление и учет на вновь создаваемых предприятиях.

Кроме того, отнюдь не только мерами непосредственно экономической политики ограничивается роль государства в формировании благоприятной среды для развития малого бизнеса. Во-первых, государство должно научиться видеть в малом предпринимательстве и ассоциациях, его представляющих, равного и достойного партнера. Это можно продемонстрировать на деле не столько эпизодически проводимыми пышными съездами «передовиков малого бизнеса», созданием сервильных малопредпринимательских объединений, сколько привлечением их представителей в постоянно действующие органы (экспертные советы и т. п.), где они могли бы участвовать в формировании политики в области малого бизнеса.

Далее, необходимо дать простор самоорганизации малого предпринимательства в области кредитования и страхования, осуществления др. финансовых услуг, которые оно не может получить по тем или иным причинам ни от государства, ни от существующих ныне институтов финансового рынка. Общества взаимного кредитования и страхования, возникающие на местах и в ряде регионов, имеют достаточный положительный опыт. Они могли бы подставить свое «кредитное плечо» микрофирмам, начинающим предпринимателям. Для этого Думе нужно лишь укрепить правовую базу их существования, приняв, наконец, соответствующие законы.

Приходится констатировать, что нынешнее российское государство — и его законодательная, и его исполнительная ветвь — не склонны к масштабной постановке задач и конструктивному взаимодействию с массовым, идущим «снизу», демократическим малым предпринимательством. Государству все-таки ближе теневые олигархи или директора псевдочастных гигантов постсоциалистической индустрии. Следовательно, создание нормальных условия для развития частной инициативы, для перехода малого предпринимательства от выживания к росту — задача *иного* государства. Добиться, чтобы оно стало таким *иным* — сверхзадача самих малых предпринимателей (но не только их одних), вопрос их гражданской ответственности перед своими семьями и обществом в целом.

Литература

Авилова А.В., Бухвальд Е.М., Обыденнова Т.Б., Чепуренко А.Ю. Малый бизнес после августа 1998 г.: проблемы, тенденции, адаптационные возможности // Осенний кризис

Малое предпринимательство в России

- 1998 года: российское общество до и после / Под ред. *Горшкова М.К., Чепуренко А.Ю., Шереги Ф.Э.* М.: РНИСиНП, РОССПЭН, 1998.
- Барсукова С.* Август 1998 года и отечественное предпринимательство // Pro et Contra. 1999. Т. 4. №2.
- Бережная О.* Малому бизнесу помогут, но мало // Российская Федерация сегодня. 2000. № 7.
- Высоков В.В.* Малый бизнес: made in Russia. Ростов-на-Дону, 1999.
- Занятость, малый бизнес и рынки труда в России и Молдове / Под ред. *Обыдённовой Т.Б., Чепуренко А.Ю.* М.: РНИСиНП, 2000.
- Ойкен В.* Основные принципы экономической политики / Пер. с нем. под общ. ред. *Л.И. Цедилина и К. Херрманн-Пиллата.* М.: Прогресс, 1995.
- Ракхгаван А., Штайнметц Г.* У европейского бизнеса нет наследников // Ведомости. 2000. № 69 (апрель).
- Средний класс в современном российском обществе / Под ред. *Горшкова М.К., Тихоновой Н.Е., Чепуренко А.Ю.* М.: РОССПЭН, РНИСиНП, 1999.
- Строгов С.* Форум инвесторов на Новой Басманной // Бизнес для всех. 2000. № 12 (май).