

Фонд «Либеральная миссия»

**Малое предпринимательство
в России:
прошлое, настоящее и будущее**

*Под общей редакцией проф., д.э.н. Е.Г.Ясина,
д.э.н. А.Ю.Чепуренко, В.В.Буева*

Москва 2003

Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее/ Под ред. Б.Г. Ясина, А.Ю. Чепуренко, В.В. Буева. — М.: Фонд «Либеральная миссия», 2003. — 220 с.

Настоящая книга, в основу которой положены результаты анализа статистических данных последних лет и ряда социологических опросов, проведенных ведущими центрами изучения малого предпринимательства в России, посвящена нынешнему состоянию и перспективам развития малого бизнеса в стране. На обширном материале показаны наиболее острые проблемы, которые препятствуют росту данного сектора, мешают в полной мере реализовать его потенциал. Критически освещена государственная политика в отношении малого предпринимательства. Ее органические пороки и имитационный характер становятся особенно наглядными на фоне той эффективной поддержки, которая оказывается малым фирмам в ряде стран Запада и Восточной Европы. В заключении к книге предложена детальная программа краткосрочных и среднесрочных мер, которые позволили бы сформировать в стране благоприятную для развития частной инициативы «снизу» среду.

Данная работа представит несомненный интерес для специалистов в области микроэкономики и экономической политики, а также для предпринимателей.

© Фонд «Либеральная миссия», 2003

ОГЛАВЛЕНИЕ

| | |
|--|-----------|
| ВВЕДЕНИЕ | 6 |
| 1. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В ПОСТСОЦИАЛИСТИЧЕСКОЙ РОССИИ: МИФЫ И ФАКТЫ | 10 |
| СОСТАВ И СТРУКТУРА РОССИЙСКОГО МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА..... | 10 |
| Мифы о малом предпринимательстве | 11 |
| От бурного роста — к застою: вехи новейшей истории малого бизнеса в России..... | 14 |
| Статистика развития малого предпринимательства в посткризисный период (1998- 2002гг.) | 17 |
| Результаты сплошного обследования малых предприятий по итогам 2000г. | 18 |
| Количество действующих малых предприятий..... | 18 |
| Численность занятых на малых предприятиях | 19 |
| Размеры малых предприятий..... | 21 |
| Оплата труда на малых предприятиях..... | 22 |
| Демография малых предприятий | 24 |
| Распределение прав собственности на малых предприятиях | 25 |
| Результаты деятельности малых предприятий | 26 |
| Вклад малых предприятий в экономику регионов | 28 |
| Динамика развития малых предприятий по результатам выборочных обследований.... | 28 |
| Динамика числа малых предприятий и численности занятых на МП по отраслям экономики..... | 28 |
| Динамика отраслевой структуры малых предприятий | 31 |
| Динамика производства продукции (работ, услуг) и инвестиций в основной капитал | 32 |
| Динамика результатов функционирования малых предприятий..... | 34 |
| Выводы | 34 |
| Тенденции развития малого предпринимательства в среднесрочной перспективе | 36 |
| Отношение населения, социальные источники и социальный портрет малого предпринимательства сегодня | 43 |
| 2. «ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ» РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ: ЕСТЬ ЛИ ОН? | 46 |
| Кто хочет стать предпринимателем? | 46 |
| На пути к реальному созданию собственного дела | 47 |
| Трудности старта | 49 |
| Выводы..... | 51 |
| 3. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПРЕПЯТСТВИЯ НА ПУТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА | 53 |
| НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА | 53 |
| Методологические проблемы установления налогов для малого бизнеса..... | 54 |
| Проблемы бюджетного федерализма и увеличение доли налоговых поступлений от малого бизнеса в муниципальных бюджетах..... | 56 |
| Оценки фактического распределения поступлений от малого бизнеса по уровням бюджета в 2001-200 гг..... | 57 |
| Роль налогов на малый бизнес в бюджетах муниципалитетов | 59 |
| Распределение поступлений налогов на совокупный доход от малого бизнеса по уровням бюджета после 1 января 2003г. | 60 |
| Налоговые проблемы глазами субъектов малого предпринимательства..... | 61 |
| Принципы социально ответственного налогообложения малого бизнеса..... | 63 |

| | |
|--|------------|
| НАСИЛИЕ, КРИМИНАЛитет И ДЕЙСТВИЯ ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫХ И СИЛОВЫХ СТРУКТУР В ОТНОШЕНИИ МАЛОГО БИЗНЕСА | 68 |
| Роль государственных силовых структур | 71 |
| Москва | 72 |
| Регионы | 74 |
| Ситуация после принятия Закона «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля».. | 77 |
| Выводы | 78 |
| РЕСУРСНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА | 78 |
| Финансы | 78 |
| Выходы | 81 |
| Имущественные проблемы и имущественная поддержка малого бизнеса | 82 |
| Первичный рынок недвижимости..... | 83 |
| Вторичный рынок недвижимости | 85 |
| Социально-трудовые отношения в российском малом предпринимательстве | 86 |
| Выходы | 89 |
| ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА И МАЛЫЙ БИЗНЕС. РОЛЬ КОРРУПЦИИ В ТЕНЕВОЙ АКТИВНОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА | 89 |
| Практика неформальных платежей при проведении проверок..... | 90 |
| Неформальные платежи за получение лицензий | 91 |
| Неформальные платежи за получение сертификатов | 91 |
| Теневая деятельность в сфере регистрации предприятий..... | 92 |
| Общая оценка теневой активности малых предприятий | 94 |
| Выручка | 94 |
| Оплата труда | 95 |
| Использование помещений..... | 97 |
| Поставщики | 97 |
| Неучтеннная наличность при работе с контрагентами..... | 98 |
| Бюджетные потери | 100 |
| Резюме: оценка доли теневого оборота в малом предпринимательстве | 101 |
| 4. ГОСУДАРСТВО И МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО — ОТ «ВООРУЖЕННОГО НЕЙТРАЛИТЕТА» К СОТРУДНИЧЕСТВУ | 106 |
| КАКОЙ БЫЛА ПОЛИТИКА «ПОДДЕРЖКИ» МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ ДО СИХ ПОР? | 106 |
| Закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» | 107 |
| Выходы | 112 |
| Государственные органы, ответственные за политику в отношении малого предпринимательства | 112 |
| Государственные программы поддержки малого предпринимательства (на федеральном и региональном уровнях) за 1995-2002гг. | 114 |
| Федеральные программы | 115 |
| Региональные программы | 122 |
| ДЕБЮРОКРАТИЗАЦИЯ (ДЕРЕГУЛИРОВАНИЕ) ЭКОНОМИКИ И МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО... 124 | |
| Что предполагало сделать государство в сфере deregulирования?..... | 126 |
| Что фактически сделало государство в сфере законодательства по deregулированию? | 126 |
| Что еще предстоит сделать? | 128 |
| ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ И ПРИНЦИПЫ ОТВЕТСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В ОТНОШЕНИИ МАЛОГО БИЗНЕСА.... 131 | |
| 5. РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ЗА РУБЕЖОМ: МИРОВОЙ ОПЫТ | 138 |
| Опыт США, Великобритании, Германии и Японии по поддержке МСП | 139 |

| | |
|--|------------|
| Опыт Венгрии и Польши в развитии МСП | 146 |
| 6. ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ, ОЦЕНКИ И РЕКОМЕНДАЦИИ | 149 |
| ПРОГРАММА-МИНИМУМ ПО УЛУЧШЕНИЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО КЛИМАТА ДЛЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА | 150 |
| ПРОГРАММА МЕР ПО СТИМУЛИРОВАНИЮ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА СРЕДНЕСРОЧНУЮ ПЕРСПЕКТИВУ | 152 |
| <i>Ограничить полномочия контрольных органов по вмешательству в текущую хозяйственную деятельность малых предприятий</i> | <i>152</i> |
| <i>Оградить бизнес от силового «наката» правоохранительных органов.....</i> | <i>152</i> |
| <i>Упростить процедуры создания и ликвидации бизнеса.....</i> | <i>153</i> |
| <i>Облегчить прохождение сертификации и стандартизации</i> | <i>153</i> |
| <i>Учитывать влияние принимаемых решений на развитие малого бизнеса</i> | <i>154</i> |
| <i>Облегчить доступ к производственным помещениям и гарантировать права арендаторов.....</i> | <i>154</i> |
| <i>Развивать инфраструктуру финансирования и кредитования малого предпринимательства</i> | <i>155</i> |
| <i>Поддерживать инновационный малый бизнес.....</i> | <i>156</i> |

Введение

С самого начала российских реформ, с известного закона 1988 г. о кооперации, важная роль малого предпринимательства в возрождении отечественной экономики признавалась буквально всеми, кроме самых твердолобых сторонников «частичного улучшения» административно-командной системы. В декларациях на этот счет не было недостатка. Правительства, сменяя друг друга, неизменно принимали документы, призванные продемонстрировать их стремление поддержать малый бизнес, и даже иногда пытались их выполнить.

Однако, кроме короткого периода, когда малый предприниматель сначала получил право на жизнь (конец 1980-х гг.), а затем действительно начал стремительно наращивать свое присутствие в экономике (пользуясь тем, что до него не доходили руки у всевозможных контролирующих и администрациирующих органов, — так было в самом начале 1990-х гг.), российский малый бизнес вынужден был влечь жалкое существование, реализуя при этом лишь незначительную часть потенциала данного сектора. Ему не давали умереть, но и жить (во всяком случае «на свету») в качестве уважаемого и достойного социального слоя — тоже. Чтобы охарактеризовать то положение, которое малое предпринимательство заняло в пирамидальной структуре российского общества, даже президент России в приветственном послании форуму «ОПОРЫ РОССИИ» — общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства — применил понятие «коммерческий пролетариат». И это сомнительное с точки зрения теории утверждение в сегодняшней России верно: статусная разделительная линия в современном российском обществе, по сути, пролегает не между предпринимателями и наемными работниками, а между кучкой «назначенных» олигархов и всем остальным населением, включая ту его часть, которая взяла на себя чуть большую ответственность за собственное благополучие. Малый предприниматель в силу специфики формирующегося нового российского капитализма не имеет, как правило, в собственности ни недвижимости, ни больших капиталов, ни иных производственных и финансовых ресурсов, а потому единственное, что этот пролетарий может потерять, — воля к достижению поставленной цели и терпение, которое необходимо, чтобы ее достичь.

Надо отметить, что в силу исторической специфики России прочных традиций развития малый бизнес в стране не имел. И в досоветский период малое предпринимательство в европейском смысле слова — как выросший из ремесла и мелкой торговли крепкий слой семейных фирм — было развито достаточно слабо. Его прообразом можно считать сложившиеся к середине XIX века в рамках крепких крестьянских, так называемых посессионных, хозяйств полупромышленные формы производства, но это малое предпринимательство после отмены крепостного права либо перешло в разряд среднего (мануфактуры, торговые дома и т.п.), либо погибло, если не считать мелких лавок в городе и так называемых кулацких хозяйств в деревне. Советская власть, которая дала было возможность малому предпринимательству возродиться в первые годы НЭПа, вскоре сама же задушила его железной рукой. Причина нелюбви большевиков к малому бизнесу была понятна — Ленин справедливо писал о том, что мелкотоварное производство, т.е. тот самый семейный малый бизнес, «ежедневно и ежечасно» рождает капитализм.

Последним ударом по зародышевым формам частнопредпринимательской инициативы были совершённые уже при Хрущеве, в годы «оттепели», решительные шаги по сокращению личных приусадебных хозяйств и ликвидации кооперативных артелей. После этого, какказалось, всякие ростки предпримчивости и инициативы, которые являются основным ресурсом малого бизнеса, в России искоренены всерьез и надолго.

Между тем малый бизнес в любой рыночной экономике — это тот подлесок, без которого не бывает настоящего леса. Не случайно тема развития малого бизнеса и необходимых форм его поддержки с середины 90-х гг. стала разменной картой в политической борьбе со стороны представителей ряда политических движений и партий, а также высшего государственного чиновничества. В то же время наблюдаются стагнация

данного сектора экономики, дефицит новых идей и дискредитация многих в целом правильных подходов к оценке ситуации и мер по ее исправлению. В этой обстановке малый бизнес — примерно 5,5 млн владельцев малых предприятий и индивидуальных предпринимателей — не видит тех политических сил, которые могут артикулировать и отстаивать его интересы, а потому готов на предстоящих думских выборах поддержать так называемые государственные силы либо «проголосовать ногами».

Следует отметить, что по своей социальной природе малое предпринимательство, с одной стороны, теснится крупным бизнесом, с другой — принимающее на себя первым все удары конъюнктуры, причем как экономической, так и политической, — это малое предпринимательство неоднородно, что выражается в изменчивости его политических симпатий.

Мелкие лавочники считались опорой нацизма в Германии. В дореволюционной России из этого слоя рекрутировались погромщики и черносотенцы. Но в этих же рядах было и много преданных сторонников социализма.

Объективно, в силу своих коренных интересов, малое предпринимательство является естественной средой для либеральных идей — идей политической и экономической свободы, гражданского общества, демократического государства. Крупный бизнес может договориться с властью, и тогда он готов «наплевать» на принципы конкуренции, соревновательности и открытости в экономике и политике. Бюрократия всегда готова быть той «шееей», которая властью будет вертеть, и вовсе не обязательно, как показывает уже и собственный опыт России, в том направлении, которое отвечает идеалам либерализма. И только малый и средний бизнес кровно заинтересован в прозрачном государстве, надежных гарантиях свободы и собственности для всех, а не для избранных. И он же является в принципе той силой, которая способна при необходимости поддерживать действия по утверждению такого порядка. Отсюда его первостепенная роль для тех политических партий и движений в России, которые стоят на почве защиты либеральных и демократических ценностей.

Уинстон Черчилль говорил, что, несмотря на довольно длительную историю развития предпринимательства в западном обществе, люди по-прежнему так и не могут прийти к единству во взглядах на его социально-экономическую роль. Одни видят в предпринимателях бешеных волков, которых нужно уничтожать, другие — дойных коров, за счет которых должны существовать остальные члены общества. Между тем предприниматель — ни то и ни другое. Он — соль земли, мотор рыночной экономики.

В особенности это справедливо по отношению к малому бизнесу. С точки зрения экономической теории под малым предпринимательством — в противовес крупному — понимают обычно такую форму предпринимательства, которая отличается соединением в одном лице собственника и управляющего. В малом предпринимательстве владелец фирмы обычно не только вкладывает собственные средства, не только контролирует направления их использования, но и лично (зачастую — единолично) осуществляет руководство всеми основными процессами — маркетингом, привлечением средств и инвестированием, осуществлением сделок и взаиморасчетов, наймом и увольнением работников и т.д. Он несет все риски и разоряется в случае неудачи. Но зато в случае удачи он один пользуется плодами успеха. Отсюда исключительно сильная мотивация к успешному, энергичному хозяйствованию.

Из сказанного понятно, что малый бизнес — дело многотрудное и сопряженное с многочисленными рисками и опасностями. Все «плюсы» и «минусы» этой формы экономической самодеятельности легко проиллюстрировать с помощью так называемой СВОТ-таблицы (см. таблицу 1).

Из этой таблицы явствует, что жизнь малого предпринимателя — это богатое поле возможностей, но и огромное количество трудностей и «ловушек». И это — в стабильном, благожелательном к предпринимательству рыночном хозяйстве. Что уж тогда говорить о российском обществе с его неустроенностью и кричащими экономическими и социальными проблемами?

Таблица 1. СВОТ-анализ малого бизнеса (МБ) как модели экономической самодеятельности

| Сильные стороны МБ | Слабые стороны МБ | Возможности МБ | Угрозы существованию МБ |
|--------------------------------|--|-----------------------------------|--|
| 1. Небольшой стартовый капитал | Ограниченный (локально) рынок | Рост до уровня «большого» бизнеса | Быстро 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 перед попытками силового давления сильных мира сего |

Провозглашенная в Конституции свобода частного предпринимательства на каждом шагу ставится под сомнение действиями местных администраций, налоговых и правоохранительных органов. Регулярно вписываемые в послания президента его поручения правительству, всевозможные экономические программы всех постсоциалистических правительств декларации о необходимости всемерной поддержки и стимулирования частнопредпринимательского сектора повисают в воздухе, когда доходит дело до формирования бюджета, налоговой и таможенной политики.

И на втором десятике лет рыночных преобразований в России власть, политические элиты также рассматривают частных предпринимателей то как вороватых волков, которых нужно-де всячески прижимать и душить, то как дойных коров, когда речь идет о решении тех или иных задач на вверенной им территории (или пополнении собственного кармана).

Между тем российский малый предприниматель вовсе не похож на хищника-капиталиста, но он не готов и не желает выступать в роли крайнего, за счет которого власть хотела бы решить проблемы, ею самой подчас и созданные. Эти люди, активно работающие в народном хозяйстве в неблагоприятных условиях, обеспечивающие фундамент для благополучия собственных семей и дающие рабочие места миллионам своих сограждан, выполняют ряд важнейших функций, без которых не может состояться никакая рыночная экономика.

Прежде всего, малый бизнес, и только он, может заполнить те ниши, которые пустовали в плановой экономике и которые зачастую не готов был занять крупный и средний бизнес. А между тем без них невозможно функционирование современного общества и хозяйства. Это предоставление услуг населению (бытовых, образовательных, в сфере отдыха и т.д.) и бизнес-услуг (консалтинг, маркетинг, инжиниринг и др.). Только присутствие многочисленных МП в этих сферах, во-первых, разгружает домашние хозяйства от не свойственных им функций, увеличивая свободное время каждого и создавая тем самым дополнительные возможности для отдыха, повышения образовательного и культурного уровня, семейного общения. Во-вторых, без бизнес-услуг рыночная экономика лишается «капилляров», питающих предприятия, в том числе и крупные, необходимой информацией, кадрами, другими ресурсами. Поскольку потребность в пополнении или обновлении ресурсной базы возникает не периодически, поскольку заниматься всеми этими направлениями деятельности самим предприятиям зачастую накладно. Малые сервисные фирмы снимают с них эту обузу. В-третьих, малый бизнес - огромное поле для тех инноваций, которые кажутся поначалу слишком рискованными для крупных хозяйственных структур.

Далее, малый бизнес является единственным сектором, где примитивная, но абсолютно необходимая для эффективного функционирования рыночного хозяйства частная собственность существует в чистом виде. В этом сходились все великие теоретики — от Маркса до Ойкена. Там, где нет малого предпринимательства в экономике или он слаб, неизбежно останавливается процесс строительства правового механизма регулирования

рынка (свобода договоров, защита и разграничение прав собственности, эффективное вмешательство государства в случаях противоправного ущемления интересов любых категорий и групп собственников). Случайно ли, что в России, где малый бизнес до сих пор является малозначимой, и в экономическом, и в социальном отношении, величиной, правовое обеспечение частной собственности существует лишь на бумаге? С этим тесно связано и другое обстоятельство.

Что такое частная собственность, каковы сопряженные с нею возможности и права, а также обязанности и ответственность, рядовой гражданин может понять только благодаря малому бизнесу — ведь у многих сегодня в малом предпринимательстве работает близкий родственник, или друг, или бывший сослуживец. В силу близости к каждому из нас именно малое предпринимательство становится школой рыночной экономики для большинства россиян. Случайно ли, что в нашей стране, где прослойка малого бизнеса за первое десятилетие реформ так и не стала достаточно прочной и широкой, медленно приживается уважение к чужой собственности, законопослушание, что не складывается гражданское общество с его институтами, что медленно формируется оплот социальной стабильности - средний класс?

Наконец, развитие малого предпринимательства - критерий того, насколько конкурентным является становящееся в стране рыночное хозяйство. Чем более развита конкуренция, тем более справедливыми являются цены, тем меньше у государства или олигархов возможностей диктовать рынку свои условия, тем выше степень хозяйственной свободы каждого экономического агента, т.е. тем легче любому начать бизнес, найти себе нишу в общественном разделении труда - была бы только хорошая предпринимательская идея, и тем труднее, с другой стороны, удержаться на гребне успеха, тем быстрее вынуждены поворачиваться все, в том числе и тяжелые на подъем крупные предприятия.

Настоящая книга подготовлена группой экспертов¹ как обобщение результатов ряда исследовательских проектов последних лет, связанных с выявлением узких мест в развитии российского малого предпринимательства, а также провалов государственной политики в данной сфере и их причин. Помимо тех проектов, к осуществлению которых они были в той или иной мере причастны, авторы опирались на доступные им разработки некоторых известных отечественных институтов и фондов, без чего картина была бы неполной². Цель данной работы заключалась в том, чтобы раскрыть объективные тенденции и возможности развития сектора малого предпринимательства в контексте общеэкономической ситуации в России в начале нового избирательного цикла. Мы исходили из того, что в нынешней обстановке *необходимо* подвести черту под длительным периодом прозябания российского малого бизнеса и *возможно* на основе делового, заинтересованного диалога способствовать консолидации тех сил в общественно-политическом пространстве, которые рассматривают свободное развитие малого предпринимательства как одну из важнейших предпосылок успешного преодоления Россией трудностей на пути создания рыночной экономики и гражданского общества.

¹ Авторский коллектив работал под руководством проф., д.э.н. Ясина Е.Г. (общая редакция) и д.э.н. Чепуренко А.Ю., зам. руководителя (введение, гл. 1, 2, 3, 4, 6). В числе авторов: Буев В.В. (участие в общей редакции, гл. 3, 4, 6), к.э.н. Алимова Т.А. (гл. 1), Бондаренко В.А. (гл. 5), к.э.н. Виленский А.В. (гл. 1), Коровин Е.В. (гл. 1), Литvak Е.Г. (гл. 3, 4, 6), Скрипичников Д.В. (гл. 3), Шестоперов О.М. (гл. 1, 3, 4, 6, участие в общей редакции), Шеховцов А.О. (гл. 3, 4). Кроме того, в работе были использованы материалы, любезно предоставленные к.э.н. Афанасьевой Т.П. и к.э.н. Пуденко Т.Н.

² К их числу относятся Рабочий центр экономических реформ при Правительстве РФ, ЦЭФИР, Ресурсный центр малого предпринимательства, Институт национального проекта «Общественный договор», различные подразделения НИЦ ГУ — ВШЭ и др. Разумеется, интерпретация их данных и выводов - полностью на совести авторского коллектива.

1. Малое предпринимательство в постсоциалистической России: мифы и факты

Состав и структура российского малого предпринимательства

Российский малый бизнес, как и малый бизнес в любой другой стране, многогранен и включает в себя разные типы и формы предпринимательства. Самый тонкий, «верхний» слой его — это немногочисленные, малые по числу занятых, но вполне капиталообеспеченные, работающие на основе интенсивных передовых технологий, освоившие российский рынок и делающие успешные шаги на международном рынке фирмы. Отрадно, что к их числу принадлежат и некоторые предприятия, работающие в сфере высоких технологий, — такие сложившиеся как малые предприятия, хорошо известные ныне софтверные фирмы, относящиеся уже к среднему бизнесу, как производящая бухгалтерскую программу «1С» фирма Б. Нуралиева, специализирующиеся на правовых базах данных «Гарант» и «Консультант-Плюс» или на антивирусных программах — «Лаборатория Касперского». Они начинали свою деятельность буквально с нуля (если не считать хорошей бизнес-идеи). Есть и примеры, правда, весьма немногочисленные, успеха в области продвижения российскими малыми предприятиями биологических, медицинских, химических технологий. Это своего рода элита малого бизнеса, обладающая большим потенциалом, перспективами быстрого роста объемов продаж, капитализации и... ухода из сферы собственно малого предпринимательства.

Далее, в России сейчас уже немало относительно крепких, потихоньку развивающихся, осваивающих рынки смежных регионов малых предприятий, перспективы которых не столь радужны, но тоже вполне определены: постепенный рост продаж, обрастание собственной сетью клиентов, увеличение, а затем стабилизация численности сотрудников, появление кредитной истории и в перспективе более или менее продолжительная жизнь (последнее зависит от того, насколько прочно они смогут занять и удерживать какую-либо востребованную нишу в производстве и предложении уникальных изделий или услуг). Возможно, именно в этом сегменте сложатся какие-нибудь знаменитые «Иванов и сыновья» или «Петров и Сидоров», которые когда-нибудь будут гордиться именно тем, что уже несколько столетий производят один и тот же — хотя и постоянно совершенствуемый — продукт, пользующийся заслуженным успехом у потребителя. Здесь будут заложены традиции почтенных семейных предприятий, чей товарный знак будет стоить не меньше, чем прочие их активы.

Наконец, за ними идет уже гораздо более широкий слой малых и мелких фирм, жизнь которых — непрерывная борьба за выживание. Среди них всякого рода небольшие магазинчики, пекарни, ателье, парикмахерские, туристические бюро, ресторанчики, благополучие которых зависит от слишком многих факторов: наличия или отсутствия аналогичных фирм-конкурентов поблизости, изменчивости вкусов покупателей, благосклонности местной администрации и представителей многочисленных проверяющих органов. Горизонт видения перспективы развития бизнеса у руководителей таких предприятий очень узок — заедает текучка, постоянные нелады с поставщиками и персоналом, а вечные проблемы с уплатой налогов и арендной платой порой не дают даже просчитать рентабельность бизнеса. О развитии в этих условиях можно мечтать, но его нельзя планировать.

Самый нижний слой — это так называемые самозанятые. Сюда входят как небольшие семейные предприятия (муж и жена, отец и сыновья), которые заняты оказанием нехитрых бытовых и ремонтных услуг наименее обеспеченным группам населения, так и портнихи-надомницы, «помощницы по дому», наконец, бабушки, торгующие своими овощами и пирожками на рынках и автотрассах. Некоторые из них носят гордое звание «предпринимателя без образования юридического лица» и даже платят некоторые налоги, а по случаю используют и наемный труд, большинство же — труженики теневой экономики.

Эти малые предприниматели будут сильно удивлены, если определить их деятельность такими словами. Они просто «крутятся», чтобы прокормить семью или чуть подзаработать к крохотной пенсии, и о большем не задумываются.

Мифы о малом предпринимательстве

Можно только поражаться тому, что при скромной роли в экономическом развитии страны малый бизнес не только является предметом многочисленных публикаций, но и становится предметом мифотворчества. При этом мифы о малом бизнесе возникают как «отрицательные», так и «положительные».

Миф первый гласит: *малый бизнес — основной создатель новых рабочих мест в нашей экономике в период перехода крынку. Нужно дать простор развитию малого предпринимательства, и оно поглотит всех тех, кто высвобождается в ходе реструктуризации «лежачих» крупных предприятий.*

На наш взгляд, здесь не все так однозначно. С одной стороны, для того, чтобы обеспечить устойчивый рост на уровне 10% в год, в российской экономике необходимо, по экспертным оценкам, дополнительно создать около 2 млн. рабочих мест. Но одно современное рабочее место в крупной промышленности стоит около 100 тыс. долл. — где взять инвестиции в 200 млрд. долл.? Между тем в малом бизнесе стоимость рабочего места колеблется от 2 до 15 тыс. долл., т.е. минимум на порядок дешевле. Да и окупаются новые рабочие места здесь не в пример быстрее.

С другой стороны, поскольку здесь ниже фондовооруженность, то, как правило, и производительность труда на малых фирмах несколько ниже — разумеется, при прочих равных условиях. Далее, хотя всякое малое предприятие дает рабочие места, мировой опыт свидетельствует: подавляющее большинство МП — микрофирмы с числом занятых до 9 человек, т.е. число рабочих мест на одну бизнес-единицу невелико. «Смертность» среди МП весьма высока — через 4-6 лет после создания на плаву остается менее четверти таких малых предприятий, остальные же закрываются и увольняют работников. Но даже те из малых фирм, которые выживают и успешно развиваются, в подавляющем большинстве выбирают трудоинтенсивный вариант развития. Это означает, что численность занятых на них не растет или почти не растет (за исключением очень немногих бурно развивающихся и переходящих в другую весовую категорию фирм, хрестоматийный пример — американская компания «Майкрософт», когда-то начинавшая свою деятельность в небольшом гараже).

Далее, создаваемые в малом бизнесе рабочие места — в огромном большинстве своем «плохие»: социальная защищенность работников в этом секторе находится на низком уровне (как, впрочем, и самих хозяев). Поэтому, ратуя за развитие малого бизнеса, не нужно сотворить себе кумира. Следует очень трезво оценивать его возможности — в частности, в деле создания дополнительных рабочих мест. Развитие малого предпринимательства вовсе не отменяет необходимость заботиться о подъеме крупной индустрии, тем более что массовый переход работников крупных предприятий в малый бизнес предполагает серьезные сдвиги в профессионально-квалификационном составе занятых, сдвиги, которые не во всем и не всегда несут с собой одни «плюсы» и сопряжены с множеством морально-психологических проблем.

Миф второй: *малый бизнес — сплошное царство теневой экономики, потакать его развитию — значит подталкивать экономику и общество в целом к этому болоту.*

Конечно, было бы нелепо отрицать огромный размах, который приобрели теневые сделки в малом бизнесе. Однако хотелось бы отметить, во-первых, что теневые деньги малых предпринимателей, которые в основном врачаются все же в отечественной экономике — в отличие от тех мощных финансовых потоков (по различным оценкам, из России за годы реформ вывезено не менее 150 млрд. долл.), которые направляют в офшорные зоны генералы «большого» российского бизнеса, — несопоставимы по своим объемам с теми ресурсами, которые уводятся в тень олигархическими структурами. Во-вторых, как говорится, нечего на зеркало пенять: если налоги для малого бизнеса неподъемны, причем не платить их годами, подобно вхожим в коридоры власти директорам промышленных гигантов, малые фирмы не

могут — их просто возьмут штурмом налоговые органы, то что им остается делать? (Впрочем, об этом еще пойдет речь дальше).

Миф третий: малый бизнес — это рычаг, с помощью которого государство может расширить узкие места в экономике, в том числе на локальных рынках потребительских товаров и услуг.

Нужно отметить, что такое мнение совершенно неистребимо в среде чиновников. Они искренне убеждены: кому, как не им, руководить малым бизнесом и указывать ему, где, в каком направлении и как развиваться. Этой идеей пронизаны многие федеральные и особенно региональные программы поддержки малого предпринимательства, в которых оговариваются так называемые отраслевые приоритеты, за учет которых малым предприятиям сулят «конфетку» в виде различного рода послаблений или льготных кредитов.

Чиновник никак не хочет понять: вредно, да и бесполезно пытаться быть «умнее рынка» при выборе ниш развития — нет таких льгот, ради которых МП готово было бы уйти из выгодной для него, предположим, сферы посредничества или торговли в сферу высоких технологий или производства детского питания. Разве что «льготы» эти окажутся столь большими, что на поверку будут лишь каналом обоюдовыгодного (с участием курирующего этот вопрос чиновника) прокручивания бюджетных денег. Если же этого нет, то ни призрачные налоговые послабления со стороны нашего жадноватого и непоследовательного государства, ни тем более обещания дешевых кредитов (из каких источников их взять?) не помогут — плетьью обуха не пересибешь.

Не дается некоторым государственным и политическим деятелям и понимание того, что малый бизнес — вовсе не «рычаг» и не слуга неких «высших интересов» государства. Это своеобразный сектор экономики и достаточно самостоятельный слой общества, который готов к партнерским отношениям с властью, но при этом имеет свою точку зрения на многие происходящие в экономике и стране в целом процессы и зачастую лучше государственных мужей знает, как решать накопившиеся проблемы. Попытки разговаривать с малыми предпринимателями, глядя на них сверху вниз, обречены на провал.

Миф четвертый: а где он, этот малый бизнес? Вклад его в народное хозяйство мизерный, да и вообще, не об этой мелочи надо заботиться, а крупные предприятия спасать, иначе стране грозит деиндустриализация со всеми вытекающими последствиями.

Думается, у тех, кто так рассуждает, отсутствует понимание причинно-следственных связей в экономике. Ведь именно оттого, что малый бизнес вот уже много лет занимается «бегом в мешках» — задавленный налогами, замученный бесчисленными проверками и рэкетом, не получающий действенной поддержки со стороны государства, он не смог сформироваться в мощный сектор экономики. Именно поэтому в одной Варшаве сегодня столько же МП, сколько во всей России. Естественно, при таких условиях российское малое предпринимательство не в состоянии стать подлинным мотором экономики — подобно тому, как это имеет место не только в развитых странах Европы и США, но и в ряде наших более удачливых «товарищей по несчастью» из стран Центральной и Восточной Европы — Словении или Венгрии, Чехии или Эстонии.

Следовало бы помнить и то, что российские индивидуальные частные предприниматели, значительную часть которых составляют «челноки», в подавляющем своем большинстве хрупкие женщины, бывшие учителя и инженеры, в короткие сроки в полном смысле слова обули, одели и накормили страну. Что же до грозящей деиндустриализации, то опыт тех стран, которые показывали в последние полвека устойчивый, динамичный рост, будь то послевоенная Япония, или Италия, или же любимый нашими поборниками «социалистического рынка» Китай, свидетельствует: везде этот рост начинался и поддерживался благодаря созданию нормальных условий для развития прежде всего малого бизнеса. Лишь на этой основе «включались» механизмы ускоренного подъема крупной промышленности. Кстати, в Китае, который в сравнении с нынешней Россией выглядит весьма динамичной страной с успешно развивающейся экономикой, свыше половины крупных госпредприятий убыточны. Но в Китае в отличие от России с ее примерно 900 тыс. МП и 4,5 млн. ПБОЮЛов функционируют 30 млн. малых и мельчайших

фирм — и разница в результатах налицо!

Миф пятый: *долой крупное производство, оно неэффективно, и да здравствует малое предпринимательство!*

Тот факт, что малый бизнес обладает рядом бесспорных преимуществ и является неотъемлемым элементом любой рыночной экономики, отнюдь не означает, что крупное производство должно быть искоренено как таковое. Во всех без исключения высокоразвитых странах Запада и Востока малый бизнес, абсолютно доминируя по числу фирм и по доле занятых, в создании ВВП занимает все же более скромное место. И это понятно — средняя производительность труда на крупных и крупнейших предприятиях все-таки выше, чем по всему сектору малого бизнеса (что не исключает, конечно, наличия отдельных высокоэффективных фирм с небольшим числом занятых, демонстрирующих потрясающие высокие производительность труда и эффективность организации производства).

И везде в этих странах разумный симбиоз малого и крупного бизнеса, в форме ли субподрядной кооперации или франчайзинговых цепочек, является залогом динамичного и сбалансированного развития экономики. Там же, где сформировался только малый бизнес, а крупное производство отсутствует, сам малый бизнес постепенно вырождается, воцаряются кустарные промыслы и лоточная торговля. Это удел слаборазвитых квазирыночных обществ, и разумеется, такой вариант развития не для России.

Добавим, что и присущий малому предпринимательству инновационный потенциал невозможно реализовать без поддержки со стороны развитых институтов финансового рынка — венчурных фондов, инвестиционных банков и др. Но такие формы организации финансирования реального сектора своим возникновением обязаны современному этапу развития рыночного хозяйства, в котором уживаются все — от транснациональных корпораций до мелких семейных предприятий.

Миф шестой: *развитие малого бизнеса в России продвигается с трудом, потому что население не воспринимает «этых торгашей».*

Это очень удобная точка зрения для бюрократов. Когда им нужно замотать какую-нибудь полезную для общества, но угрожающую их благополучию идею, нет более веского аргумента, чем «да мы бы «за», но народ не поймет». В действительности дело обстоит не совсем так. Личное отношение россиян к предпринимательству является достаточно позитивным (см. таблицу³ 2). При этом наиболее уважительный оттенок имеет отношение населения к малому предпринимательству: эти люди «сделали» себя сами, наладили дело да еще и создают рабочие места для других.

Таблица 2. Ответы на вопрос «Каково Ваше личное отношение к частному предпринимательству?» (% от опрошенных)

| Отношение к бизнесу | В целом положительное | Скорее положительное | Скорее отрицательное | В целом отрицательное | Затрудняюсь ответить |
|--|-----------------------|----------------------|----------------------|-----------------------|----------------------|
| Крупному -в промышленности, строительстве и т.п. | 23,5 | 29,5 | 17,7 | 12,0 | 17,4 |
| Банковскому | 17,6 | 26,7 | 19,7 | 13,7 | 22,3 |
| Малому | 38,6 | 43,2 | 6,9 | 2,7 | 8,6 |
| Семейному или «челночному» | 35,0 | 40,7 | 10,3 | 4,7 | 9,3 |

Источник: отчет РНИСиНП об исследовании по гранту Московского общественного научного фонда 016/1-02.

Важно, что сформировавшееся в обществе отношение к предпринимательству, и в первую очередь к малому и семейному бизнесу, носит отнюдь не умозрительный характер: среди опрошенных у 2/3 есть знакомые предприниматели, у 42% — это близкие друзья, у 1/4 — дальние родственники, а у 22% — ближайшие родственники. Таким образом, в

³ Приводимые в таблице данные основаны на результатах опроса взрослого населения России в феврале — марте 2002 г., проведенного Российской независимым институтом социальных и национальных проблем на средства гранта МОНФ 016/1-02 (см.: <http://www.nisse.ru>, <http://www.ecsoc.ru>).

подавляющем большинстве населения России формирует свое отношение к предпринимателям отнюдь не на основе идеализированных и идеологизированных схем (как это было на ранних этапах системной трансформации), а на основе достаточно реалистического представления об образе жизни, ценностях, нормах поведения нового предпринимательского слоя.

Таким образом, после семидесяти лет господства плановой экономики, когда само слово «предприниматель» было под запретом, отношение к малому предпринимательству со стороны широких слоев населения — самое сочувственные.

Миф седьмой: ускоренное развитие малого бизнеса невозможно без его усиленной поддержки со стороны государства. А это означает, что скучные бюджетные ресурсы надо будет вкладывать в этот сектор экономики, ослабляя поддержку, например, высоких технологий.

Такая точка зрения построена на двух неявных и совершенно не обязательных предпосылках: во-первых, что малый бизнес в России — это априори одни ларьки и автостоянки, во-вторых, что поддержка малого бизнеса возможна только путем вливания бюджетных денег. Что касается первого пункта, то нужно заметить, что на начало 2000-х гг. в малом инновационном бизнесе работали 40 тыс. МП, и на них было сосредоточено уже до 20% российского научного потенциала. А если дела у «раскрученных» малых фирм в области экологического приборостроения и компьютерных технологий, фармацевтики, электроники и т.д. пойдут, то они, по оценкам экспертов, смогут загрузить заказами своих субподрядчиков, в том числе и крупные предприятия. И это, собственно говоря, будет только отражать общемировую тенденцию развития и доведения НИОКР до стадии создания нового бизнеса за счет гибкого взаимодействия крупных компаний и малых инновационных фирм.

Что касается второго пункта, то он основан на принципиальном непонимании того, чем отличается поддержка бизнеса от той бюджетной «благотворительности», которую некоторые почему-то считают единственной возможной формой поддержки отраслей и предприятий. На самом деле поддержка малого бизнеса прямой подпитки его из бюджета отнюдь не означает — возможны (и гораздо более действенны) совсем другие, косвенные, меры его поддержки. А бюджетные деньги, которых благодаря подъему малого предпринимательства станет только больше, нужно тратить на тех, кто их сам зарабатывать в принципе не в состоянии и не должен.

Можно было бы привести (и опровергнуть) еще немало однобоких, тенденциозных, просто не выдерживающих проверки суждений о малом предпринимательстве (кочующих из доклада в доклад, из выступления в выступление). Но лучше всего, очевидно, делать это, опираясь на цифры и факты.

От бурного роста — к застою: вехи новейшей истории малого бизнеса в России

Многие десятилетия предпринимательство в СССР определялось как уголовно наказуемое деяние и было объектом морального осуждения. Частный бизнес, разумеется, не исчезал, но существовал в подполье — в виде субкриминальной деятельности так называемых цеховиков и т.п.

Попытка возрождения действительно частного предпринимательства была предпринята в эпоху перестройки. Эта попытка осуществлялась через арендные отношения, индивидуальную трудовую деятельность и новые кооперативы. Важнейшую роль в развитии арендных отношений сыграл Закон СССР «О госпредприятии (объединении)» (1987 г.). Введенные тогда формы хозяйственного расчета способствовали освоению на местных предприятиях промышленности и бытового обслуживания прогрессивных форм арендных отношений.

В мае 1987 г. вступил в действие Закон СССР «Об индивидуальной трудовой деятельности» (ИТД). В характерной для времен перестройки застенчивой форме он, по сути, легализовал предпринимательскую деятельность, закамуфлировав ее термином «трудовая». Тем самым вводилась известная защита от все еще действовавшей статьи

Уголовного кодекса СССР, предусматривавшей тюремное наказание за предпринимательство. Принятие этого закона вызвало всплеск хозяйственной активности самых широких слоев населения. Только с 1988 по 1989 г. число граждан, занимавшихся индивидуальной трудовой деятельностью, увеличилось с 429 до 723 тыс. человек, то есть на 69%.

Далее, серьезное содействие развитию предпринимательства оказал Закон «О кооперации в СССР» (1988 г.). Благодаря его принятию число кооперативов в строительстве, производстве товаров, массовом питании, бытовых услугах уже в 1988 г. выросло более чем в 10 раз, численность занятых в них — в 10 раз, объемы реализуемых товаров и услуг — почти в 20 раз. Так начался *первый*, еще во многом подспудный, этап развития малого бизнеса в бывшем СССР.

Кооперативы, ИТД, арендные предприятия открыли шлюзы для легальной предпринимательской активности. Они демонстрировали максимально возможные в тех условиях гибкость хозяйственной деятельности, приспособляемость к внешней среде.

Но характерной чертой малых форм хозяйствования «перестроичного» типа была их тесная привязка к госсектору. Их процветание во многом было обусловлено возможностью получения дефицитных материалов, сырья и топлива от крупных госпредприятий по низким фиксированным ценам. Новые фирмы в отличие от госпредприятий могли продавать свою продукцию по высоким договорным ценам. Появление столь мощных конкурентов ускорило коллапс нереформированных предприятий госсектора и всей советской системы хозяйствования, но стало основой личного благополучия сообразительной части директорского корпуса и энергичных предпринимателей — комсомольских активистов. Долго так продолжаться не могло. Нужны были действительно рыночные реформы.

Провозглашенный в конце 1991 г. курс на реальные рыночные преобразования открыл новый этап частнопредпринимательской деятельности. Указ о свободе торговли, подписанный Б.Н. Ельциным, помог отбросить многие условности. Провозглашалось, что зарождающимся рыночным силам следует не мешать, а предпринимательские усилия широких масс населения решат основные проблемы.

Тогда заряд надежд на лучшее в сочетании со снятием административно-уголовных запретов на предпринимательскую деятельность дал всплеск роста числа малых предприятий по всей стране. 1992-й был годом самых высоких за весь постсоветский период темпов роста числа малых предприятий (в 2,1 раза!) и численности занятых в них. Он положил начало недолгому *второму этапу* — этапу бурного роста легального малого предпринимательства.

Статистические данные показывают, что абсолютным лидером увеличения числа малых предприятий стала тогда сфера науки и научного обслуживания. В ней число малых предприятий возросло в 3,4 раза. Количество малых предприятий в сфере сельского хозяйства увеличилось в 3,1 раза. Довольно мощный рост наблюдался в материально-техническом снабжении и общей коммерческой деятельности по обеспечению функционирования рынка (2,9 раза), а также в сфере народного образования (2,8 раза).

На начальном этапе рыночных реформ российское малое предпринимательство широко демонстрировало свои созидательные возможности. Важнейшими функциями МП стали социальное демпфирование, обеспечение выживания значительных слоев населения в условиях острого кризиса, в том числе через самозанятость, предоставление возможности получения дополнительных средств к существованию (помимо основной, часто чисто формальной занятости). Правда, в основном речь шла не о производстве, а о торговле и посредничестве. В отраслевой структуре МП на торгово-посредническую деятельность приходилось более 50%.

Следует вспомнить о повсеместном появлении вещевых и продуктовых рынков. На пустырях, на привокзальных площадях, рядом с крупными универмагами ежедневно появлялись десятки новых лотков, полных всевозможного недорогого товара. Правда, если в начале 1992 г. на прилавках лежало немало товаров российского кооперативного производства, то уже к его концу это был в основном импорт.

Все более широкое распространение получал в начале 90-х гг. «челночный» бизнес. Десятки тысяч людей разъезжались за покупками по близлежащим странам. Сложились

каналы транспортировки самих «челноков» за границу и закупаемых ими товаров обратно в страну. В Турции, Китае возникли целые крупные поселения, жители которых стали специализироваться на обслуживании российских «челноков» недорогой местной продукцией. Торговля — естественное начало развития всякого малого бизнеса, тем более что в советское время ее в подлинном смысле слова не было, существовало более или менее прикрытое условностями «распределение».

Инициированная либерализацией цен и рядом других факторов («торможение» ВПК, утрата рынков стран Восточной Европы и проч.) полная закупорка ранее сложившихся каналов связей между производителями, поставщиками и торговлей открыла очень широкое поле для деятельности малых фирм по снабжению и сбыту продукции. Малый бизнес смог сыграть роль катализатора первых шагов на пути к новой системе внутрико-операционных связей в российской экономике. Кроме того, он играл роль демпфера, спасающего многие предприятия от немедленного краха из-за разрыва прежних, хотя и неэффективных, но все же работавших хозяйственных связей.

В 1993 г. продолжался процесс бурного учредительства новых юридических лиц, выразившийся в увеличении количества малых предприятий примерно на 2/3. Причем в абсолютном выражении прирост МП превысил предыдущий год. Примерно на 1 млн человек возросло число полностью занятых в МП, достигнув рекордной величины в 8,63 млн человек. В отраслевой структуре еще немного возросла доля торгово-посреднической деятельности и немного уменьшилась доля сферы производства.

В сущности, еще тогда сложилось относительно устойчивое распределение российского малого бизнеса по регионам. По численности МП абсолютным лидером стал Центральный экономический район (более трети МП) с ядром в Москве (более 20% МП).

Но уже 1994 г. дал резкое замедление темпов прироста числа малых предприятий и занятых в них. Рост составил чуть более 1%. Произошло сокращение среднесписочной численности занятых в МП. После бурного роста резкая остановка в развитии МП казалась абсолютно неожиданной: ведь вовсю шли дискуссии о том, как скоро численность российских МП достигнет 2-3 миллионов с объемом продукции в 35-45% от ВВП. На уровне около правительственный прогнозистов утверждалось, что все произойдет в ближайшие 2-3 года. Но эти прогнозы разошлись с российскими реалиями.

С 1994 г. началась активная борьба с инфляцией. Это привело к своего рода дефляционному сжатию, денежные ресурсы в открытой экономике стали стоить чрезвычайно дорого. В экономике России стала прослеживаться тенденция к началу новой концентрации и централизации капиталов, а также хозяйственной деятельности. Пошло широкомасштабное поглощение предприятий. Часто наиболее рентабельные малые предприятия оказывались первой жертвой таких поглощений. Например, в Москве на месте еще недавно многочисленных индивидуальных торговых ларьков возникли хорошо оформленные торговые павильоны, принадлежащие той или иной крупной фирме. Многие МП не выдерживали конкуренции со средними и крупными фирмами и были вынуждены свертывать свою деятельность.

1995 г. стал первым годом падения числа российских малых предприятий и среднесписочного числа занятых в этом секторе. Падение численности МП составило 8,8%, а занятых — 4,5%. По сути, начался продолжающийся и по настоящее время *третий этап* развития, вернее, фактической стагнации российского малого предпринимательства.

Отрицательные темпы прироста МП по-разному проявили себя в отдельных отраслях. Так, впервые за несколько прошедших лет опережающими темпами стало расти число МП в строительстве и на транспорте (на 18% и 19% в 1995 г.). В торговле и сфере общественного питания произошло снижение числа МП примерно на 10%. В общей коммерческой деятельности по обеспечению функционирования рынка абсолютное сокращение составило 18,7%. Все это происходило на фоне некоторого снижения удельного веса торгово-посреднической сферы в деятельности малых предприятий.

В науке и научном обслуживании сокращение числа малых предприятий составило 5,6%. Таяли розовые надежды на достойный инновационный вклад малых предприятий в процесс преодоления кризиса российской экономики за счет опережающего развития

наукоемких, инновационных форм малого бизнеса, который мог бы заполнить традиционный для России разрыв между научными разработками и коммерческой реализацией их результатов.

С 1995г. общая численность малых предприятий — юридических лиц уже много лет колеблется около 840-890 тыс. Среднесписочная численность занятых на МП среди общего числа занятых в экономике страны за эти годы, правда, увеличилась примерно на 1,5%. Но при этом удельный вес внешних совместителей и работающих на МП по договорам значительно сократился. Устойчиво происходит уменьшение удельного веса МП в выпуске товаров и рыночных услуг страны (с 8% в 1997г. до 5,9% в 2000г.), а также в инвестициях в основной капитал (с 5,4% в 1997г. до 2,6% в 2000г.).

Вопреки расхожему мнению финансовый кризис 1998г. оказал не столь существенное влияние на положение малых предприятий. Сокращение объемов их деятельности было меньшим, чем у крупных и средних предприятий. Более того, МП быстрее последних смогли вернуться к докризисным параметрам активности. Этот факт отразил как высокую устойчивость малого бизнеса к внешним потрясениям, так, впрочем, и то обстоятельство, что относительная «самостоятельность» МП от легальной финансово-банковской сферы (значительная доля наличных долларовых расчетов, отсутствие банковских рублевых депозитов и ценных бумаг как части активов фирмы и т.п. обстоятельства) сыграла в данном случае положительную роль. В то же время резкое снижение покупательной способности граждан вызвало серьезные трудности прежде всего у малых предприятий в сфере розничной торговли и бытовых услуг.

При всех трудностях развития за годы реформ малый бизнес в борьбе за выживание успешно учился самостоятельно приспосабливаться к сложностям рынка. Так, для повышения своей жизнеспособности МП с середины 90-х гг. начали диверсифицировать хозяйственную и инвестиционную деятельность. Более половины МП неторгового профиля помимо основной деятельности занимались еще и торговлей.

На малых предприятиях успешно отрабатываются рыночные навыки самоокупаемости, самоконтроля, работы в условиях высоких рисков. Выкристаллизовываются принципы организации дела, подбора кадров, оплаты труда, адекватные рыночной системе хозяйствования.

Доказательством овладения малых предпринимателей умением просчитывать риски и адаптироваться к фискальной политике государства может служить достаточно быстрое увеличение числа таких субъектов малого бизнеса, как «предприниматели без образования юридического лица», в ответ на новации в налоговом законодательстве. Их число увеличилось с 3,1 млн. в 1998г. до почти 4,5 млн. к середине 2002г. То есть малый бизнес продолжает развиваться в такой организационно-правовой форме, которая позволяет вести учет в облегченной форме и пореже встречаться с разного рода контролерами.

На третьем этапе развернулся процесс формирования инфраструктуры поддержки малого предпринимательства. Причем на региональном уровне этот процесс шел быстрее, чем на федеральном. Первые законы и программы поддержки МП принимались, первые департаменты и фонды поддержки создавались именно в субъектах РФ.

На нынешний момент, несмотря на наблюдающийся с 1999г. относительно устойчивый рост российской экономики, статистические показатели не дают оснований говорить о том, что малый бизнес пошел в рост — ни по числу зарегистрированных МП, ни по численности занятых, ни по доле в ВВП страны. И это один из важнейших признаков глубокого внутреннего неблагополучия за фасадом роста.

Статистика развития малого предпринимательства в послекризисный период (1998-2002гг.)⁴

Статистическое выборочное обследование малых предприятий в России, охватывающее порядка 20% от общего числа действующих предприятий, проводится с 1995

⁴ Ниже использованы открытые данные и материалы Госкомстата России за соответствующие периоды.

г. с квартальной периодичностью. Его результаты позволяют оценить состояние и развитие малых предприятий в период между сплошными переписями малых предприятий, динамику изменения основных показателей этого сектора экономики.

Результаты выборочных обследований сопоставимы начиная с 1996 г., когда в соответствии с российским законодательством вступило в силу новое определение МП, действующее до настоящего времени.

Последняя сплошная перепись малых предприятий по итогам 2000 г. прошла в 2001 г. Ее данные являются наиболее информативными для характеристики текущего состояния данного сектора российской экономики, реального вклада малого бизнеса в основные экономические показатели как России в целом, так и отдельных регионов.

Сопоставительный анализ результатов выборочного и сплошного обследований МП про итогам 2000 г. затруднен. Главная причина этого — несовпадение размеров генеральной совокупности МП, используемой в ходе выборочного обследования, и количества малых предприятий, принявших участие в сплошном обследовании.

Так, в ходе сплошного обследования МП были получены сведения от 76% малых предприятий, включенных в перечень для обследования. Из общего числа предприятий, о которых не получено сведений, 21% не были найдены по адресу официальной регистрации, 24% ликвидированы или находились в стадии ликвидации, 4% не относились к типу малых предприятий.

Результаты сплошного обследования малых предприятий по итогам 2000г.

Количество действующих малых предприятий

К началу 2001г. в России насчитывалось 634,4 тыс. малых предприятий, реально функционирующих в различных отраслях экономики (см. таблицу 3). Почти половина из них (44,3%) занимались торговлей, которая остается для малого предпринимательства наиболее привлекательной сферой деятельности. В основных сферах материального производства — в промышленности и в строительстве действовали немногим более 1/4 всех малых предприятий (по 14% в каждой из них). Не получило значительного развития малое предпринимательство в такой традиционной для него сфере, как услуги населению, — оказывается все еще низкий платежеспособный спрос населения. Слабо развит малый бизнес и в области инноваций.

Сохраняется неравномерность распределения малых предприятий по территории России. Немногим менее половины из них — 43% — сосредоточены в Центральном федеральном округе (см. таблицу 4).

Таблица 3. Число малых предприятий по отраслям экономики на конец 2000г.

| | Число малых предприятий | В % к итогу |
|---|--------------------------------|--------------------|
| Всего по России | 634361 | 100,00 |
| Промышленность | 88432 | 14,01 |
| Строительство | 86957 | 13,77 |
| Торговля и общественное питание | 279506 | 44,27 |
| Транспорт | 14530 | 2,30 |
| Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка | 27037 | 4,28 |
| Оптовая торговля продукцией производственно-технического назначения | 22983 | 3,64 |
| Непроизводственные виды бытового обслуживания населения | 8071 | 1,28 |
| Наука и научное обслуживание | 21913 | 3,47 |
| Другие отрасли экономики | 84932 | 12,98 |

Таблица 4. Число малых предприятий по федеральным округам РФ на конец 2000г.

| | Число малых предприятий | В % к итогу | Число малых предприятий на 1 000 жителей, единиц |
|-----------------------------------|-------------------------|-------------|--|
| Всего по России | 634361 | 100,00 | 4,4 |
| Центральный федеральный округ | 272509 | 42,96 | 7,4 |
| Северо-Западный федеральный округ | 60729 | 9,57 | 4,2 |
| Южный федеральный округ | 72829 | 11,48 | 3,4 |
| Приволжский федеральный округ | 97059 | 15,30 | 3,0 |
| Уральский федеральный округ | 40579 | 6,40 | 3,2 |
| Сибирский федеральный округ | 66543 | 10,49 | 3,2 |
| Дальневосточный федеральный округ | 24113 | 3,80 | 3,4 |

Плотность распространения малых предприятий (количество МП на 1000 жителей) значительно отстает от показателей стран с развитой рыночной экономикой — всего 4 МП на 1000 жителей в среднем по России. Несколько выше плотность распространения МП в Центральном федеральном округе — 7 МП на 1000 жителей. Самая низкая плотность зафиксирована в Приволжском федеральном округе — 3 МП на 1000 жителей.

Численность занятых на малых предприятиях

Российские малые предприятия предоставили в 2000 г. немногим более 6 млн рабочих мест, причем 86% из них — на условиях полной занятости (см. таблицу 5). Только в науке и в сфере научного обслуживания около 2/5 всех работников малых предприятиях были заняты на условиях совместительства.

Таблица 5. Средняя численность работников малых предприятий по отраслям экономики за 2000г.

| | Всего работников | В том числе: | | | Средняя численность работников на 1 МП, человек |
|--|---------------------|-------------------------------------|------------------------------|---|--|
| | | Работников списочного состава | Внешних совместитеle й | Работников, выполнявших работу по договорам гражданско- правового характера | |
| Всего | | | | | 10 |
| Тыс. человек | 6087,7 | 5246,7 | 532,1 | 308,9 | |
| В процентах | 100 | 86,2 | 8,7 | 5,1 | |
| В процентах к итогу | 100 | 100 | 100 | 100 | |
| Промышленность | | | | | 15 |
| Тыс. человек | 1300,8 | 1159,7 | 82,8 | 58,3 | |
| В процентах | 100 | 89,1 | 6,4 | 4,5 | |
| В процентах к итогу | 21,4 | 22,1 | 15,6 | 18,9 | |
| Строительство | | | | | 15 |
| Тыс. человек | 1330,5 | 1136,0 | 102,1 | 92,4 | |
| В процентах | 100 | 85,4 | 7,7 | 6,9 | |
| В процентах к итогу | 21,9 | 21,7 | 19,2 | 29,8 | |
| Торговля и общественное питание | | | | | 7 |
| Тыс. человек | 1893,4 | 1670,4 | 167,3 | 55,7 | |
| В процентах | 100 | 88,2 | 8,8 | 3,0 | |
| В процентах к итогу | 31,1 | 31,7 | 31,5 | 18,1 | |
| Транспорт | | | | | 14 |
| Тыс. человек | 209,6 | 184,1 | 16,2 | 9,3 | |
| В процентах | 100 | 87,9 | 7,7 | 4,4 | |
| В процентах к итогу | 3,4 | 3,5 | 3,0 | 3 | |
| Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка | | | | | 6 |
| Тыс. человек | 155,0 | 124,8 | 21,6 | 8,6 | |
| В процентах | 100 | 80,5 | 13,9 | 5,6 | |
| В процентах к итогу | 2,5 | 2,4 | 4,1 | 2,8 | |
| Оптовая торговля продукцией производственно-технического назначения | | | | | 7 |
| Тыс. человек | 158,8 | 135,2 | 17,8 | 5,8 | |
| В процентах | 100 | 85,2 | 11,2 | 3,6 | |
| В процентах к итогу | 2,6 | 2,6 | 3,3 | 1,9 | |
| Непроизводственные виды бытового обслуживания населения | | | | | 10 |
| Тыс. человек | 79,4 | 71,9 | 5,5 | 2,0 | |
| В процентах | 100 | 90,6 | 6,9 | 2,5 | |
| В процентах к итогу | 1,3 | 1,4 | 1,0 | 0,6 | |
| Наука и научное обслуживание | | | | | 8 |
| Тыс. человек | 168,2 | 106,5 | 32,3 | 29,4 | |
| В процентах | 100 | 63,3 | 19,2 | 17,5 | |
| В процентах к итогу | 2,8 | 2,0 | 6,1 | 2,8 | |

Таблица 6. Структура средней численности работников малых предприятий по отраслям экономики за 2000 г., % к итогу

| | Всего работников | В том числе: | | |
|---|---------------------|-------------------------------------|--------------------------|--|
| | | Работников списочного состава | Внешних совместителей | Работников, выполнявших работу по договорам гражданско-правового характера |
| Всего | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Промышленность | 21,4 | 22,1 | 15,6 | 18,9 |
| Строительство | 21,9 | 21,7 | 19,2 | 29,8 |
| Торговля и общественное питание | 31,1 | 31,7 | 31,5 | 18,1 |
| Транспорт | 3,4 | 3,5 | 3,0 | 3 |
| Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка | 2,5 | 2,4 | 4,1 | 2,8 |
| Оптовая торговля промышленно-технического назначения | | 2,6 | 2,6 | 3,3 |
| Непроизводственные виды бытового обслуживания населения | 1,3 | | 1,4 | 1,0 |
| Наука и научное обслуживание | 2,8 | | 2,0 | 6,1 |
| | | | | 9,5 |

Немногим менее 1/3 всех работающих на малых предприятиях (31%) были заняты в сфере торговли (см. таблицу 6). В основных отраслях материального производства — в промышленности и в строительстве были заняты чуть более 2/5 всех работающих на МП.

Значительная часть работающих на малых предприятиях (40% от общего количества) — жители Центрального федерального округа (см. таблицу 7). Только 4% всех рабочих мест, предоставляемых малыми предприятиями, приходится на Дальневосточный федеральный округ. Вклад малых предприятий в общее обеспечение занятости не превышает 10% в целом по России. Самая высокая доля работников МП в среднегодовой численности занятых зафиксирована в Центральном федеральном округе, а самая низкая — в Сибирском федеральном округе: 14% и 6% соответственно.

Таблица 7. Распределение численности работников малых предприятий по федеральным округам РФ на конец 2000г.

| | Всего работников, тыс. человек | В% к итогу | Средняя численность работников на 1 МП | Доля работников МП в среднегодовой численности занятых в экономике, % |
|-----------------------------------|--------------------------------------|------------|---|--|
| Всего по России | 6095,9 | 100,00 | 10 | 9,48 |
| Центральный федеральный округ | 2502,6 | 40,05 | 9 | 14,28 |
| Северо-Западный федеральный округ | 661,9 | 10,86 | 11 | 9,98 |
| Южный федеральный округ | 676,6 | 11,10 | 9 | 8,28 |
| Приволжский федеральный округ | 985,4 | 16,16 | 10 | 6,91 |
| Уральский федеральный округ | 420,9 | 6,90 | 10 | 7,31 |
| Сибирский федеральный округ | 597,7 | 9,80 | 9 | 6,82 |
| Дальневосточный федеральный округ | 250,8 | 4,11 | 10 | 7,77 |

Размеры малых предприятий

Средний размер малого предприятия, измеряемый численностью работающих на одном МП, составил 10 человек (см. таблицу 7), что подтверждает факт доминирования

микробизнеса в малом предпринимательстве. Относительно более крупные малые предприятия с числом работников 14-15 человек функционируют в промышленности, строительстве, на транспорте. Самые мелкие предприятия, в среднем по 6 работников на каждом, заняты общей коммерческой деятельностью по обеспечению функционирования рынка.

Средние размеры МП по регионам отличаются незначительно — от 11 работников на малом предприятии в Северо-Западном федеральном округе до 9 работников — в Центральном, Южном и Сибирском федеральных округах (см. таблицу 5).

Более детальный анализ численности занятых показал, что 55% всех малых предприятий имеют не более 5 работников (см. таблицу 8). Максимальная доля МП с числом занятых до 5 человек — в сфере общей коммерческой деятельности по обеспечению функционирования рынка (69%), минимальная доля — в промышленности (42% от общего числа промышленных МП).

Только 10% российских МП имеют более 25 работников. В промышленности, строительстве и на транспорте доля относительно крупных малых предприятий (более 25 работников) несколько выше — 18-20%.

Таблица 8. Распределение числа малых предприятий по средней численности работников в 2000г., %

| | Число предприятий, всего | В том числе по группам предприятий со средней численностью работников*, человек | | | | | | | |
|---|--------------------------|---|------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| | | 1-5 | 6-10 | 11-15 | 16-25 | 26-30 | 31-50 | 51-60 | 61-100 |
| Всего | 100 | 55,2 | 17,4 | 9,6 | 7,7 | 2,7 | 5,2 | 0,7 | 1,5 |
| Промышленность | 100 | 42,3 | 17,9 | 11,1 | 10,3 | 3,5 | 8,3 | 1,8 | 4,8 |
| Строительство | 100 | 43,9 | 16,7 | 9,8 | 9,5 | 3,2 | 9,5 | 2,4 | 5,0 |
| Торговля и общественное питание | 100 | 61,6 | 17,6 | 9,2 | 6,7 | 2,4 | 2,5 | 0,0 | 0,0 |
| Транспорт | 100 | 44,4 | 18,3 | 10,2 | 9,0 | 3,3 | 8,2 | 1,9 | 4,7 |
| Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка | 100 | 68,9 | 16,4 | 7,4 | 3,6 | 1,1 | 2,6 | 0,0 | 0,0 |
| Оптовая торговля продукцией производственно-технического назначения | 100 | 63,8 | 17,6 | 7,3 | 6,2 | 1,6 | 3,4 | 0,0 | 0,1 |
| Непроизводственные виды бытового обслуживания населения | 100 | 39,5 | 22,7 | 15,8 | 14,4 | 7,2 | 0,3 | 0,0 | 0,1 |
| Наука и научное обслуживание | 100 | 60,0 | 17,6 | 10,2 | 5,6 | 1,7 | 3,7 | 1,1 | 0,1 |

* Включая работников, работавших по договорам гражданско-правового характера и по совместительству с учетом реально отработанного времени.

В региональном разрезе дифференциация среднего размера малых предприятий невелика.

Оплата труда на малых предприятиях

Как указывалось ранее (см. таблицу 5), малые предприятия предоставляют рабочие места 6087,7 тыс. россиян, для большинства из которых они являются основным местом работы. Закономерен вопрос об уровне оплаты труда на малых предприятиях. По данным официальной статистической отчетности МП, он крайне невысок (см. таблицы 9, 10).

Так, среднемесячная номинальная начисленная заработка работников списочного состава в среднем по российским МП составила за 2000 г. всего 1523 руб., что в 1,5 раза ниже аналогичного показателя в целом по экономике. Наибольший разрыв в оплате труда между крупными и малыми предприятиями зафиксирован в Сибирском федеральном округе, где заработка работников МП в 1,8 раза ниже, чем в среднем по региону.

В отраслевом разрезе наиболее низкая оплата труда зафиксирована на малых предприятиях торговли и общественного питания, а также в сфере бытового обслуживания населения — 1121 руб. и 846 руб. соответственно (см. таблицу 10).

Приведенные данные, однако, ничего не говорят об уровне неформальных выплат работникам предприятий, который в малом бизнесе, по-видимому, выше, чем в крупном, а также выше в тех сферах, где деятельность сопряжена с наличным оборотом.

Таблица 9. Среднемесячная номинальная начисленная заработка работающих в федеральных округах РФ в 2000г.

| | Среднемесячная номинальная начисленная заработка работников списочного состава МП, руб. | Среднемесячная номинальная начисленная заработка работающих в экономике, руб. |
|-----------------------------------|--|---|
| Всего по России | 1524,8 | 2223,4 |
| Центральный федеральный округ | 1598,3 | 2173,0 |
| Северо-Западный федеральный округ | 1786,6 | 2531,5 |
| Южный федеральный округ | 1031,9 | 1481,0 |
| Приволжский федеральный округ | 1291,2 | 1783,0 |
| Уральский федеральный округ | 2059,0 | 3486,5 |
| Сибирский федеральный округ | 1276,4 | 2269,6 |
| Дальневосточный федеральный округ | 2141,9 | 3113,6 |

Таблица 10. Среднемесячная номинальная начисленная заработка платы работающих по отраслям экономики в 2000г.

| | Среднемесячная номинальная начисленная заработка работников списочного состава МП, руб. | Среднемесячная номинальная начисленная заработка работающих в экономике, руб. |
|---|--|---|
| Всего по России | 1524,8 | 2223,4 |
| Промышленность | 1436,2 | 2735,7 |
| Строительство | 1779,5 | Нет данных |
| Торговля и общественное питание | 1121,0 | Нет данных |
| Транспорт | 1689,1 | Нет данных |
| Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка | 1753,7 | Нет данных |
| Оптовая торговля продукцией производственно-технического назначения | 1795,3 | Нет данных |
| Непроизводственные виды бытового обслуживания населения | 845,6 | Нет данных |
| Наука и научное обслуживание | 2249,3 | Нет данных |

Демография малых предприятий

Малые предприятия характеризуются не только небольшими размерами, но и непродолжительностью срока жизни (см. таблицу 11). *Средний возраст малого предприятия не превышает 5 лет.* Относительные «долгожители» — малые предприятия, функционирующие в сферах науки и научного обслуживания, а также оказывающие бытовые услуги населению. Их средний возраст составил 6 лет. В торговле, общей коммерческой деятельности по обеспечению функционирования рынка и в оптовой торговле продукцией производственного назначения ротация малых предприятий идет особенно быстро — МП здесь «живут» всего 4 года.

В региональном разрезе скорость ротации малых предприятий максимальна в Центральном и Северо-Западном федеральных округах. Сравнительно дольше реально функционируют МП в Приволжском, Южном и Сибирском федеральных округах (см. таблицы 12, 13).

Таблица 11. Распределение числа малых предприятий по среднему возрасту на конец 2000г.

| | Число МП | Доля МП, зареги-стриро-ванных не поздне-е 1990г. (от 11 лет и более), % | Доля МП, зареги-стриро-ванных в 1991-1992гг. (от 9 до 10 лет), % | Доля МП, зареги-стриро-ванных в 1993-1994гг. (от 7 до 8 лет), % | Доля МП, зареги-стриро-ванных в 1995-1997гг. (от 4 до 6 лет), % | Доля МП, зареги-стриро-ванных в 1998-2000 гг. (не более 3 лет), % | Средн-ий возрас-т МП, не менее лет | Темп прироста числа МП зарегистрированных в разные годы, % | | | |
|---|----------|---|--|---|---|---|------------------------------------|--|--------------|--------------|--------------|
| | | | | | | | | 1997/1996гг. | 1998/1997гг. | 1999/1998гг. | 2000/1999гг. |
| Всего по России | 634361 | 2,3 | 13,8 | 15,8 | 25,3 | 42,8 | 4,7 | 24 | 15 | 38 | 2 |
| Промышленность | 88432 | 3,1 | 18,0 | 18,0 | 24,5 | 36,3 | 5,2 | 19 | 9 | 44 | -17 |
| Строительство | 86957 | 3,4 | 16,2 | 20,0 | 25,8 | 34,5 | 5,3 | 10 | 13 | 25 | -10 |
| Торговля и общественное питание | 279506 | 1,8 | 11,0 | 13,3 | 24,7 | 49,1 | 4,2 | 33 | 22 | 42 | 10 |
| Транспорт | 14530 | 3,2 | 14,3 | 17,9 | 25,3 | 39,2 | 4,9 | 36 | 17 | 19 | -10 |
| Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка | 27037 | 1,7 | 8,9 | 13,1 | 28,7 | 47,5 | 4,2 | 19 | 7 | 42 | 18 |
| Оптовая торговля продукцией производственно-технического назначения | 22983 | 1,4 | 10,8 | 13,6 | 22,9 | 51,2 | 4,1 | 28 | 19 | 75 | 14 |
| Непроизводственные виды бытового обслуживания населения | 8071 | 2,6 | 26,4 | 20,7 | 20,9 | 29,3 | 5,9 | 33 | 6 | 33 | -18 |
| Наука и научное обслуживание | 21913 | 3,1 | 26,6 | 20,5 | 23,0 | 26,8 | 6,0 | 7 | 1 | 28 | -20 |

Таблица 12. Распределение числа малых предприятий в федеральных округах РФ по годам регистрации, %

| | Число малых предприятий на конец 2000 г. | В том числе МП, зарегистрированных в: | | | | | | | | | |
|-----------------------------------|--|---------------------------------------|------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|
| | | 1990г. и ранее | 1991- 1992гг. | 1993г. | 1994г. | 1995г. | 1996г. | 1997г. | 1998г. | 1999г. | 2000 г. |
| Всего по России | 100 | 2,3 | 13,8 | 9,0 | 6,8 | 7,6 | 7,9 | 9,8 | 11,3 | 15,6 | 15,9 |
| Центральный федеральный округ | 100 | 1,2 | 12,8 | 7,7 | 6,4 | 7,4 | 8,3 | 10,8 | 12,6 | 16,6 | 16,3 |
| Северо-Западный федеральный округ | 100 | 2,1 | 13,2 | 8,8 | 6,3 | 6,4 | 7,6 | 10,0 | 11,5 | 17,1 | 16,9 |
| Южный федеральный округ | 100 | 1,8 | 18,8 | 12,3 | 8,0 | 9,7 | 7,6 | 8,0 | 9,1 | 12,7 | 12,1 |
| Приволжский федеральный округ | 100 | 6,1 | 13,7 | 9,5 | 7,1 | 7,2 | 7,2 | 8,5 | 9,8 | 14,2 | 16,6 |
| Уральский федеральный округ | 100 | 1,1 | 15,7 | 9,9 | 6,6 | 8,0 | 7,7 | 9,4 | 10,1 | 14,9 | 16,7 |
| Сибирский федеральный округ | 100 | 3,2 | 13,1 | 9,6 | 6,9 | 7,5 | 7,5 | 9,1 | 10,6 | 15,7 | 16,8 |
| Дальневосточный федеральный округ | 100 | 2,4 | 11,2 | 8,1 | 7,1 | 8,5 | 9,4 | 11,1 | 12,1 | 15,9 | 14,2 |

Таблица 13. Удельный вес региона в числе малых предприятий по годам регистрации, %

| | Число малых предприятий на конец 2000 г. | В том числе МП, зарегистрированных в: | | | | | | | | | |
|-----------------------------------|--|---------------------------------------|------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|
| | | 1990г. и ранее | 1991- 1992гг. | 1993г. | 1994г. | 1995г. | 1996г. | 1997г. | 1998г. | 1999г. | 2000 г. |
| Всего по России | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Центральный федеральный округ | 43,06 | 21,7 | 39,7 | 36,9 | 40,7 | 41,8 | 45,1 | 47,4 | 47,9 | 45,6 | 43,9 |
| Северо-Западный федеральный округ | 9,6 | 8,7 | 9,2 | 9,4 | 8,9 | 8,1 | 9,2 | 9,8 | 9,8 | 10,5 | 10,2 |
| Южный федеральный округ | 11,5 | 8,7 | 15,6 | 15,7 | 13,5 | 14,5 | 11,1 | 9,4 | 9,2 | 9,3 | 8,7 |
| Приволжский федеральный округ | 15,3 | 40,0 | 15,2 | 16,2 | 16,1 | 14,4 | 13,9 | 13,3 | 13,4 | 13,9 | 16,0 |
| Уральский федеральный округ | 6,4 | 2,9 | 7,3 | 7,1 | 6,2 | 6,7 | 6,2 | 6,1 | 5,7 | 6,1 | 6,7 |
| Сибирский федеральный округ | 10,5 | 14,1 | 10,0 | 11,2 | 10,7 | 10,3 | 10,0 | 9,7 | 9,9 | 10,6 | 11,1 |
| Дальневосточный федеральный округ | 3,8 | 3,9 | 3,1 | 3,4 | 4,0 | 4,2 | 4,5 | 4,3 | 4,1 | 3,9 | 3,4 |

Распределение прав собственности на малых предприятиях

Основной группой собственников на малых предприятиях являются физические лица, которым принадлежит в среднем 70% уставного капитала (см. таблицу 14). Второй по значимости группой собственников являются коммерческие организации (кроме финансово-кредитных учреждений), которым принадлежит в среднем 29% уставного капитала МП. Доля иностранной собственности в целом по сектору МП не превышает 1%.

Следует отметить, что в соответствии с законодательством на долю коммерческих организаций, не являющихся субъектами малого предпринимательства, не может приходиться более 25% уставного капитала МП. В таких отраслях, как промышленность и оптовая торговля продукцией производственного назначения, на долю указанной группы

собственников приходится 23% и 24% уставного капитала соответственно. То есть МП в данных отраслях встроены в систему отношений собственности более крупного бизнеса в масштабах, максимально возможных в рамках действующего законодательства.

Наибольшая доля собственности в руках физических лиц зафиксирована в таких отраслях, как наука и научное обслуживание и непроизводственные виды бытового обслуживания населения, — 91% и 89% соответственно. Наименьшая доля — в оптовой торговле продукцией производственного назначения (38%), где в качестве собственника доминируют коммерческие организации (62% уставного капитала). Напомним (см. таблицу 11), что МП первых двух отраслей характеризуются максимальным сроком жизни, а МП третьей отрасли — минимальным. Возможно, в малом бизнесе целевые установки различных групп собственников не совпадают в том, что касается срока функционирования конкретного МП, в отличие от срока жизни бизнеса, интересы которого оно обслуживает.

Результаты деятельности малых предприятий

По результату финансово-экономической деятельности, измеряемому как доля убыточных предприятий в общем числе МП, малые предприятия основных отраслей экономики распределились следующим образом (см. таблицу 15). В целом по России доли убыточных МП и всех убыточных предприятий и организаций совпадают — по 40% от общего количества малых предприятий и всех предприятий и организаций соответственно. Малые предприятия могут быть признаны более эффективными на транспорте и в оптовой торговле продукцией производственно-технического назначения. В промышленности, строительстве и торговле доля убыточных МП выше, чем по всему кругу предприятий и организаций. Не следует на этом основании утверждать, что малый бизнес в этих отраслях менее эффективен. Причина, возможно, в более высоком уровне «серого» предпринимательства, что свойственно сектору МП.

Таблица 14. Структура уставного капитала малых предприятий по акционерам-учредителям на конец 2000г.

| | Устав ный капит ал, всего, % | В том числе по акционерам-учредителям (% к итогу): | | | | | | | | | Из графы всего: | |
|--|---|---|--|--|--|---|---|--|--|------------------------|--------------------------------|---------------------------------|
| | | федерал ьные органы исполни тельной власти | Орган ы испол нител ьной власти субъек тов РФ | Орган ы местно го самоуп равлен ия | Комме рчески е органи зации (кроме финан сово- кредит ных учрежд ений) | из них субъек ты малого предпр инима тельст ва | кредит но- финан совые учрежд ения | неком мерчес кие органи зации | из них обществе нныe и религиозн ые организа ции (объедине ния), благотвор ительные и иные фонды | физиче скиe лица | иностр анныe юр. лица | иностр анныe физ. лица |
| Всего по России | 100 | 0,1 | 0,2 | 0,1 | 29,2 | 25,3 | 0,1 | 0,2 | 0,0 | 70,1 | 0,4 | 0,4 |
| Промышленность | 100 | 0,0 | 0,2 | 0,2 | 34,3 | 31,7 | 0,0 | 0,5 | 0,0 | 64,7 | 0,6 | 1,1 |
| Строительство | 100 | 0,2 | 1,5 | 0,2 | 20,8 | 16,1 | 0,0 | 0,2 | 0,0 | 77,0 | 0,2 | 0,2 |
| Торговля и общественное питание | 100 | 0,2 | 0,0 | 0,0 | 25,7 | 20,7 | 0,1 | 0,0 | 0,0 | 73,9 | 0,3 | 0,1 |
| Транспорт | 100 | 1,4 | 0,2 | 0,1 | 29,7 | 23,9 | 0,1 | 1,2 | 0,2 | 67,3 | 1,6 | 4,5 |
| Общая коммерческая по деятельностью обеспечению функционирова ния рынка | 100 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 14,9 | 9,4 | 0,2 | 0,1 | 0,0 | 84,8 | 0,2 | 0,2 |

| | | | | | | | | | | | | |
|---|-----|-----|-----|-----|------|------|-----|-----|-----|------|-----|-----|
| Оптовая торговля продукцией производственного-технического назначения | 100 | 0,0 | 0,0 | 0,1 | 61,5 | 60,3 | 0,1 | 0,0 | 0,0 | 38,2 | 0,3 | 0,0 |
| Непроизводственные виды бытового обслуживания населения | 100 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 11,4 | 10,7 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 88,5 | 0,0 | 0,0 |
| Наука и научное обслуживание | 100 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 9,2 | 3,9 | 0,0 | 0,1 | 0,0 | 90,6 | 0,0 | 0,0 |

Таблица 15. Доля убыточных предприятий и организаций в отраслях экономики в общем числе предприятий и организаций в 2000г., %

| | Доля убыточных МП в общем числе малых предприятий | Доля убыточных предприятий и организаций в общем числе предприятий и организаций |
|---|---|--|
| Всего по России | 39,9 | 39,8 |
| Промышленность | 41,3 | 39,7 |
| Строительство | 37,8 | 37,2 |
| Торговля и общественное питание | 39,9 | 31,4 |
| Транспорт | 43,3 | 44,1 |
| Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка | 41,9 | Нет данных |
| Оптовая торговля продукцией производственно-технического назначения | 33,3 | 38,4 |
| Непроизводственные виды бытового обслуживания населения | 38,5 | Нет данных |
| Наука и научное обслуживание | 29,9 | Нет данных |

В региональном разрезе меньше всего убыточных МП было в Центральном, Южном и Северо-Западном федеральных округах — по 35% от общего количества малых предприятий соответственно (см. таблицу 16). Доля убыточных МП в этих регионах оказалась ниже, чем доля убыточных предприятий по всему кругу предприятий и организаций. В остальных федеральных округах, за исключением Уральского и Дальневосточного, где доля убыточных предприятий не зависит от масштабов бизнеса, картина противоположная.

Таблица 16. Доля убыточных предприятий и организаций в федеральных округах РФ в общем числе предприятий и организаций в 2000 г., %

| | Доля убыточных МП в общем числе малых предприятий | Доля убыточных предприятий и организаций в общем числе предприятий и организаций |
|-----------------------------------|---|--|
| Всего по России | 39,9 | 39,8 |
| Центральный федеральный округ | 35,4 | 37,4 |
| Северо-Западный федеральный округ | 34,5 | 35,5 |
| Южный федеральный округ | 42,6 | 34,6 |
| Приволжский федеральный округ | 44,7 | 41,6 |
| Уральский федеральный округ | 41,1 | 41,8 |
| Сибирский федеральный округ | 48,2 | 46,6 |
| Дальневосточный федеральный округ | 47,0 | 46,6 |

Таблица 17. Вклад малых предприятий в экономику регионов в 2000г.

| | Объем промышленной продукции МП, млн. руб. | Доля МП в общем объеме промышленной продукции, % | Объем платных услуг населению, оказываемых МП, млн. руб. | Доля МП в общем объеме платных услуг населению, % | Оборот розничной торговли МП, млн. руб. | Доля МП в общем объеме розничной торговли, % | Оборот оптовой торговли МП, млн. руб. | Доля МП в общем объеме продаж организациями оптовой торговли, % | Объем работ, выполненных МП по договорам строительного подряда, млн. руб. | Доля МП в общем объеме работ, выполненных по договорам строительного подряда, % | Объем инвестиций МП в основной капитал, млн. руб. | Доля МП в общем объеме инвестиций в основной капитал, % |
|--------------------|---|---|---|--|--|---|--|--|--|--|--|--|
| Всего по России | 184082,1 | 3,9 | 69011,5 | 11,2 | 447373,3 | 19,4 | 1735151,5 | 63,7 | 147 600,0 | 27,8 | 54200,0 | 4,7 |
| Центральный ФО | 53 472,3 | 6,5 | 48 573,1 | 19,1 | 284 994,7 | 28,9 | 581881,0 | 42,9 | 35224,1 | 24,5 | 20505,5 | 6,9 |
| Северо-Западный ФО | | | | | | | | | | | | |
| Южный ФО | 43044,8 | 8,9 | 3732,0 | 6,4 | 26861,5 | 12,6 | 213851,6 | 77,4 | 21 838,8 | 42,3 | 6925,4 | 6,0 |
| Приволжский ФО | 13718,9 | 5,7 | 3268,7 | 4,8 | 39 836,3 | 18,7 | 138711,4 | 96,1 | 16028,5 | 30,6 | 4627,4 | 3,6 |
| Уральский ФО | 27031,8 | 2,7 | 4537,6 | 5,3 | 38 873,6 | 10,2 | 307320,1 | 95,7 | 28 692,5 | 30,6 | 9797,4 | 5,1 |
| Сибирский ФО | 14952,9 | 1,9 | 2859,4 | 6,2 | 18 107,6 | 10,9 | 202731,6 | Нет данных | 25 837,7 | 26,8 | 4577,3 | 1,7 |
| Дальневосточный ФО | 17763,8 | 3,2 | 4005,6 | 6,0 | 28581,8 | 11,3 | 247 127,1 | 79,8 | 14570,2 | 27,0 | 5665,3 | 6,1 |
| | 14097,6 | 6,0 | 2035,0 | 5,6 | 10117,9 | 10,8 | 43 528,6 | 82,7 | 5424,8 | 23,2 | 2101,5 | 4,2 |

Вклад малых предприятий в экономику регионов

Вклад малых предприятий в региональную экономику измерялся следующими относительными показателями:

- доля МП в общем объеме промышленной продукции;
- доля МП в общем объеме платных услуг населению;
- доля МП в общем объеме розничной торговли;
- доля МП в общем объеме продаж организациями оптовой торговли;
- доля МП в общем объеме работ, выполненных по договорам строительного подряда;
- доля МП в общем объеме инвестиций в основной капитал. Приведенные данные (см. таблицу 17) свидетельствуют о достаточно значимом вкладе малых предприятий по таким позициям, как объем оптового товарооборота, объем работ, выполненных по договорам строительного подряда, объем розничного товарооборота.

Лидирующие позиции по вкладу в региональную экономику занимают малые предприятия Центрального и Северо-Западного федеральных округов. Наименее значим вклад в региональную экономику малых предприятий Уральского федерального округа.

Динамика развития малых предприятий по результатам выборочных обследований

Динамика числа малых предприятий и численности занятых на МП по отраслям

экономики

С 1997 по начало 2003г. количество российских МП изменилось несущественно (см. таблицу 18) — увеличение составило всего 2,5%.

Численность занятых в этот период была довольно нестабильна. Так, непосредственно после августовского кризиса 1998 г. она сократилась на 14,3%, главным образом за счет временно занятых. После кризиса можно констатировать постепенное восстановление численности — об этом свидетельствует общий положительный тренд, В 2002 г. численность работников малых предприятий составила 92,3% от уровня предкризисного 1997 г. (см. таблицу 19).

В кризисный год в большей мере пострадали те, для кого малые предприятия не были постоянным местом работы, предоставляя второе, а то и третье рабочее место. Штатные работники подверглись сокращению в меньшей степени.

Таблица 18. Динамика числа малых предприятий по отраслям экономики в 1997-2002гг.

| Отрасли | Темпы прироста числа МП, % на конец года, тыс. единиц | | | | | | Число малых предприятий | | | | |
|--|--|-------|-------|-------|-------|-------|-------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 1997/ 1998 | 1998/ 1999 | 1999/ 2000 | 2000/ 2001 | 2001/ 2002 |
| Всего | 861,1 | 868,0 | 890,6 | 879,3 | 843,0 | 882,3 | 0,8 | 2,6 | -1,3 | -4,1 | 4,7 |
| В том числе: | | | | | | | | | | | |
| Промышленность | 134,8 | 136,1 | 136,2 | 134,2 | 125,1 | 121 | 1,0 | 0,1 | -1,5 | -6,8 | -3,3 |
| Строительство | 142,1 | 137,5 | 135,9 | 126,8 | 121,9 | 113 | -3,2 | -1,2 | -6,7 | -3,9 | -7,3 |
| Торговля и общественное питание | 372,8 | 386,1 | 399,7 | 407,5 | 388,1 | 422,4 | 3,6 | 3,5 | 1,9 | -4,8 | 8,8 |
| Транспорт | 18,6 | 18,6 | 21,0 | 19,5 | 18,8 | 20,2 | 0 | 12,9 | -7,1 | -3,6 | 7,4 |
| Сельское хозяйство | 11,9 | 13,8 | 13,5 | 14,4 | 13,4 | 15,6 | 16,0 | -2,2 | 6,6 | -6,9 | 16,4 |
| Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционировани я рынка | 36,0 | 35,2 | 36,7 | 35,7 | 34,7 | 38,8 | -2,2 | 4,3 | -2,7 | -2,8 | 11,8 |
| Непроизводственные виды бытового обслуживания населения | 11,2 | 9,2 | 9,2 | 9,6 | 9,4 | Н.д. | -17,8 | 0 | 4,3 | -2,1 | - |
| Наука и научное обслуживание населения | 43,9 | 38,8 | 37,1 | 30,9 | 28,5 | 22,7 | -11,6 | -4,4 | -16,7 | -7,8 | -20,4 |
| Информационно-вычислительное обслуживание | 6,4 | 5,2 | 5,2 | 5,6 | 6,4 | Н.д. | -18,7 | 0 | 7,6 | 14,3 | |
| Здравоохранение, физкультура и социальное обеспечение | 15,4 | 17,2 | 17,9 | 18,5 | 17,4 | 19,0 | 11,7 | 4,1 | 3,3 | -5,9 | 9,2 |

За период с 1997 по 2001г. численность занятых на постоянной основе на малых предприятиях изменилась не сильно (см. таблицу 20). Несколько сократившись в кризисный 1998г. (когда каждый 20-й штатный сотрудник малого предприятия, судя по данным выборочных обследований, лишился работы), в 2000г. численность постоянно занятых уже превысила уровень докризисного 1997 г. В 2002 г. численность постоянно занятых выросла на 11,4% относительно предыдущего года и превысила уровень 1997 г. на 10,8%.

Таблица 19. Численность работников малых предприятий по отраслям экономики

| Отрасли | Средняя численность работников всего на конец года, тыс. человек | | | | | | Число малых предприятий | | | | |
|--|--|--------|--------|--------|--------|--------|-------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 1997/ 1998 | 1998/ 1999 | 1999/ 2000 | 2000/ 2001 | 2001/ 2002 |
| Всего | 8639,2 | 7401,4 | 7543,4 | 7621,0 | 7435,8 | 7976,1 | -14,3 | 1,9 | 1,0 | -2,4 | 7,3 |
| В том числе: | | | | | | | | | | | |
| Промышленность | 1911,1 | 1580,8 | 1646,0 | 1621,8 | 1529,0 | 1569,7 | -17,3 | 4,1 | -1,5 | -5,7 | 2,7 |
| Строительство | 2188,0 | 1600,9 | 1652,7 | 1586,3 | 1545,1 | 1492,3 | -26,8 | 3,2 | -4,0 | -2,6 | -3,4 |
| Торговля и общественное питание | 2448,3 | 2525,5 | 2523,7 | 2607,3 | 2554,0 | 3035,1 | 3,1 | -0,1 | 3,3 | -2,0 | 18,8 |
| Транспорт | 265,3 | 206,6 | 233,6 | 229,4 | 231,3 | 270,3 | -22,1 | 13,1 | -1,8 | 0,8 | 16,9 |
| Сельское хозяйство | 170,0 | 148,5 | 179,5 | 181,6 | 159,5 | 186,6 | -12,6 | 20,9 | 1,2 | -12,2 | 17,0 |
| Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционировани я рынка | 214,2 | 241,9 | 208,7 | 218,3 | 231,7 | 236,6 | 12,9 | -13,7 | 4,6 | 6,1 | 2,1 |
| Непроизводственны е виды бытового обслуживания населения | 101,4 | 79,6 | 83,4 | 92,6 | 104,3 | Н.Д. | -21,5 | 4,8 | 11,0 | 12,6 | - |
| Наука и научное обслуживание населения | 509,2 | 263,1 | 207,6 | 191,9 | 177,2 | 166,0 | -48,3 | -21,9 | -7,6 | -7,7 | -6,3 |
| Информационно-вычислительное обслуживание | 42,0 | 29,3 | 42,0 | 46,9 | 57,6 | Н.Д. | -30,2 | 43,3 | 11,7 | 22,8 | - |
| Здравоохранение, физкультура и социальное обеспечение | 121,3 | 135,9 | 132,5 | 128,0 | 132,0 | 122,8 | 12,0 | -2,5 | -3,4 | 3,1 | -7,0 |

Таблица 20. Численность занятых на постоянной основе МП по отраслям экономики в 1997-2002 гг.

| Отрасли | Среднесписочная численность работников МП по отраслям экономики на конец года, тыс. человек | | | | | | Темп прироста среднесписочной численности работников МП, % | | | | |
|---|---|--------|--------|--------|--------|--------|--|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 1997/1998 | 1998/1999 | 1999/2000 | 2000/2001 | 2001/2002 |
| Всего | 6514,8 | 6207,8 | 6485,8 | 6596,7 | 6483,5 | 7220,3 | -4,7 | 4,5 | 1,7 | -1,7 | 11,4 |
| В том числе: | | | | | | | | | | | |
| Промышленность | 1494,6 | 1357,6 | 1439,3 | 1432,4 | 1351,6 | 1445,7 | -9,2 | 6,0 | -0,5 | -5,6 | 7,0 |
| Строительство | 1568,9 | 1344,9 | 1432,0 | 1350,1 | 1333,7 | 1342,4 | -14,3 | 6,5 | -5,7 | -1,2 | 0,7 |
| Торговля и общественное питание | 2067,2 | 2202,9 | 2249,5 | 2319,6 | 2289,9 | 2812,8 | 6,6 | 2,1 | 3,1 | -1,3 | 22,8 |
| Транспорт | 217,8 | 177,3 | 199,9 | 199,8 | 202,6 | 244,2 | -18,6 | 12,7 | 0,0 | 1,4 | 20,5 |
| Сельское хозяйство | 158,1 | 138,7 | 167,1 | 169,6 | 149,5 | 174,5 | -12,3 | 20,5 | 1,2 | -11,9 | 16,7 |
| Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка | 163,0 | 193,6 | 165,6 | 180,4 | 191,3 | 202,3 | 18,8 | -14,5 | 8,9 | 6,0 | 5,8 |
| Непроизводственные виды бытового обслуживания населения | 83,7 | 64,6 | 72,9 | 85,8 | 92,7 | Н.Д. | -22,8 | 12,8 | 17,7 | 8,0 | - |
| Наука и научное обслуживание населения | 174,3 | 146,3 | 121,8 | 110,6 | 107,8 | 112,5 | -16,1 | -16,7 | -9,2 | -2,5 | 4,4 |
| Информационно-вычислительное обслуживание | 27,4 | 23,0 | 33,5 | 37,2 | 37,2 | Н.д. | -16,0 | 45,6 | 11,0 | 0,0 | - |
| Здравоохранение, физкультура и социальное обеспечение | 76,0 | 100,6 | 93,6 | 103,2 | 109,6 | 103,6 | 32,4 | -6,9 | 10,2 | 6,2 | -5,5 |

Динамика отраслевой структуры малых предприятий

Отраслевая структура малых предприятий — один из самых устойчивых показателей состояния данного сектора экономики (см. таблицу 21). Ведущей отраслью малого предпринимательства по количеству предприятий из года в год остается торговля и общественное питание. Ее вес увеличился с 43% в 1997 г. до 49% в 2002 г.

Отраслевая структура рабочих мест, предоставляемых малыми предприятиями, также мало изменилась за прошедшие годы. Первое место удерживает сфера торговли и общественного питания: за 1997-2002 гг. ее доля выросла с 28,3% до 38,1%.

Малые предприятия отраслей материального производства, главным образом промышленности и строительства, предоставляли порядка половины всех рабочих мест в малом бизнесе. При этом следует констатировать, что на фоне роста торгового сектора доля названных отраслей сокращается.

Таблица 21. Отраслевая структура числа малых предприятий и численности занятых на малых предприятиях в 1997-2002 гг.

| Отрасли | 1997 | | 1998 | | 1999 | | 2000 | | 2001 | | 2002 | |
|--|---|--|--|--|--|--|--|--|--|---|--|--|
| | Доля в общем числе МП, % | Доля в общем числе занятых, % | Доля в общем числе занятых, %, | Доля в общем числе МП, % | Доля в общем числе занятых, % | Доля в общем числе занятых, %, |
| Промышленность | 15,6 | 22,1 | 15,7 | 21,4 | 15,3 | 21,8 | 15,3 | 21,3 | 14,8 | 20,6 | 13,7 | 19,7 |
| Строительство | 16,5 | 25,3 | 15,8 | 21,6 | 15,3 | 21,9 | 14,4 | 20,8 | 14,5 | 20,8 | 12,8 | 18,7 |
| Торговля и общественное питание | 43,3 | 28,3 | 44,5 | 34,0 | 44,9 | 33,5 | 46,3 | 34,2 | 46,0 | 34,3 | 47,9 | 38,1 |
| Транспорт | 2,2 | 3,1 | 2,1 | 2,8 | 2,4 | 3,1 | 2,2 | 3,0 | 2,2 | 3,1 | 2,3 | 3,4 |
| Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционировани я рынка | 4,2 | 2,9 | 4,0 | 3,2 | 4,1 | 2,8 | 4,1 | 2,9 | 4,1 | 3,1 | 4,4 | 3,0 |
| Наука и научное обслуживание населения | 5,1 | 5,9 | 4,5 | 3,6 | 4,2 | 2,8 | 3,5 | 2,5 | 3,4 | 2,4 | 2,6 | 2,1 |

Динамика производства продукции (работ, услуг) и инвестиций в основной капитал

Последствия августовского кризиса 1998г. не могли не сказаться на общем объеме выпуска продукции, работ и услуг на малых предприятиях. По итогам 1998г. этот показатель с учетом изменения потребительских цен⁵ составил только 46% от уровня 1997г.

Конечно, оценивая эти показатели, нужно учитывать ряд обстоятельств. С одной стороны, последствия августовского кризиса могли подвигнуть ряд малых предприятий к приостановке своей деятельности, однако в статистических сводках, как уже отмечалось, отражение этого процесса происходит весьма слабо. С другой стороны, не вызывает сомнений тот факт, что в 1998г. усилилась тенденция перехода малых предприятий в теневой сектор, а практика сокрытия оборота стала еще одним средством выживания малого бизнеса под влиянием последствий кризиса. Косвенно это подтверждается значительным ростом производства уже в 1999г., превышающим рост по кругу средних и крупных предприятий.

С учетом сказанного и следует интерпретировать данные статистики, говорящие о том, что кризис ударили по малым предприятиям сильнее, нежели по крупным и средним: роль МП в общем выпуске товаров и услуг, по данным Госкомстата, сократилась. Если в 1997 г. этот показатель составлял 8%, то в 1999г. снизился до 6%.

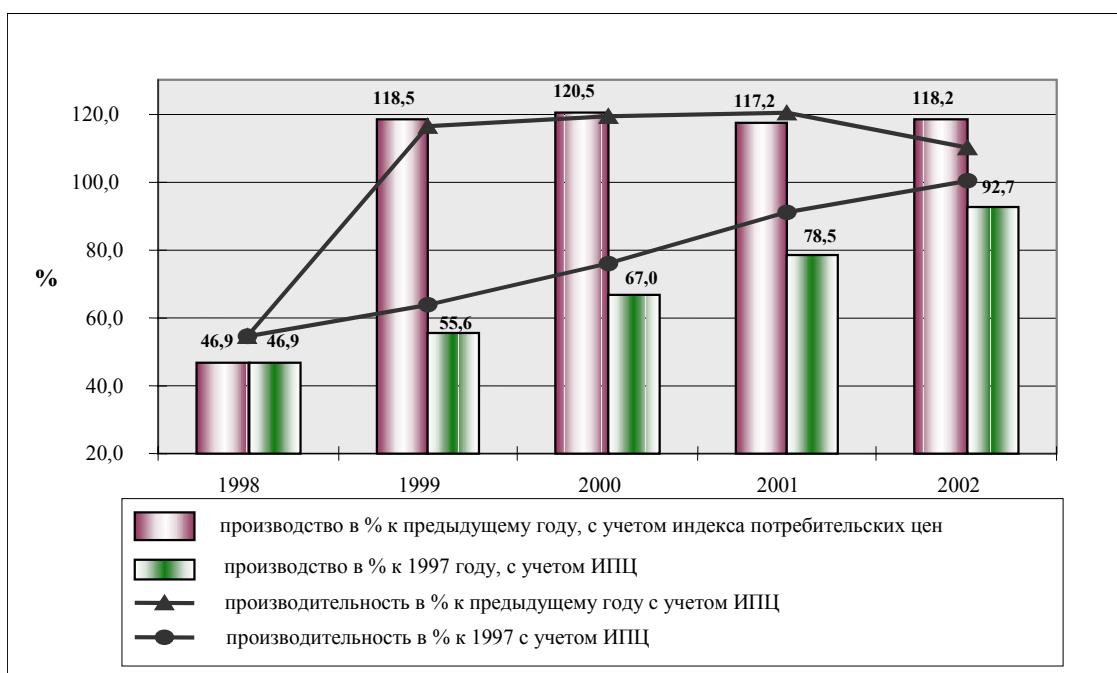
Конечно, малый бизнес в значительно большей мере, чем средний и крупный, ориентирован на потребительский спрос, и его сокращение под влиянием августовского кризиса сказалось на деятельности малых предприятий сугубо отрицательно. Одним из важнейших объективных факторов, определяющих посткризисное развитие малого

⁵ Публикуемые Госкомстатьем России стоимостные показатели малых предприятий не учитывают инфляции. Представляется, что в качестве дефлятора при расчетах в целом по сектору малых предприятий адекватнее всего использовать индекс потребительских цен, учитывая, что основная доля стоимостных показателей приходится на расчеты с населением. Так, на розничную торговлю и общественное питание приходится 60% валовой выручки малых предприятий. По отдельным отраслям следует использовать соответствующие индексы, например по промышленности — индекс цен производителей промышленной продукции. В дальнейшем при анализе динамики стоимостных показателей в целом по кругу малых предприятий будет использоваться индекс потребительских цен.

предпринимательства, можно считать, таким образом, восстановление реальных денежных доходов населения, которые в 1997-1999 гг. успели сократиться на 28%.

В наибольшей степени под влиянием кризиса снизилось производство на малых предприятиях в таких сферах, как торговля и общественное питание, оптовая торговля продукцией производственно-технического назначения, общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка. По отношению к 1997 г. данный показатель с учетом индекса потребительских цен (ИПЦ) в 1998 г. в торговле и общественном питании составил только 37,6%, в то время как в промышленности — 75,4% (с учетом индекса цен производителей промышленной продукции), строительстве — 88,8% (с учетом индекса цен производителей в строительстве).

Рис.1. Производство продукции (работ, услуг) и производительность труда (в расчете на 1 занятого) в 1998-2002 гг.



Данные за посткризисный период в целом позволяют утверждать, что малое предпринимательство смогло относительно быстро оправиться от последствий августовского кризиса. С 1998 г. производство на МП неуклонно возрастает, но пока не дотягивает до уровня предкризисного 1997 г., составляя по итогам 2002 г. 92,7% от него (рис. 1). С учетом сказанного о тенденции к «теневизации» хозяйственного оборота на МП, о чём еще будет идти речь в главе 3, можно, однако, утверждать, что российский малый бизнес давно преодолел предкризисные отметки.

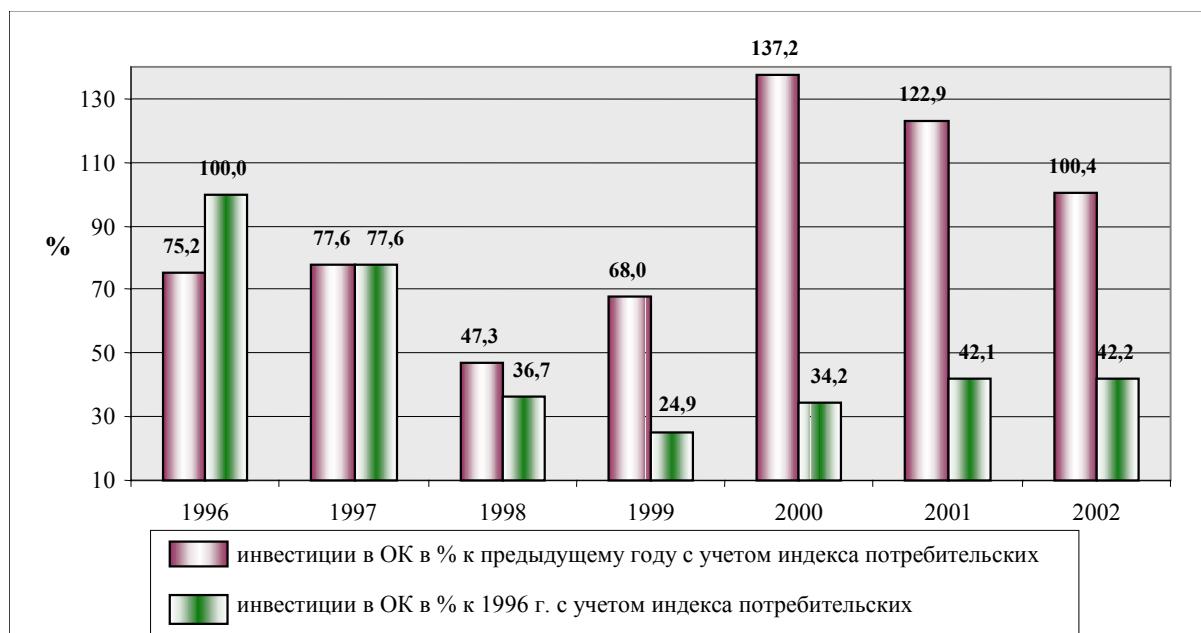
На фоне более стабильного показателя занятых на малых предприятиях повышается производительность труда. Можно отметить, что сектор малого предпринимательства после августовского кризиса выбрал трудоинтенсивный путь развития и восстанавливает докризисные объемы производства и производительности труда. Между тем, несмотря на значительные темпы роста, обусловленные, как представляется, несколькими факторами: вызванным девальвацией национальной валюты эффектом импортозамещения, восстановлением доходов населения и выходом предприятий малого бизнеса из теневого сектора, куда он был загнан в том числе и самим кризисом, — до восстановления докризисных объемов необходимы еще год-два.

Говоря о деятельности малых предприятий, особое внимание следует уделить инвестиционной сфере. Обращаясь к статистике, можно заключить, что по этому параметру малый сектор экономики находился в кризисном состоянии еще до 1998 г. и августовский кризис только усилил негативные тенденции. На протяжении 1995-1999 гг. инвестиции в

основной капитал малых предприятий в реальном выражении ежегодно сокращались, составив в 1999 г. лишь 26% от уровня 1996 г.

Результатом резкого снижения объема капиталовложений малых предприятий стало сокращение их удельного веса в общем объеме инвестиций в основной капитал: в 1999 г. он составил ничтожную величину — всего 2,9%. Доля малых предприятий в общем объеме инвестиций в основной капитал в промышленности была еще ниже — 2,3%. Наиболее весомая доля инвестиций малых предприятий отмечалась в таких отраслях, как строительство — 31,0% в 1999 г., торговля и общественное питание — 25,6%.

Рис. 2. Инвестиции в основной капитал на малых предприятиях в 1996-2002 гг.



Некоторое оживление инвестиционной активности на малых предприятиях отмечалось в 2000-2001 гг. Однако, несмотря на значительные темпы прироста, реальный уровень инвестиций в основной капитал (с учетом изменений потребительских цен) в 2001 г. составляет лишь 42% от уровня 1996 г., или 54,2 % от уровня предкризисного 1997 г. (рис. 2).

Вызывает опасения тот факт, что по итогам 2002 г. уровень инвестиций в основной капитал на МП в реальном выражении практически не изменился, составив 100,4% относительно 2001 г. и всего 42,2% от уровня 1996 г., — разумеется, с учетом сказанного о высокой доле хозяйственной активности малого предпринимательства в теневой экономике.

Динамика результатов функционирования малых предприятий

Основным финансовым итогом деятельности предприятий является балансовая прибыль, т.е. сальдирующий результат (прибыль — убыток). В той мере, в которой завершение годовых итогов хозяйственной деятельности с официально фиксируемой прибылью позволяет говорить о ее эффективности, можно утверждать: эффективность текущей деятельности в малом предпринимательстве по сравнению с бизнесом большего масштаба несколько выше как в целом по народному хозяйству, так и по основным отраслям производственной и непроизводственной сфер (см. таблицу 22).

Выводы

В целом статистика малого предпринимательства — при всем ее обусловленном объективными факторами несовершенстве — свидетельствует, что:

- численность МП в послекризисный период быстро восстановилась практически на докризисном уровне и с 1999-2000 гг. не подвергается значительным изменениям;

- численность занятых в малом предпринимательстве после августовского кризиса 1998 г. заметно сократилась, но в последующий период имела общую тенденцию к росту, в результате достигнув по итогам 2002 г. 93% от уровня предкризисного 1997 г.;

- отраслевая структура малых предприятий в последние годы не претерпевает резких изменений — основная часть малого предпринимательства по-прежнему концентрируется в сфере услуг, прежде всего в торговле и общественном питании; более того, можно отметить тенденции к росту относительной роли данного сегмента малого бизнеса;

- объемы производства продукции (работ и услуг) продолжают восстанавливаться после резкого спада в 1998 г., однако по итогам 2002 г. все еще не дотягивают до уровня предкризисного 1997 г. и до полного восстановления при сохранении тенденции необходимы еще год-два;

- объемы инвестиций в основной капитал начали сокращаться еще до августовского кризиса 1998 г., лишь усугубившего положение; несмотря на некоторое оживление в 2000-2001 гг., по итогам 2002 г. они в реальном выражении практически не увеличились и составляют всего 42% от уровня 1996 г.;

- эффективность хозяйственной деятельности МП несколько выше, чем на более крупных предприятиях.

Таблица 22. Удельный вес прибыльных предприятий в общем числе предприятий и организаций в 1997-2001 гг., %

| Отрасли | 1997 | | 1998 | | 1999 | | 2000 | | 2001 | |
|---|-------------------|-------|-------------------|-------|-------------------|-------|-------------------|-------|-------------------|-------|
| | Крупные и средние | Малые |
| Всего | 49,9 | 66,6 | 46,8 | 61,6 | 59,2 | 64,8 | 60,2 | 66,1 | 62,1 | 66,2 |
| В том числе: | | | | | | | | | | |
| Промышленность | 53,1 | 58,3 | 51,2 | 59,4 | 60,9 | 62,9 | 60,3 | 62,7 | 60,7 | 63,1 |
| Строительство | 63,4 | 62,5 | 59,4 | 62,0 | 62,3 | 63,4 | 62,8 | 65,9 | 64,6 | 66,9 |
| Торговля и общественное питание | 56,6 | 60,0 | 54,7 | 61,9 | 67,3 | 66,2 | 68,6 | 67,7 | 72,3 | 67,7 |
| Транспорт | 46,0 | 54,4 | 46,6 | 57,7 | 52,1 | 59,4 | 55,9 | 63,2 | 59,1 | 64,9 |
| Сельское хозяйство | 21,9 | 40,3 | 15,6 | 44,6 | 47,3 | 47,5 | 49,3 | 51,0 | 53,7 | 50,9 |
| Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка | 68,2 | 65,0 | 63,1 | 64,7 | 69,1 | 63,6 | 66,7 | 66,3 | 69,8 | 65,6 |
| Непроизводственные виды бытового обслуживания населения | 59,7 | 60,5 | 61,0 | 61,7 | 66,7 | 66,5 | 68,8 | 67,7 | 73,8 | 69,4 |
| Наука и научное обслуживание населения | 72,3 | 70,0 | 69,8 | 70,7 | 78,1 | 75,0 | 80,6 | 75,6 | 80,2 | 75,7 |
| Информационно-вычислительное обслуживание | 74,5 | 68,5 | 71,9 | 68,7 | 72,6 | 71,9 | 76,1 | 72,7 | 75,6 | 70,3 |
| Здравоохранение, физкультура и социальное обеспечение | 57,8 | 58,8 | 56,0 | 58,5 | 62,0 | 60,2 | 65,8 | 62,2 | 66,9 | 60,2 |

Тенденции развития малого предпринимательства в среднесрочной перспективе

По данным Госкомстата России, на 1 января 2003 г. число малых предприятий составило 882,3 тыс., увеличившись в течение 2002 г. на 4,7%. В ходе проекта, выполненного НИСИПП по просьбе Министерства Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства⁶, был составлен экстраполяционный прогноз развития сектора малого предпринимательства в России исходя из макроэкономических данных, заложенных в правительственный сценарий экономического развития страны.

В прогнозе развития малого предпринимательства в 2002-2004 гг. рассчитывались показатели развития малого предпринимательства по двум вариантам — оптимистическому и пессимистическому. Оптимистический прогноз предполагает сохранение на протяжении прогнозного периода существующей экономической конъюнктуры в части благоприятных факторов, определяющих развитие малого предпринимательства, — стабильного роста российской экономики, роста платежеспособного спроса населения и емкости внутреннего рынка, умеренных темпов инфляции. В случае ухудшения экономической конъюнктуры возможно развитие малого предпринимательства по второму варианту прогноза. Параметры прогноза развития малого предпринимательства по первому (оптимистическому) и второму (пессимистическому) вариантам представлены во **врезке 1**.

Выяснилось, что и при **оптимистическом** варианте складывается довольно унылая картина. Так, *число МП будет снижаться*, причем ежегодные темпы снижения будут уменьшаться с 1,3% в 2003 г. до 0,8% в 2006 г. В результате на конец 2006 г. число малых предприятий составит 850,6 тыс., что на 3,6% меньше, чем на 1 января 2003 г.

Что касается отраслевой структуры численности малых предприятий, то в период с 2003 по 2006 г. ожидаются разнонаправленные тренды в динамике количества малых предприятий в промышленности, строительстве и торговле. Так, по данным, полученным в результате прогноза, *темпы сокращения количества малых предприятий в промышленности будут расти* в период с 2003 по 2005 г. (до 5%) с небольшим последующим снижением в 2006 г. В то же время предполагается, что *в строительстве снижение числа малых предприятий будет происходить с увеличением темпов* (с 5,7% в 2003 г. до 7,5% в 2006 г.). В результате число малых предприятий в промышленности в 2006 г. составит 99,6 тыс. и в строительстве — 85,7 тыс. Такая динамика числа малых предприятий в промышленности и строительстве, как предполагается, приведет к снижению их удельного веса в отраслевой структуре малых предприятий. Согласно прогнозу, доля промышленных малых предприятий снизится с 13,7% в 2002 г. до 11,7% в 2006 г. Аналогичная динамика приведет к уменьшению удельного веса МП в строительстве с 12,8% в 2002 г. до 10,1% в 2006 г.

Напротив, будет происходить увеличение числа и доли в структуре малых предприятий торговли. Согласно прогнозу, в течение 2003-2006 гг. число малых предприятий торговли увеличится на 4,3%, составив на конец 2006 г. 440,4 тыс. Доля малых предприятий торговли в отраслевой структуре малых предприятий увеличится с 47,9% в 2002 г. до 51,8% в 2006 г.

Прогнозируемое в 2003-2006 гг. снижение количества малых предприятий в промышленности и строительстве и увеличение числа малых предприятий в торговле будет сопровождаться *увеличением среднесписочной численности работников на предприятиях промышленности, строительства и торговли*.

В целом на период с 2003 по 2006 г. прогнозируется увеличение занятости на малых предприятиях на 11,7%. При этом будет отмечаться снижение темпов роста среднесписочной численности работников на предприятиях с 3,5% в 2003 г. до 2,5% в 2006 г. В результате согласно прогнозу на конец 2006 г. среднесписочная численность работников на малых предприятиях составит 8067 тыс. чел.

Согласно прогнозу же при условии сохранения наметившихся тенденций к концу

⁶ Подробнее см.: Прогноз развития малого предпринимательства на 2003-2006 годы / НИСИПП, май 2003г.

2006г. среднесписочная численность работников малых предприятий промышленности увеличится до 1558 тыс. чел. На малых предприятиях строительства и торговли среднесписочная численность занятых вырастет соответственно до 1444 тыс. и 3574 тыс. При этом в строительстве рост показателя в 2003г., как предполагается, сменится его падением в последующем.

Прогнозируемое увеличение среднесписочной численности работников на фоне снижения числа малых предприятий и снижения числа малых предприятий в промышленности и строительстве найдет отражение в дальнейшем увеличении числа занятых в расчете на 1 МП и, следовательно, *укрупнении малых предприятий по числу занятых*. В течение прогнозного периода (2003-2006 гг.) число работников списочного состава без внешних совместителей увеличится в расчете на 1 МП с 8,2 до 9,5 чел., по малым предприятиям промышленности — с 11,9 до 15,6 чел., строительства — с 11,9 до 16,9 чел. и торговли — с 6,7 до 8,1 чел.

В соответствии с прогнозом динамика выпуска товаров и услуг (в сопоставимых ценах на конец 2002 г.) малыми предприятиями в течение 2003-2006 гг. будет положительной как для малых предприятий в целом, так и для отраслевых групп малых предприятий в промышленности, строительстве и торговле. Прогнозируемые ежегодные темпы прироста выпуска товаров и услуг в сопоставимых ценах по малым предприятиям в течение прогнозного периода будут иметь тенденцию к снижению. В целом за *период с 2003 по 2006 г. предполагается увеличение объема производства на малых предприятиях на 47,5%*.

Для отдельных отраслей в рассматриваемый период динамика предполагается разнонаправленная. Так, за период с 2003 по 2006 г. наиболее высокие темпы роста среди отдельных отраслей будут характерны для строительства (рост на 56,1%), торговли и общественного питания (на 46,8%). Более низкие темпы, как предполагается, будут отмечены в промышленности (на 29,5%). В итоге в отраслевой структуре производства на малых предприятиях в 2006 г. по сравнению с 2002 г. будет отмечено увеличение доли строительства — с 24,7% до 26,1%. В то же время согласно прогнозу произойдет снижение удельного веса промышленности, торговли и общественного питания: с 25,2% до 22,1% и с 28,1% до 27,9% соответственно.

В итоге общий объем выпуска товаров и услуг (в ценах на 1 января 2003 г.) малыми предприятиями составит в 2006 г. 1,7 трлн. руб., из них: в промышленности — 377,9 млрд. руб., в строительстве — 447,1 млрд. руб., в торговле и общественном питании — 478,2 млрд. руб.

Таким образом, *при оптимистическом варианте численность малых предприятий к концу 2006 г. даже сократится, наиболее значительно в реальном секторе, при этом — за счет укрупнения «средних» МП и роста производительности труда — будет все-таки отмечено увеличение объема производства в данном секторе в целом почти в 1,5 раза*.

Согласно **пессимистическому** варианту прогноза в 2006 г. по сравнению с 2002 г. число малых предприятий уменьшится на 7,6% (с 882,3 тыс. до 814,8 тыс.), среднесписочная численность занятых увеличится на 3,8%, составив 7494 тыс. чел. против 7220 тыс. чел. Выпуск товаров и услуг малыми предприятиями согласно второму варианту прогноза составит в 2006 г. 1 674,282 млрд. руб. (в ценах на 1 января 2003 г.), увеличившись по сравнению с 2002 г. на 44,3%. Темпы роста объема выпуска товаров и услуг (в ценах на 1 января 2003 г.) составят соответственно в 2003 г. — 7,9%, в 2004 г. — 11,2%, в 2005 г. — 10,1% и в 2006 г. — 9,2%.

Врезка 1. Параметры прогноза развития малого предпринимательства в Российской Федерации

Таблица 1.1. Параметры прогноза развития малого предпринимательства в Российской Федерации по первому (оптимистическому) варианту - основные показатели в абсолютном выражении

| Показатели | Единица измерения | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
|---|----------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Количество малых предприятий, всего | единиц | 882 300 | 870 806 | 864074 | 857 341 | 850 609 |
| В том числе по отраслям: | | | | | | |
| Промышленность | единиц | 121 000 | 116001 | 110525 | 105049 | 99573 |
| Строительство | единиц | 113000 | 106560 | 99603 | 92645 | 85688 |
| Торговля и общественное питание | единиц | 422 400 | 427491 | 431783 | 436074 | 440365 |
| Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей) по малым предприятиям - всего | тыс. человек | 7220 | 7476 | 7673 | 7870 | 8067 |
| В том числе по отраслям: | | | | | | |
| Промышленность | тыс. человек | 1446 | 1557 | 1557 | 1557 | 1558 |
| Строительство | тыс. человек | 1342 | 1563 | 1523 | 1484 | 1444 |
| Торговля и общественное питание | тыс. человек | 2813 | 3162 | 3299 | 3437 | 3574 |
| Средняя численность работников (без внешних совместителей) в расчете на 1 малое предприятие - всего | человек | 8,2 | 8,6 | 8,9 | 9,2 | 9,5 |
| В том числе по отраслям: | | | | | | |
| Промышленность | человек | 11,9 | 13,4 | 14,1 | 14,8 | 15,6 |
| Строительство | человек | 11,9 | 14,7 | 15,3 | 16,0 | 16,9 |
| Торговля и общественное питание | человек | 6,7 | 7,4 | 7,6 | 7,9 | 8,1 |
| Выпуск товаров и услуг малыми предприятиями (без НДС и акциза) -по всем видам деятельности | млн. руб., в ценах на 01.01.2003 | 1 160000 | 1 289 180 | 1 429 924 | 1 570 668 | 1711412 |
| В том числе по отраслям: | | | | | | |
| Промышленность | млн. руб., в ценах на 01.01.2003 | 291 800 | 308 665 | 331 750 | 354 836 | 377922 |
| Строительство | млн. руб., в ценах на 01.01.2003 | 286 500 | 328 251 | 367 876 | 407 500 | 447125 |
| Торговля и общественное питание | млн. руб., в ценах на 01.01.2003 | 325 800 | 350 865 | 393 303 | 435741 | 478 179 |

Таблица 1 .2. Параметры прогноза развития малого предпринимательства в Российской Федерации по первому (оптимистическому) варианту -показатели динамики

| Показатели | Единица измерения | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2006 к 2002, % |
|---|------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|----------------|
| Количество малых предприятий, всего | в % к предыдущему году | 104,7 | 98,7 | 99,2 | 99,2 | 99,2 | 96,4 |
| В том числе по отраслям: | | | | | | | |
| Промышленность | в % к предыдущему году | 96,7 | 95,9 | 95,3 | 95,0 | 94,8 | 82,3 |
| Строительство | в % к предыдущему году | 92,7 | 94,3 | 93,5 | 93,0 | 92,5 | 75,8 |
| Торговля и общественное питание | в % к предыдущему году | 108,8 | 101,2 | 101,0 | 101,0 | 101,0 | 104,3 |
| Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей) по малым предприятиям -всего | в % к предыдущему году | 111,4 | 103,5 | 102,6 | 102,6 | 102,5 | 111,7 |
| В том числе по отраслям: | | | | | | | |
| Промышленность | в % к предыдущему году | 107,0 | 107,7 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 107,7 |
| Строительство | в % к предыдущему году | 100,7 | 116,4 | 97,5 | 97,4 | 97,3 | 107,6 |
| Торговля и общественное питание | в % к предыдущему году | 122,8 | 112,4 | 104,3 | 104,2 | 104,0 | 127,1 |
| Выпуск товаров и услуг малыми предприятиями (без НДС и акциза) -по всем видам деятельности | в % к предыдущему году | 118,1 | 111,1 | 110,9 | 109,8 | 109,0 | 147,5 |
| В том числе по отраслям: | | | | | | | |
| Промышленность | в % к предыдущему году | 118,1 | 105,8 | 107,5 | 107,0 | 106,5 | 129,5 |
| Строительство | в % к предыдущему году | 113,0 | 114,6 | 112,1 | 110,8 | 109,7 | 156,1 |
| Торговля и общественное питание | в % к предыдущему году | 143,1 | 107,7 | 112,1 | 110,8 | 109,7 | 146,8 |

Таблица 1.3. Параметры прогноза развития малого предпринимательства в Российской Федерации по первому (оптимистическому) варианту - отраслевая структура по показателям

| Показатели | Единица измерения | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
|--|-------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Количество малых предприятий, всего | в % к общему показателю | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| В том числе по отраслям: | | | | | | |
| Промышленность | в % к общему показателю | 13,7 | 13,3 | 12,8 | 12,3 | 11,7 |
| Строительство | в % к общему показателю | 12,8 | 12,2 | 11,5 | 10,8 | 10,1 |
| Торговля и общественное питание | в % к общему показателю | 47,9 | 49,1 | 50,0 | 50,9 | 51,8 |
| Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей) по малым предприятиям - всего | в % к общему показателю | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| В том числе по отраслям: | | | | | | |
| Промышленность | в % к общему показателю | 20,0 | 20,8 | 20,3 | 19,8 | 19,3 |
| Строительство | в % к общему показателю | 18,6 | 20,9 | 19,9 | 18,9 | 17,9 |
| Торговля и общественное питание | в % к общему показателю | 39,0 | 42,3 | 43,0 | 43,7 | 44,3 |
| Выпуск товаров и услуг малыми предприятиями (без НДС и акциза) -по всем видам деятельности | в % к общему показателю | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| В том числе по отраслям: | | | | | | |
| Промышленность | в % к общему показателю | 25,2 | 23,9 | 23,2 | 22,6 | 22,1 |
| Строительство | в % к общему показателю | 24,7 | 25,5 | 25,7 | 25,9 | 26,1 |
| Торговля и общественное питание | в % к общему показателю | 28,1 | 27,2 | 27,5 | 27,7 | 27,9 |

Таблица 1.4. Параметры прогноза развития малого предпринимательства в Российской Федерации по второму (пессимистическому) варианту - основные показатели в абсолютном выражении

| Показатели | Единица измерения | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
|---|----------------------------------|----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Количество малых предприятий, всего | единиц | 882 300 | 835045 | 828313 | 821 580 | 814848 |
| В том числе по отраслям: | | | | | | |
| Промышленность | единиц | 121 000 | 110987 | 105511 | 100035 | 94559 |
| Строительство | единиц | 113000 | 101 647 | 94689 | 87731 | 80774 |
| Торговля и общественное питание | единиц | 422 400 | 404 284 | 408 575 | 412867 | 417158 |
| Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей) по малым предприятиям - всего | тыс. человек | 7220 | 6903 | 7100 | 7297 | 7494 |
| В том числе по отраслям: | | | | | | |
| Промышленность | тыс. человек | 1 446 | 1279 | 1279 | 1279 | 1279 |
| Строительство | тыс. человек | 1342 | 1086 | 1046 | 1007 | 967 |
| Торговля и общественное питание | тыс. человек | 2813 | 2505 | 2642 | 2780 | 2917 |
| Средняя численность работников (без внешних совместителей) в расчете на 1 малое предприятие - всего | человек | 8,2 | 8,3 | 8,6 | 8,9 | 9,2 |
| В том числе по отраслям: | | | | | | |
| Промышленность | человек | 11,9 | 11,5 | 12,1 | 12,8 | 13,5 |
| Строительство | человек | 11,9 | 10,7 | 11,1 | 11,5 | 12,0 |
| Торговля и общественное питание | человек | 6,7 | 6,2 | 6,5 | 6,7 | 7,0 |
| Выпуск товаров и услуг малыми предприятиями (без НДС и акциза) - по всем видам деятельности | млн. руб., в ценах на 01.01.2003 | 1 160000 | 1 252 050 | 1 392 794 | 1 533 538 | 1 674 282 |
| В том числе по отраслям: | | | | | | |
| Промышленность | млн. руб., в ценах на 01.01.2003 | 291 800 | 297 884 | 320 969 | 344055 | 367 141 |
| Строительство | млн. руб., в ценах на 01.01.2003 | 286 500 | 316637 | 356 261 | 395 886 | 435510 |
| Торговля и общественное питание | млн. руб., в ценах на 01.01.2003 | 325 800 | 334526 | 376964 | 419402 | 461 840 |

Таблица 1.5. Параметры прогноза развития малого предпринимательства в Российской Федерации по второму (пессимистическому) варианту - показатели динамики

| Показатели | Единица измерения | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2006 к 2002, % |
|---|------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|----------------|
| Количество малых предприятий, всего | в % к предыдущему году | 104,7 | 94,6 | 99,2 | 99,2 | 99,2 | 92,4 |
| В том числе по отраслям: | | | | | | | |
| Промышленность | в % к предыдущему году | 96,7 | 91,7 | 95,1 | 94,8 | 94,5 | 78,1 |
| Строительство | в % к предыдущему году | 92,7 | 90,0 | 93,2 | 92,7 | 92,1 | 71,5 |
| Торговля и общественное питание | в % к предыдущему году | 108,8 | 95,7 | 101,1 | 101,1 | 101,0 | 98,8 |
| Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей) по малым предприятиям -всего | в % к предыдущему году | 111,4 | 95,6 | 102,9 | 102,8 | 102,7 | 103,8 |
| В том числе по отраслям: | | | | | | | |
| Промышленность | в % к предыдущему году | 107,0 | 88,4 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 88,5 |
| Строительство | в % к предыдущему году | 100,7 | 80,9 | 96,4 | 96,2 | 96,1 | 72,1 |
| Торговля и общественное питание | в % к предыдущему году | 122,8 | 89,1 | 105,5 | 105,2 | 104,9 | 103,7 |
| Выпуск товаров и услуг малыми предприятиями (без НДС и акциза) - по всем видам деятельности | в % к предыдущему году | 118,1 | 107,9 | 111,2 | 110,1 | 109,2 | 144,3 |
| В том числе по отраслям: | | | | | | | |
| Промышленность | в % к предыдущему году | 118,1 | 102,1 | 107,7 | 107,2 | 106,7 | 125,8 |
| Строительство | в % к предыдущему году | 113,0 | 110,5 | 112,5 | 111,1 | 110,0 | 152,0 |
| Торговля и общественное питание | в % к предыдущему году | 143,1 | 102,7 | 112,7 | 111,3 | 110,1 | 141,8 |

Таблица 1.6. Параметры прогноза развития малого предпринимательства в Российской Федерации по второму (пессимистическому) варианту - отраслевая структура по показателям

| Показатели | Единица измерения | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
|--|-------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Количество малых предприятий, всего | в % к общему показателю | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| В том числе по отраслям: | | | | | | |
| Промышленность | в % к общему показателю | 13,7 | 13,3 | 12,7 | 12,2 | 11,6 |
| Строительство | в % к общему показателю | 12,8 | 12,2 | 11,4 | 10,7 | 9,9 |
| Торговля и общественное питание | в % к общему показателю | 47,9 | 48,4 | 49,3 | 50,3 | 51,2 |
| Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей) по малым предприятиям - всего | в % к общему показателю | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| В том числе по отраслям: | | | | | | |
| Промышленность | в % к общему показателю | 20,0 | 18,5 | 18,0 | 17,5 | 17,1 |
| Строительство | в % к общему показателю | 18,6 | 15,7 | 14,7 | 13,8 | 12,9 |
| Торговля и общественное питание | в % к общему показателю | 39,0 | 36,3 | 37,2 | 38,1 | 38,9 |
| Выпуск товаров и услуг малыми предприятиями (без НДС и акциза) - по всем видам деятельности | в % к общему показателю | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| В том числе по отраслям: | | | | | | |
| Промышленность | в % к общему показателю | 25,2 | 23,8 | 23,0 | 22,4 | 21,9 |
| Строительство | в % к общему показателю | 24,7 | 25,3 | 25,6 | 25,8 | 26,0 |
| Торговля и общественное питание | в % к общему показателю | 28,1 | 26,7 | 27,1 | 27,3 | 27,6 |

В чем причины довольно низких показателей развития малого бизнеса и его относительно скромных перспектив в растущей ныне экономике России? Сравнивая ситуацию в России с той, что имеет место не только в сложившихся рыночных и более успешных переходных экономиках, но и в странах так называемого «третьего мира», едва ли можно всерьез говорить о том, что малое предпринимательство уже достигло пределов своего роста. Может быть, его дальнейшему развитию препятствует прохладное отношение населения или отсутствие достаточного предпринимательского потенциала в российском обществе (что было бы, в общем, понятно после 70 лет господства враждебно относившейся к частному бизнесу административно-командной системы)?

Отношение населения, социальные источники и социальный портрет малого предпринимательства сегодня⁷

В целом представление о предпринимателях и отношение населения к ним изменилось за годы реформ куда более разительным образом, чем показатели развития сектора МП, о чём свидетельствуют данные таблицы 23.

⁷ Ниже использованы материалы различных исследовательских проектов РНИСиНП.

Таблица 23. Ответы на вопрос «Как Вы считаете, какие личные качества характерны для большинства нынешних предпринимателей?» (% от опрошенных)

| | 1992 | 2001 |
|--|------|------|
| Энергичность, инициативность, находчивость | 48,3 | 43,9 |
| Безразличие к государственным интересам | 42,8 | 36,2 |
| Профессионализм, компетентность, знание своего дела | 22,9 | 22,3 |
| Непорядочность, нечестность, неразборчивость в средствах | 36,4 | 32,4 |
| Трудолюбие, работоспособность | 21,3 | 23,6 |
| Рвачество, стремление к легкой наживе | 54,9 | 31,6 |
| Хорошие организаторские способности | 23,1 | 27,9 |
| Безжалостность, потребительское отношение к людям | 26,3 | 35,1 |

Источник: опросы РНИСиНП за соответствующие периоды (репрезентативная выборка).

Примечание: возможно было дать не более трех ответов.

Итак, прежде всего отношение к российским предпринимателям стало гораздо менее однозначным, чем в начале реформ: нет ни одной черты, которую отметили бы более половины опрошенных. Далее, в общественном сознании российский предприниматель несколько приблизился к тому типу, который укладывается в рамки так называемой протестантской этики: много работает, меньше получает в результате банального рвачества, погоня за «длинным рублем», больше — вследствие приложения своих организаторских способностей, правда, при этом окружающие являются для него лишь средством реализации собственных интересов, а используемые методы не всегда отличаются чистотой.

Разумеется, здесь мы имеем дело с весьма усредненным образом. У различных групп населения мнение о нынешних российских предпринимателях довольно заметно отличается от этой средней картины. Так, наиболее положительным этот образ видится, разумеется, самим предпринимателям, тем слоям, которые, по собственному признанию, выиграли в ходе реформ, молодежи до 21 года, учащимся и студентам. Чаще подчеркивают отрицательные черты в образе российских предпринимателей, как правило, городские пенсионеры и безработные, лица старше 50 лет, имеющие низкий доход.

Примечательно, что более критический настрой по отношению к предпринимателям продемонстрировали жители мегаполисов: выделяя организаторские способности предпринимателей, они в то же время чаще, чем представители других типов поселений, говорили об их непорядочности и пренебрежении государственными интересами. Следует отметить, что в силу более интенсивного развития частнопредпринимательского сектора именно в обеих столицах мнение их жителей, по-видимому, приходится признать более обоснованным собственным жизненным опытом общения с предпринимателями. Кроме того, около 40% опрошенных жителей районов и почти 40% жителей мегаполисов указали на безжалостное отношение предпринимателей к людям — в других типах поселений таких ответов было не более 1/3.

Самую заметную роль в формировании отношения к предпринимательству играет, разумеется, наличие собственного опыта предпринимательской деятельности. А у многих ли россиян он уже имеется (см. таблицу 24)?

Таблица 24. Ответы на вопрос «Хотели бы Вы лично заняться предпринимательством?» (% от опрошенных)

| | 1992 | 1996 | 2001 |
|---|------|------|------|
| Уже занимаюсь | 12,6 | 7,5 | 5,7 |
| Хочу, и возможность сделать это в будущем есть | 12,1 | 3,0 | 3,0 |
| Хочу, но не имею стартового капитала | | 19,7 | 21,3 |
| Хочу, но не позволяют возраст и здоровье | 38,3 | 18,4 | 14,1 |
| Хочу, но не могу из-за особенностей характера или недостатка знаний | | 19,7 | 14,5 |
| Не хочу, так как это противоречит моим жизненным установкам | 32,2 | 27,2 | 34,2 |
| Не хочу, но вынужден из-за угрозы безработицы | - | 4,1 | 4,4 |

Источник: тот же, что и в таблице 23.

Заметим: если «сложить» тех, кто ведет предпринимательскую деятельность, и тех, кто не занимается ею по упомянутым выше причинам, но и не отвергает в принципе, то пропредпринимательское большинство в российском обществе составляет на протяжении всех лет реформ не менее 2/3! Доля принципиальных противников частного предпринимательства значительно ниже — на протяжении всех лет реформ только примерно 1/3 опрошенных отмечают, что занятия предпринимательством противоречат их жизненным установкам. Причем с середины 90-х гг. (с этого момента РНИСиНП располагает соответствующими данными) существует и некоторая пограничная группа «предпринимателей поневоле» (около 4 %) — людей, которые не приемлют предпринимательства, но вынуждены сами им заниматься, чтобы прокормить семью (таких довольно много прежде всего среди «челноков»).

Кто же они такие, принципиальные противники предпринимательства? На сегодняшний день к числу таковых отнесли себя свыше половины лиц пенсионного возраста, до половины тех, кто не занимался в последние годы повышением своего профессионального и образовательного уровня (или выбрал при ответе на этот вопрос стыдливую формулировку «др. формы повышения квалификации»), более 40% ИТР, лиц с относительно низкими доходами.

Таким образом, за прошедшие годы предпринимательство в российском обществе стало в целом легитимным. Значительная часть россиян — при наличии всех необходимых объективных и субъективных предпосылок — «хотели бы» заниматься собственным бизнесом. Впрочем, с годами растет самокритичное отношение, осознание того, что данное желание, скорее всего, неосуществимо. При этом отсутствие стартового капитала является хотя и важным, но далеко не единственным ограничивающим фактором. Не меньшую роль играют способности, личные качества, возраст, здоровье и проч. В целом же доля респондентов, ведущих собственный бизнес, примерно равна среднемировому значению и составляет 4-6 % от экономически активного населения.

В любом случае *нет оснований утверждать, что серьезным препятствием на пути развития малого бизнеса является негативное отношение к предпринимательству со стороны населения*, — сколько-нибудь значимых проявлений отрицательного отношения социологические опросы не выявили.

2. «Человеческий потенциал» развития малого предпринимательства в России: есть ли он?

Основным фактором развития малого бизнеса является наличие мотивированной, обладающей необходимыми способностями и склонностями личности предпринимателя. Совокупность представителей взрослого населения, отвечающих хотя бы одному из этих критериев, можно рассматривать как предпринимательский потенциал России в самом широком смысле этого слова.

Кто хочет стать предпринимателем?

Предметно оценить предпринимательский потенциал российского общества и выяснить, что препятствует его развитию, позволяют данные исследовательского проекта РНИСиНП, реализованного в 2002 г.⁸ В ходе проведенного в рамках проекта всероссийского опроса взрослого населения (1756 чел.) было получено 237 анкет от респондентов, которые рассматривают возможность начать собственное дело, но по тем или иным причинам еще не сделали последний шаг в этом направлении (см. таблицу 25). Таким образом, примерно 10,5% респондентов можно рассматривать как протопредпринимательский слой в самом широком смысле этого слова — в отличие от более узкого, предполагающего наличие не только желания, но и соответствующих способностей и возможностей.

Таблица 25. Ответы на вопрос «Какое из нижеследующих высказываний справедливо в отношении Вас?» (% от числа опрошенных)

| | Да | Нет | Не хочу* | Не знаю | Нет ответа |
|--|-----|-----|----------|---------|------------|
| Вы в настоящее время хотите сами начать новое дело - с использованием или без использования наемного труда | 9,4 | 1,5 | 0,9 | 1,1 | 0,6 |
| Вы в настоящее время хотите начать новое дело вместе с Вашим нынешним нанимателем | 1,1 | 7,9 | 1,9 | 0,9 | 1,8 |

* В данную колонку попали, по-видимому, те, кто хочет создать новый бизнес, но не самостоятельно и не с нынешним работодателем, а с третьими лицами.

Примерно половина желающих начать свой бизнес полагают, что обладают для этого необходимыми знаниями, навыками и опытом (см. таблицу 26). Иными словами, подумывающих начать собственное дело вдвое больше, нежели тех, кто уверен в том, что располагает для этого требуемым социальным и культурным капиталом. Кроме того, еще примерно 40% желающих открыть собственное дело (5,8% от общего числа опрошенных) удерживает боязнь неуспеха.

Таблица 26. Ответы на вопрос «Какое из нижеследующих высказываний справедливо в отношении Вас?» (% от числа опрошенных)

| | Да | Нет | Не знаю | Нет ответа |
|---|-----|-----|---------|------------|
| Вы считаете, что обладаете необходимыми знаниями, навыками и опытом, чтобы открыть свою фирму | 6,6 | 3,1 | 3,0 | 0,8 |
| Открытия своего дела Вас удерживает боязнь неудачи | 5,8 | 4,7 | 1,4 | 1,5 |

Среди желающих создать свою собственную фирму несколько чаще встречаются лица, принадлежащие не к самым высокодоходным слоям населения (от 2001 до 3000 руб. среднемесячного душевого дохода), молодежь в возрасте 18-21 года, имеющая среднее специальное образование. Наконец, среди желающих открыть свой бизнес — 100%

⁸ См.: «Предпринимательский потенциал российского общества: анализ и рекомендации по содействию вовлечению населения в малый бизнес» на сайтах <http://www.ecsoc.ru> и <http://www.nisse.ru>

самозанятых, т.е. потенциальных предпринимателей. Среди них гораздо чаще, чем в выборке в целом, встречаются руководители, имеющие опыт управления коллективом свыше 100 чел. (чаще — подразделением крупного предприятия, нежели самостоятельной фирмой). Примечательно, что несколько выше процент желающих стать самостоятельными предпринимателями среди селян, чем среди жителей всех типов городских поселений.

Но кто же, по самооценке, реально обладает знаниями, навыками, опытом, необходимыми при создании нового бизнеса? Чаще всего это *бывальные* — представители высокодоходной группы (свыше 3000 руб. на члена семьи в месяц), самозанятые и действующие предприниматели, обладающие опытом руководства крупными самостоятельными хозяйственными единицами, мужчины, лица с высшим образованием, причем предпенсионного возраста. Несколько чаще среди них встречаются жители села, чем представители других типов поселений.

Кого удерживает от открытия собственного бизнеса боязнь неудачи? Заметно чаще среди *сомневающихся* можно встретить служащих и самозанятых, женщин, представителей возрастных групп 27-30 лет и 41-50 лет, со средним специальным образованием, работников приватизированных предприятий, имеющих опыт руководства малым коллективом (10-50 чел.), проживающих в районных центрах.

В целом среди стремящихся открыть собственный бизнес значительно чаще встречаются *прагматики* — лица, которых полностью удовлетворяет их нынешняя оплата труда, уровень жизни которых за последний год несколько повысился или остался прежним, которые этим частично удовлетворены, равно как и режимом труда, содержанием работы и возможностью реализации профессиональных знаний и опыта. Зато их, как правило, полностью не удовлетворяют имеющиеся у них возможности профессионального и служебного роста и реализации собственных идей, а также невозможность быть независимыми. По-видимому, все указанные мотивы можно рассматривать как проявление здорового прагматизма: люди считают, что обладают более высоким потенциалом, который не может быть раскрыт в рамках их нынешней социальной позиции, и имеют вполне рациональные основания ожидать, что смогут добиться успеха именно как предприниматели.

А вот потенциальные *предприниматели поневоле*, составляющие примерно 1/5 часть протопредпринимательского потенциала, руководствуются совсем иными мотивами — в бизнесе они видят главным образом возможность выйти из сложного материального положения. О том, что оно является непростым, свидетельствует тот факт, что 25,4% подумающих о собственном предприятии рассматривают свое материальное положение как плохое (конечно, речь не идет о прямой нужде — главным образом имеются в виду стесненные жилищные условия, возможность проведения досуга и отдыха). Кроме того, влияет на стремление стать предпринимателем и наличие в семье нетрудоспособных членов, что в нынешней российской действительности в большинстве случаев выталкивает семью из числа среднеобеспеченных: не случайно среди желающих открыть свою фирму или создать бизнес вместе с нынешним нанимателем часто встречаются лица, в семье которых есть безработные, тяжелобольные люди или инвалиды.

Труднее всего идентифицировать *романтиков*. Несомненно, их главной отличительной чертой является отсутствие социального опыта, сочетающееся с идеализированным представлением о бизнесе как пути к быстрому успеху и благополучию (характерно для молодежи до 21 года, составляющей 11% желающих обзавестись собственным делом), но не только это. Элементы романтизма проявляются и в том широко распространенном среди примерно 1/3 протопредпринимателей убеждении, что через год они и их семьи в финансовом отношении будут жить лучше. Примечательно, что те, кого от предпринимательского старта удерживает боязнь неудачи, настроены менее оптимистично: лишь 18,5% из них рассчитывают на улучшение финансового положения через год.

На пути к реальному созданию собственного дела

Судя по данным указанного опроса, от раздумий общего характера к конкретным планам создания нового предприятия переходит лишь менее половины

протопредпринимателей (см. таблицу 27). Но и 6% от выборки — вполне приличное число, если учесть все неопределенности и риски неустоявшегося российского рынка. Если допустить, что удалось бы до нуля снизить барьеры для входа и обеспечить эффективную институциональную поддержку этим людям (консультации, тренинг, информационная поддержка и т.п.), то число малых предприятий в России, составляющее сегодня в среднем 6 единиц на 1000 чел. населения, возросло бы на порядок! Даже если — с учетом нетрудоспособного населения и препятствий на начальном этапе развития — до стадии старта дошла бы только четверть из них, то численность МП на 1000 чел. населения в России могла бы составить порядка 25 фирм, что уже было бы вполне сравнимо с плотностью малого бизнеса в ряде развитых стран Европы.

Таблица 27. Ответы на вопрос «В течение последнего года предпринимали ли Вы что-либо, чтобы начать бизнес на практике - например, подыскивали место для размещения или оборудование, занимались подбором будущего персонала, работали над бизнес-планом, начали накапливать финансовые средства, готовили документы для регистрации делали иные шаги?»

| | В % от выборки (N=1756) | В % от числа потенциальных предпринимателей (N=237) |
|--------|-------------------------|---|
| 1 -да | 6,0 | 44,7 |
| 2 -нет | 7,5 | 55,3 |

Далее, если бы планы этих потенциальных предпринимателей удалось реализовать, то на российском рынке труда возник бы дополнительный спрос (см. таблицу 28). Согласно самооценке опрошенных, они могли бы создать поначалу не менее 5 новых рабочих мест, а к исходу первых 5 лет существования фирмы — примерно утроить численность занятых. Если по-прежнему исходить из того, что при относительно благоприятных внешних условиях до старта могли бы дойти примерно 25% из них, то эти фирмы привлекли бы к себе около 15-20% экономически активного населения. (Разумеется, мы здесь исходим из идеальных условий, не принимая во внимание неизбежное расхождение планов с реальностью, а также тот факт, что значительная часть стартующих фирм банкротятся и закрываются в течение весьма короткого времени, так что занятые на них работники снова пополняют число безработных, и т.д.).

Таблица 28. Сколько человек на новом предприятии...

| ...будут собственниками и/или управляющими, включая Вас | ...будут работать по найму поначалу | ...будут работать по найму через 5 лет |
|---|--|---|
| Средневзвешенное значение = 2,22 чел. | Средневзвешенное значение = 5,65 чел. | Средневзвешенное значение = 18,52 чел. |

Насколько реалистичными можно считать планы создания собственных новых фирм, во многом зависит от наличия команды и необходимых материально-финансовых ресурсов. Ответы респондентов показывают, что основным источником мобилизуемых финансовых средств являются их личные деньги. Семейные сбережения и средства друзей в совокупности составляют примерно столь же важный источник. Несколько неожиданными являются данные о том, что примерно 1/5 респондентов получали (или надеются получить) финансирование для предпринимательского старта от банков, а 10% — из государственных программ (см. таблицу 29). Далее, неожиданно малой является роль нынешнего нанимателя, а также знакомых и соседей, хотя значительная доля не ответивших на соответствующий вопрос именно по данным срокам может косвенно свидетельствовать о том, что роль неформальных финансовых партнеров в действительности все же является более существенной.

Таблица 29. Ответы на вопрос «Получали ли Вы (рассчитываете ли получить)

средства для начала деятельности данного предприятия из перечисленных ниже источников?»

| | | Да | Нет | Не знаю | Нет ответа |
|--|---|-----------|------------|----------------|-------------------|
| 1. Личные средства | В % от предпринимавших в течение последнего года конкретные шаги по открытию дела (N=106) | 78,3 | 18,9 | | 2,8 |
| | В % от числа потенциальных предпринимателей в целом (N=237) | 59,9 | 27,4 | 3,0 | 9,7 |
| 2. Семья или родственники | В % от предпринимавших в течение последнего года конкретные шаги по открытию дела (N=106) | 46,2 | 43,4 | 7,5 | 2,9 |
| | В % от числа потенциальных предпринимателей в целом (N=237) | 38,4 | 42,2 | 10,1 | 9,3 |
| 3. Друзья | В % от предпринимавших в течение последнего года конкретные шаги по открытию дела (N=106) | 34,0 | 52,8 | 7,5 | 5,7 |
| | В % от числа потенциальных предпринимателей в целом (N=237) | 30,4 | 47,3 | 11,8 | 10,5 |
| 4. Знакомые или соседи | В % от предпринимавших в течение последнего года конкретные шаги по открытию дела (N=106) | 0,1 | 81,1 | 0,0 | 18,8 |
| | В % от числа потенциальных предпринимателей в целом (N=237) | 6,8 | 74,3 | 5,1 | 13,9 |
| 5. Коллеги по работе | В % от предпринимавших в течение последнего года конкретные шаги по открытию дела (N=106) | 10,4 | 70,8 | 10,4 | 8,4 |
| | В % от числа потенциальных предпринимателей в целом (N=237) | 8,9 | 67,5 | 8,4 | 15,2 |
| 6. Работодатель | В % от предпринимавших в течение последнего года конкретные шаги по открытию дела (N=106) | 0,1 | 76,4 | 0,0 | 23,5 |
| | В % от числа потенциальных предпринимателей в целом (N=237) | 6,8 | 72,2 | 5,5 | 15,6 |
| 7. Банк или иной финансовый институт | В % от предпринимавших в течение последнего года конкретные шаги по открытию дела (N=106) | 21,7 | 50,9 | 0,2 | 27,2 |
| | В % от числа потенциальных предпринимателей в целом (N=237) | 25,3 | 43,5 | 16,0 | 15,2 |
| 8. Правительственные программы поддержки | В % от предпринимавших в течение последнего года конкретные шаги по открытию дела (N=106) | 10,4 | 58,5 | 20,8 | 10,3 |
| | В % от числа потенциальных предпринимателей в целом (N=237) | 14,3 | 51,5 | 18,6 | 15,6 |

Трудности старта

В выборке указанного обследования РНИСиНП оказался 121 действующий предприниматель, причем только 6 из них создали свои фирмы в 2001 г. и 1 — в 2002 г., поэтому в значительной степени высказывания и оценки опрошенных характеризуют трудности стартового предпринимательства в период рыночных реформ в целом, а не специфические проблемы, которые приходится решать стартующим МП в последние годы.

Действующие предприниматели, имеющие за плечами многолетний опыт ведения бизнеса, являются, пожалуй, наиболее квалифицированными экспертами при оценке нынешних условий для развития предпринимательства в целом (и открытия нового бизнеса в частности).

В чем же основные трудности открытия собственного дела? Оценить их позволяют мнения как действующих (121 чел.), так и бывших (80 чел.) предпринимателей, число которых в совокупности составило 201 чел. (11,4% от общей выборки). Истории успеха и

неуспеха бизнеса весьма различны. Если сгруппировать их в несколько блоков, то получается следующая картина:

- удачно прошли регистрационно-разрешительные процедуры и продолжают заниматься бизнесом — 46,7% из числа «предпринимательской» подвыборки (5,3% выборки в целом);
- удачно прошли регистрационно-разрешительные процедуры, но деятельность предприятий в силу разных причин прекратили — 27,4% (3,1%);
- не смогли преодолеть барьеры на входе в рынок и бизнесом не занимаются — 2,5% (0,3%);
- не смогли преодолеть барьеры на входе в рынок, но бизнесом занимаются — 4,0% (0,5%);
- не пытались преодолевать барьеры на входе в рынок и бизнесом занимаются «по-черному» — 6,0% (0,7%);
- занимаются бизнесом от случая к случаю, никак его не оформляя, — 13,4% (1,5%).

Таким образом, высокие административные барьеры на входе в рынок стали причиной отказа от занятий бизнесом еще до старта только 2,5% респондентов. Если сопоставить это число с предпринимательским потенциалом в широком смысле слова, то получится примерно 2,2% из потенциально желающих заниматься бизнесом (13,5%) и примерно каждый пятый по отношению к тем, кто не только мечтает, но и активно готовится к занятиям предпринимательством. В целом это *свидетельствует*, вопреки широко распространенному мнению, скорее об *относительной проходимости барьера на входе в рынок для стартующих предприятий в России*.

Анализ причин закрытия стартовавших бизнесов (см. таблицу 30) показывает, что основной причиной этого, по мнению самих опрошенных, явилась недостаточность финансовых средств. Однако, если суммировать показатели по двум строкам, характеризующим роль властей (отсутствие связей и давление проверяющих органов), то в совокупности *значимость административных факторов даже превышает значимость финансовых средств* — выше 80% ! Такое суммирование представляется тем более оправданным, что наличие связей, как правило, бывает необходимо именно для смягчения контрольно-роверочного пресса на бизнес. Иными словами, если верить полученной картине, то власти «мягко стелют» (барьеры на входе минимальны), но потом малому предпринимателю без нужных связей бывает «жестко спать».

Все остальные причины объективного и субъективного характера, включая отсутствие грамотного бизнес-плана, недостаток специальных знаний и пресловутое давление криминальных структур, далеко уступают вышеозначенной причине по своей роли в неуспехе малого предприятия.

Таблица 30. Ответы на вопрос «Если Вы в прошлом пытались начать собственный бизнес, но неудачно, в чем главные причины этого (выберите три наиболее важных варианта ответа)?»

| | В % от выборки (N=1756) | В % от числа бывших предпринимателе й (N=80) |
|--|----------------------------|---|
| 1. Убедился, что быть предпринимателем - это не для меня | 0,7 | 16,3 |
| 2. Не хватило финансовых средств на раскрутку бизнеса | 3,6 | 78,6 |
| 3. Не оказалось нужных связей в органах власти (муниципальной, городской, региональной - нужное подчеркнуть) | 1,9 | 41,2 |
| 4. Давление криминальных структур | 0,8 | 17,6 |
| 5. Давление проверяющих, контролирующих органов (например, пожарная инспекция, СЭС и т.п.) | 1,9 | 41,2 |
| 6. Не удалось найти контакты, поддержку среди действующих предпринимателей | 0,4 | 8,8 |
| 7. Отсутствие либо непродуманность плана развития собственного бизнеса на перспективу | 0,9 | 18,8 |

| | В % от выборки (N=1756) | В % от числа бывших предпринимателе й (N=80) |
|--|------------------------------------|---|
| 8. Не удалось найти покупателей своей продукции, услуг | 0,6 | 12,6 |
| 9. Не хватило специальных знаний в следующих областях: управление предприятием, управление персоналом, маркетинг, финансовое планирование (нужное подчеркнуть) | 0,9 | 20,1 |
| 10. Не удалось найти помещение (производственное, офисное - нужное подчеркнуть) | 0,5 | 11,3 |
| 11. Не удалось найти нужного оборудования | 0,2 | 4,9 |
| 12. Не удалось найти нужных специалистов, работников | 0,3 | 7,5 |
| 13. Не удалось преодолеть процедуру регистрации | 0,3 | 7,5 |
| 14. По состоянию здоровья | 0,4 | 3,5 |
| 15. По семейным обстоятельствам | 0,6 | 8,8 |
| 16. Не видел перспектив | 1,0 | 21,3 |
| 17. Другие причины | 0,6 | 12,6 |

Ответы на вопрос относительно необходимых предпосылок для успешного предпринимательского старта нисколько не меняют полученной картины (см. таблицу 31). Выясняется, что тремя самыми важными предпосылками являются все-таки, наряду со стартовым капиталом, и если суммировать их, личные связи в органах власти, контрольных и правоохранительных органах и, наконец, предпринимательский склад характера (последние два фактора собрали поровну — по 50% ответов).

Таблица 31. Ответы на вопрос «Что, по Вашему мнению, необходимо для успешного начала предпринимательской деятельности (выберите три наиболее важных варианта ответа)?»

| | В % от выборки (N=1756) | В % от числа действующих и бывших предпринимателе й (N=201) |
|---|------------------------------------|--|
| 1. Особый предпринимательский склад характера | 5,8 | 50,7 |
| 2. Стартовый капитал | 9,2 | 80,1 |
| 3. Личные связи в органах власти (муниципальной, городской, региональной - нужное подчеркнуть) | 3,5 | 30,8 |
| 4. Личные связи в правоохранительных органах | 0,9 | 8,0 |
| 5. Личные связи в контролирующих органах (пожарная инспекция, СЭС и т.п.) | 1,4 | 11,9 |
| 6. Личные связи и поддержка со стороны действующих предпринимателей | 1,3 | 10,9 |
| 7. Наличие четкого плана развития собственного бизнеса на перспективу | 3,4 | 29,4 |
| 8. Наличие предварительных договоренностей с будущими поставщиками и покупателями о совместных действиях | 1,4 | 11,9 |
| 9. Наличие специальных знаний в следующих областях: управление предприятием, управление персоналом, маркетинг, финансовое планирование (нужное подчеркнуть) | 2,0 | 17,4 |
| 10. Доступ к помещениям (производственным, офисным - нужное подчеркнуть) | 0,9 | 7,5 |
| 11. Возможность взять необходимое оборудование в аренду, лизинг | 1,3 | 10,9 |
| 12. Наличие команды специалистов и работников нужной квалификации | 1,7 | 14,4 |
| 13. Затрудняюсь ответить | - | - |

Выходы

Итак:

1. Предпринимательский потенциал взрослого самодеятельного населения достаточно высок:

- каждый 10-й взрослый россиянин рассматривает для себя возможность предпринимательского старта (протопредприниматели);
- примерно 6% в течение последнего года осуществляли конкретные шаги по подготовке к открытию собственного дела (латентные предприниматели).

2. Из числа протопредпринимателей примерно 40% руководствуются вполне прагматическими соображениями, около 1/5 составляют «предприниматели поневоле» (вынужденные искать в предпринимательстве решение своих материальных проблем, но не имеющие особой склонности к предпринимательской деятельности), остальных можно охарактеризовать как «романтиков».

3. Если бы даже 1/4 латентных предпринимателей смогли реализовать свои бизнес-планы, то численность МП в стране увеличилась бы на порядок, причем примерно 15-20% экономически активного населения получило бы новые (или дополнительные) рабочие места.

4. Латентные предприниматели исходят из того, что через 5 лет после начала деятельности их фирм на них в среднем будет занято примерно 18 чел., уже действующие предприниматели (121 чел., или 6,9% от выборки) полагают, что чуть более 20 чел. При этом, правда, анализ ответов бывших предпринимателей (таких в выборке оказалось 80 чел., или 4,6% от выборки) свидетельствует, что стартовавшие МП подвержены весьма высокой «смертности» — почти 3/4 из них закрывается в течение первых 4 лет после начала деятельности.

5. При создании новых предприятий главную трудность представляет решение проблемы финансов. Основными источниками финансирования являются при этом традиционно личные и семейные сбережения, банки играют незначительную роль. Расширению финансовой базы стартового предприятия пока главным образом содействует лишь социальный капитал самого предпринимателя, наличие у него разветвленных личных связей и отношений. Опрос показывает, что брать взаймы и одолживать деньги приходится значительной части предпринимателей, причем наличие дружеских каналов финансирования, по-видимому, позволяет делать это на беспроцентной основе.

6. Административные барьеры на входе в рынок (регистрация, лицензирование и т.п.) значительной трудности для начинающих предпринимателей не представляют, зато наличие или отсутствие возможности пользоваться административным ресурсом для ослабления давления со стороны контрольно-роверяющих органов уже после начала хозяйственной деятельности — важный фактор успеха либо неуспеха стартовавшего бизнеса. Таким образом, успешный предприниматель сегодня в России должен в первую очередь уметь ладить с властью, налаживать контакты с «нужными людьми», а вовсе не разбираться в логистике, маркетинге или управлении персоналом. Следовательно, можно сколько угодно заниматься снижением барьеров на входе в рынок, упрощая регламентирующие его процедуры (что тоже важно), но без решительного успеха в обуздании властей, с которыми тысячей нитей оказывается потом связан уже вставший на ноги бизнес, *без разрушения административного произвола в отношении действующих предпринимателей ряды малого бизнеса пополняться не будут*.

3. Основные проблемы и препятствия на пути развития малого предпринимательства

Налогообложение малого бизнеса

Прозрачность системы и уровень налогообложения всегда относятся к числу наиболее значимых для малого бизнеса, о чем свидетельствуют и результаты многочисленных опросов предпринимателей, проводившихся начиная с 1990-х гг. различными исследовательскими центрами.

Как известно, до 1 января 2003 г. действовало несколько режимов налогообложения, относимых к субъектам малого предпринимательства:

- 1) общеустановленная система;
- 2) упрощенная система налогообложения, учета и отчетности в соответствии с Федеральным законом от 29 декабря 1995 г. № 222-ФЗ «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства»;
- 3) единый налог на вмененный доход в соответствии с региональными законами, принятыми на основе Федерального закона от 31 июля 1998 г. № 148-ФЗ «О едином налоге на вмененный доход для определенных видов деятельности»;
- 4) система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единий сельскохозяйственный налог) на основе главы 26.1 Налогового кодекса РФ (введен Федеральным законом от 29 декабря 2001 г. № 187-ФЗ).

Как видно из таблицы 32, оценочно характеризующей структуру режимов налогообложения субъектов малого предпринимательства на середину 2001 г.⁹, большинство субъектов малого предпринимательства облагалось налогами по общеустановленной системе, вслед за ней по распространению шел единый налог на вмененный доход (отметим, что плательщики вмененного налога, осуществляющие несколько видов деятельности, по видам деятельности, не подпадающим под его уплату, одновременно облагались по общепринятой системе).

В разрезе категорий субъектов малого предпринимательства единый налог на вмененный доход был более распространен среди плательщиков — индивидуальных предпринимателей.

В отношении налогов, уплачиваемых по перечисленным системам (режимам), Налоговым, Бюджетным кодексами, федеральными законами о бюджете, Федеральным законом от 25 сентября 1997 г. № 126-ФЗ «О финансовых основах местного самоуправления в Российской Федерации», региональными законами устанавливались различные нормативы распределения поступлений по бюджетам разных уровней.

⁹ Детальных данных о распределении зарегистрированных плательщиков по режимам МНС России не публикует, в нашем распоряжении имеются только данные по состоянию на середину 2001 г. Вместе с тем нет оснований полагать, что в 2002 г. структура претерпела резкие изменения.

Таблица 32. Структура субъектов малого предпринимательства (кроме фермерских хозяйств) по применяемой в 2001 г. системе налогообложения, %

| | Юридические лица | ПБОЮЛ | В целом по субъектам малого предпринимательства |
|--|------------------|-------|---|
| Общеустановленная система | 80,9 | 66,5 | 68,9 |
| Единый налог на вмененный доход | 13,1 | 31,0 | 28,0 |
| Упрощенная система налогообложения, учета и отчетности | 5,9 | 2,5 | 3,1 |
| Всего | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Источник: данные МНС России и Госкомстата России.

Представление о нормативах распределения поступлений по налогам на совокупный доход (единому налогу, взимаемому по упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности, — далее ЕНМП; единому налогу на вмененный доход — далее ЕНВД) до 1 января 2003 г. можно получить из таблицы 33.

Таблица 33. Нормативы отчислений по налогам на совокупный доход по уровням бюджетной системы Российской Федерации, установленные федеральным законодательством в 2002г.

| Налог | Нормативы отчислений в бюджет, % | | | |
|---|--|---|--------------|-------------------|
| | Федеральный | Консолидированный региональный | В том числе | |
| | | | региональный | муниципальный |
| Единый налог на вмененный доход, уплачиваемый юридическими лицами* | 30 | 70 | | Закон субъекта РФ |
| Единый налог на вмененный доход, уплачиваемый индивидуальными предпринимателями* | 0 | 100 | | Закон субъекта РФ |
| Единый налог, взимаемый по упрощенной системе, уплачиваемый юридическими лицами** | 10% валового дохода, или 3,33% валовой выручки | До 20% валового дохода, или 6,67% валовой выручки | | Закон субъекта РФ |
| | 33,3*** | 76,3*** | | Закон субъекта РФ |
| Единый налог для ПБОЮЛ** | 0 | 100 | | Закон субъекта РФ |

* Статья 7 Федерального закона от 31 июля 1998 г. № 148-ФЗ «О едином налоге на вмененный доход для определенных видов деятельности» (в редакции от 31 декабря 2001 г.).

** Статья 4 Федерального закона от 29 декабря 1995 г. № 222-ФЗ «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства».

*** В общем случае, если региональные власти не устанавливали пониженных ставок.

Методологические проблемы установления налогов для малого бизнеса

Несмотря на то что правом на добровольный переход на упрощенную систему налогообложения до 1998г., т.е. до принятия Федерального закона от 31 июля 1998г. № 148-ФЗ «О едином налоге на вмененный доход для определенных видов деятельности» и введения данного налога в регионах, обладала довольно многочисленная группа субъектов малого бизнеса, предприниматели не спешили ее использовать. Почему?

Прежде всего, переход на упрощенную систему, по которой приходилось уплачивать 10% с выручки (а именно ее в качестве объекта налогообложения, обладая правом его установления, выбрала основная часть регионов), не всегда предоставлял видимые экономические преимущества для малого предпринимательства. Так, выбор объектом налогообложения валовой выручки не учитывал различий в структуре затрат субъектов хозяйствования даже в рамках одной сферы деятельности, что нарушило принцип справедливости налогообложения.

Для субъектов малого предпринимательства, переходящих на упрощенное

налогообложение, отменялся налог на добавленную стоимость (включался в единый налог), что осложняло их взаимоотношения с поставщиками и потребителями, применяющими общепринятую систему налогообложения.

Значимым минусом для предприятия в том случае, если объектом налогообложения устанавливался совокупный доход, являлось отсутствие возможности отнесения на затраты капитальных вложений (включая износ основного капитала) и нематериальных активов. Это существенно ограничивало инвестиционные возможности предприятия (в том числе и в случае, когда объектом налогообложения является валовая выручка).

При переходе на упрощенную систему в тех регионах, где льготы по данному налогу не предоставлялись, исключалась возможность использования субъектом малого предпринимательства льгот общепринятой системы (например, пониженных ставок по налогу на прибыль в региональной части, налогу на имущество и другим налогам, механизмов ускоренной амортизации и др.).

Наконец, введение в действие единого налога на вмененный доход ликвидировало возможность применения упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности для широкого круга субъектов малого предпринимательства, включая те сферы деятельности, где использование упрощенной системы в ее действующем виде для предпринимателя было бы наиболее приемлемо, например мелкий бизнес в бытовых услугах, розничной торговле и т.п.

Применяемый в соответствии с Федеральным законом от 31 июля 1998 г. № 148-ФЗ¹⁰ единый налог на вмененный доход являлся обязательным: самостоятельный переход налогоплательщика, осуществляющего подпадающий под уплату вмененного налога вид деятельности, на другую систему по данному виду деятельности не допускался.

Наряду с этим размер единого налога был неоспоримым: налогоплательщик, не согласный с размерами вменяемого дохода и единого налога, не имел возможности отказаться от его уплаты, доказав, что фактические размеры его дохода и налогов, подсчитанные по общепринятой системе, меньше, чем рассчитанные по вмененному методу. Одновременно с этим единый налог на вмененный доход являлся и исключительным — налоговые обязательства применялись только на основе вменения, даже если обычные правила расчета налоговых обязательств могли привести к более высокому результату.

Анализируя перечень сфер деятельности, на которые распространялось (могло быть распространено регионом) действие вмененного налога и основная часть из которых связана с расчетами с населением, а также анализируя способы расчета налога, *приходится констатировать, что налогообложение по принципу вмененного дохода служило только фискальным целям и упрощению налогового администрирования со стороны налоговых органов, но не целям снижения налоговой нагрузки, упрощения налогового и бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства.*

Переход на уплату единого налога на вмененный доход не освобождал налогоплательщиков от обязанностей представлять в налоговые и иные государственные органы бухгалтерскую, налоговую и статистическую отчетность. Реальным упрощением можно было назвать только то, что вместо совокупности основных налогов рассчитывался один. Вместе с тем цель упрощения налогообложения, учета и отчетности не достигалась в тех случаях, когда налогоплательщик осуществлял несколько видов деятельности, одни из которых облагались единым налогом на вмененный доход, другие — по общепринятой системе. Между тем такое не редкость в малом предпринимательстве.

Применение в обязательном порядке единого налога на вмененный доход для плательщиков, значительно различающихся по своим размерам (объемам деятельности), приводило и будет приводить после вступления в силу нового законодательства к нарушению принципов справедливости налогообложения. Вменяемый доход, рассчитанный по простым формулам на основе каких-либо выбранных натуральных показателей, может сильно отличаться от дохода, реально получаемого хозяйствующими субъектами различных

¹⁰ Единый налог на вмененный доход с разной степенью распространения (по видам деятельности и категориям плательщиков) к моменту изменения законодательства был введен на территории абсолютного большинства субъектов РФ.

размеров. Так, относительно большие предприятия, реализующие экономию от масштабов производства, в такой ситуации имеют низкие эффективные ставки обложения, а действительно малые предприятия испытывают непомерный налоговый гнет.

Единый вмененный налог, как и «упрощенный», в случае если объектом обложения налогом выступает валовая выручка, не учитывает структуры затрат различных субъектов хозяйствования и различий в реальной доходности бизнеса в рамках одного вида деятельности. Здесь можно говорить о нарушении принципа справедливости налогообложения, равно как и о его дестимулирующей роли в отношении инвестиционной активности. Применение вмененного налога ведет к дискриминации как начинающих предпринимателей, так и уже сформировавшегося, приносящего доходы бизнеса, служа при этом дополнительным барьером на входе в рынок.

Стимулирующая роль данного налога часто обосновывается тем, что он представляет собой фиксированные (по крайней мере в течение года) платежи, не зависящие от объема произведенной продукции. Однако, поскольку основная часть натуральных показателей (единица площади, численность работающих, единица производственной мощности и другие), используемых регионами для расчета вмененного дохода, относились к факторам производства, стимулирующая роль вмененного налога возможна только в краткосрочной перспективе и при условии, что такой налог не является чрезмерно высоким (по крайней мере не выше того размера налога, который уплачивался по общепринятой системе). В долгосрочной перспективе, напротив, налог на факторы производства, особенно завышенный, де стимулирует развитие бизнеса, ведет к свертыванию инвестиционной активности субъектов предпринимательства.

Между тем только отдельные регионы предоставляли субъектам предпринимательства, переведенным на систему вменения, льготы инвестиционного характера.

Проблемы бюджетного федерализма и увеличение доли налоговых поступлений от малого бизнеса в муниципальных бюджетах

Позиция авторов в данном вопросе может быть сведена к одному тезису: чтобы налоговое бремя было посильным для малых фирм, чтобы они стремились вести свой бизнес в легальной экономике, а не в «тени», основные налоговые поступления от малого бизнеса (прежде всего мелкого) должны быть сосредоточены на уровне муниципальных бюджетов.

Сегодня трудно коротко описать распределение налоговых поступлений от малого бизнеса по уровням бюджета и оценить их роль в местных бюджетах по следующим причинам:

1. В статистике поступлений отдельно не выделяются субъекты малого предпринимательства, а имеющиеся открытые источники используют классификации по отдельным видам налоговых и других доходов бюджетов. В связи с этим достоверное определение пропорции распределения поступлений и доли налогов от малого бизнеса в общих поступлениях возможно только в отношении отдельных налогов (поступающих преимущественно от субъектов малого предпринимательства, например налоги на совокупный доход и налог на доходы физических лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица).

2. В открытых источниках (в частности, на сайте Минфина России www.minfin.ru) подробная разбивка поступлений перечисленных выше налогов по категориям плательщиков (юридических лиц и индивидуальных предпринимателей) в отчетах об исполнении бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов появилась только по итогам 2002 г. В свою очередь МНС России, собирающее аналогичную информацию, отдельно не выделяет в своих отчетах муниципальные бюджеты¹¹.

3. С 1 января 2003 г. вступило в действие новое законодательство, регулирующее специальные режимы налогообложения малого бизнеса и пропорции распределения налоговых поступлений между бюджетами. Дать оценку изменениям и соотнести 2002 г. с

¹¹ Кроме того, доступ к этим отчетам является регламентированным

первыми шагами реформы можно будет по прошествии 2003 г.

Пропорции зачисляемых платежей ЕНВД и ЕНМП (ставки данного налога) между бюджетом субъекта РФ и местным бюджетом до 1 января 2003 г. устанавливались решением органа государственной власти (законом) субъекта РФ и существенно различались от субъекта к субъекту.

С 1 января 2003 г. в связи со вступлением в силу новых глав Налогового кодекса по специальным режимам и изменений в Бюджетный кодекс пропорции изменены, причем за муниципалитетами закреплено 45% поступлений по налогам на совокупный доход (см. таблицу 34).

Таблица 34. Нормативы распределения поступлений налогов на совокупный доход для разных категорий плательщиков по уровням бюджета с 1 января 2003г. (согласно статье 48 Бюджетного кодекса РФ)

| Налог | Нормативы отчислений, % | | | |
|---|-------------------------|--------------|---------------|--------------------|
| | Бюджет | | | Внебюджетные фонды |
| | Федеральный | Региональный | Муниципальный | |
| Единый налог на вмененный доход | 30 | 15 | 45 | 10 |
| Единый налог, взимаемый по упрощенной системе | 30 | 15 | 45 | 10 |
| Минимальный налог при применении упрощенной системы налогообложения | 0 | 0 | 0 | 100 |

Оценки фактического распределения поступлений от малого бизнеса по уровням бюджета в 2001-2002 гг.

Оценить распределение налоговых поступлений от субъектов малого предпринимательства, применяющих общеустановленную систему налогообложения, по уровням бюджета в силу указанных выше причин можно только очень приблизительно. В первом приближении можно полагать, что половина налоговых поступлений от малых предприятий направлялась в федеральный бюджет, а только около 1/5 — в бюджеты муниципалитетов. При этом, судя по всему, в 2001-2002 гг. происходило сокращение доли бюджетных поступлений от малого предпринимательства в федеральный и местные бюджеты при увеличении доли регионального бюджета (см. таблицу 35).

Таблица 35. Оценка фактического распределения налоговых поступлений по уровням бюджета в 2001-2002гг.

| Год | Уровни бюджета | | | |
|------|--------------------|--------------------------------------|--------------------|-----------------|
| | Федеральный бюджет | Консолидированный бюджет субъекта РФ | В том числе | |
| | | | бюджет субъекта РФ | местные бюджеты |
| 2001 | 53 | 47 | 28 | 19 |
| 2002 | 51 | 49 | 32 | 17 |

Источник: данные МНС России и Госкомстата России.

Правда, по плательщикам — индивидуальным предпринимателям (учитывая, что подоходный налог от них полностью поступал в консолидированный региональный бюджет, где по факту чуть более половины, по итогам 2002 г., направлялось в бюджеты муниципалитетов¹²) можно заключить, что пропорции распределения налогов от них несколько сильнее смещены в пользу местных бюджетов.

¹² Хотя, согласно Федеральному закону от 25 сентября 1997 года № 126-ФЗ «О финансовых основах местного самоуправления в Российской Федерации», подоходный налог с физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, отнесен к собственным доходам местных бюджетов.

Ниже в таблице 36 представлено распределение по уровням бюджета налогов на совокупный доход.

Как видно, *фактическое распределение поступлений налогов на совокупный доход в целом в 2001-2002 гг. складывалось в пользу консолидированного регионального бюджета: в федеральный бюджет поступало только порядка 20%*. Оставшееся, в свою очередь, перераспределялось преимущественно в пользу муниципальных бюджетов — туда поступило 53-55% всех поступлений налогов на совокупный доход. При этом, однако, местному ровню, насколько можно об этом судить, досталось в 2002 г. по сравнению с 2001 г. меньше, чем региональному.

Таблица 36. Распределение налогов на совокупный доход по уровням бюджета в 2001-2002гг.

| Налог | Год | Уровни бюджета | | | В том числе бюджет субъекта РФ местные бюджеты |
|---|------|------------------------|---|-------------|--|
| | | Федеральны й бюджет | Консолидированн ый бюджет субъекта РФ | В том числе | |
| | | | | | |
| Налоги на совокупный доход | 2002 | 18,7 | 81,3 | 28,1 | 53,3 |
| | 2001 | 19,3 | 80,7 | 25,3 | 55,4 |
| В том числе: Единый налог, взимаемый по упрощенной системе налогообложения, в том числе: | 2002 | 38,4 | 61,6 | 27,0 | 34,5 |
| | 2001 | 34,6 | 65,4 | 27,8 | 37,6 |
| единий налог для юридических лиц | 2002 | 42,4 | 57,6 | 27,0 | 30,5 |
| | 2001 | 40,7 | 59,3 | н.Д. | н.Д. |
| единий налог для ПБОЮЛ | 2002 | 0,0 | 100,0 | 26,8 | 73,2 |
| | 2001 | 0,0 | 100,0 | н/д | н/д |
| Единый налог на вмененный доход для определенных видов деятельности, в том числе: | 2002 | 12,6 | 87,4 | 28,4 | 59,0 |
| | 2001 | 14,6 | 85,4 | 24,5 | 60,9 |
| единий налог на вмененный доход для юридических лиц | 2002 | 30,2 | 69,8 | 33,3 | 36,6 |
| | 2001 | 35,7 | 64,3 | н/д | н/д |
| единий налог на вмененный доход для ПБОЮЛ | 2002 | 0,0 | 100,0 | 24,9 | 75,1 |
| | 2001 | 0,0 | 100,0 | н/д | н/д |
| Налог на доходы с физических лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица | 2002 | 0,0 | 100,0 | 44,0 | 56,0 |

Источник: данные Минфина России и МНС России.

Распределение между региональным и муниципальными бюджетами значительно различалось от региона к региону, что зависело от установленных нормативными актами субъекта РФ ставок (по ЕНМП) и пропорций (по ЕНВД) распределения, перечня сфер деятельности, на которые власти регионов распространяли действие ЕНВД, и структуры налогоплательщиков (пропорции юридических лиц и индивидуальных предпринимателей) в этих сферах деятельности.

Пропорции распределения поступлений ЕНВД в целом складывались в пользу муниципальных бюджетов: в 2001-2002 гг. туда направлялось около 60%. Пропорции разделения поступлений от плательщиков — юридических лиц и плательщиков — индивидуальных предпринимателей при этом существенно различались. Поступления от юридических лиц в консолидированный бюджет субъектов РФ в 2002г. распределились между бюджетами субъектов и муниципалитетов примерно поровну, т.е. в муниципальный бюджет поступило чуть более 1/3 всего объема поступлений единого налога на вмененный доход от юридических лиц. Поступления от индивидуальных предпринимателей (по действовавшему законодательству все они направлялись в консолидированный региональный бюджет) распределялись в пользу муниципального бюджета: в 2002 г. туда

было направлено 3/4 всех поступлений от индивидуальных предпринимателей.

Муниципальный бюджет в среднем получал от поступлений ЕНМП примерно такую же часть, как и федеральный бюджет — 35-38% общих поступлений. Несколько меньшая часть (27-28%) направлялась в бюджеты регионов. Поступления ЕНМП от индивидуальных предпринимателей распределялись в пользу муниципального бюджета примерно в той же пропорции, что и поступления ЕНВД от индивидуальных предпринимателей: в 2002 г. туда было направлено около 3/4 всех поступлений от данной категории плательщиков. Что касается поступлений плательщиков ЕНМП — юридических лиц, то в бюджеты муниципалитетов в 2002 г. было направлено около 30% общих поступлений от этой категории плательщиков. Фактические пропорции распределения поступлений ЕНМП от юридических лиц также в целом схожи с пропорциями распределения поступлений ЕНВД от юридических лиц.

Роль налогов на малый бизнес в бюджетах муниципалитетов

Оценка общей доли налогов, поступающих от малого бизнеса в муниципальные бюджеты, затруднена, поскольку специальной статистики поступлений от различных категорий предприятий не ведется. Определенные оценки можно дать в отношении трех налогов:

1) налога на доходы ПБОЮЛ;

2) налогов на совокупный доход, в том числе единого налога, взимаемого по упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности;

3) единого налога на вмененный доход.

Можно заключить, что роль перечисленных налогов в формировании доходов местного бюджета очень невелика. Из приведенной ниже таблицы 37, характеризующей структуру доходов местных бюджетов по итогам 2002 г., видно, что в целом налоги на совокупный доход дают примерно столько же, сколько налог с продаж. Их доля в налоговых доходах муниципальных бюджетов составила 4,7%, в общих доходах — всего 2,5%. Основную роль в этих поступлениях играл ЕНВД — 4,0% от налоговых доходов, почти 3/4 поступлений ЕНВД составили поступления от плательщиков — индивидуальных предпринимателей. В поступлениях ЕНМП, составивших в 2002 г. только 0,7% налоговых доходов местных бюджетов, основную роль играли плательщики — юридические лица (около 80%).

Еще меньшую долю составил налог на доходы ПБОЮЛ — всего 0,3% в налоговых доходах муниципалитетов и 0,1% в общих доходах.

Таблица 37. Укрупненная структура доходов муниципальных бюджетов в 2002г.

| Наименование показателей | Доля, % | |
|--|---------------------|-----------------|
| | в налоговых доходах | в общих доходах |
| Налоговые доходы | 100,0 | 53,6 |
| Налоги на прибыль | 64,0 | 34,3 |
| В т.ч. налог на прибыль организаций | 20,4 | 10,9 |
| В т.ч. налог на доходы физических лиц | 43,5 | 23,3 |
| Из него налог на доходы с физических лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица | 0,3 | 0,1 |
| Налоги на товары и услуги, лицензионные и регистрационные сборы | 7,6 | 4,1 |
| В т.ч. акцизы по подакцизным товарам (продукции) и отдельным видам минерального сырья, производимым на территории Российской Федерации | 2,9 | 1,5 |
| В т.ч. налог с продаж | 4,6 | 2,5 |
| Налоги на совокупный доход | 4,7 | 2,5 |
| В т.ч. единый налог, взимаемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства | 0,7 | 0,4 |
| Из него единый налог для юридических лиц | 0,6 | 0,3 |
| Из него единый налог для ПБОЮЛ | 0,1 | 0,1 |
| В т.ч. единый налог на вмененный доход для определения видов деятельности | 4,0 | 2,1 |
| Из него единый налог на вмененный доход для юридических лиц | 1,0 | 0,5 |
| Из него единый налог на вмененный доход для ПБОЮЛ | 2,9 | 1,6 |
| Налоги на имущество | 13,2 | 7,0 |
| Платежи за пользование природными ресурсами | 7,5 | 4,0 |
| Прочие налоги, пошлины и сборы | 3,1 | 1,7 |
| Неналоговые доходы | - | 4,9 |
| В т.ч. доходы от имущества, находящегося в государственной собственности, или от деятельности государственных и муниципальных организаций | - | 3,5 |
| Безвозмездные перечисления от бюджетов других уровней | - | 40,1 |
| Прочие безвозмездные поступления | | 0,4 |

Источник: данные Минфина России.

Основную роль в формировании налоговых доходов местных бюджетов, как видно из таблицы 37, играли отчисления от налога на прибыль, муниципальная часть налогов на доходы физических лиц, налогов на имущество, а также налоги на товары (в т.ч. муниципальная часть налога с продаж, отдельные акцизы) и платежи за пользование природными ресурсами. Понятно, что в этих налогах есть определенная доля поступлений от субъектов малого предпринимательства и занятых по найму на малых предприятиях и у индивидуальных предпринимателей. Кроме того, определенный вклад малого бизнеса имеется и в той массе средств, которая «возвращается» в муниципальный бюджет из бюджета субъекта РФ в виде безвозмездных перечислений. Однако не представляется возможным «вычленить» в этих поступлениях доходы от малого бизнеса, основываясь на данных имеющейся статистики.

Распределение поступлений налогов на совокупный доход от малого бизнеса по уровням бюджета после 1 января 2003г.

Отвлекаясь от прочих нововведений¹³, с точки зрения установленных нормативов распределения бюджеты муниципалитетов в сравнении с ситуацией до реформы существенно не выигрывают, а возможно — проигрывают. Ведь декларируется снижение налоговой нагрузки плательщиков единых налогов, а налоги, выведенны «за скобки» единого налога, в сумме не «добраются» до прежней налоговой нагрузки.

Едва ли произойдет расширение круга возможных «пользователей» ЕНМП (хотя привлекательность перехода на упрощенную систему значительно повышена, требования к

¹³ В частности, от сокращения перечня налогов, заменяемых едиными, а также от того, что круг плательщиков единого налога на вмененный доход в зависимости от законодательных решений регионов, возможно, расширится (или по крайней мере существенно не изменится).

максимальному обороту таких предприятий фактически сводят на нет возможность массового перехода на этот режим со стороны реально действующих МП).

Что касается единого налога на вмененный доход, то фактические пропорции его распределения до реформы в существенно большей мере складывались в пользу муниципалитетов, особенно по плательщикам — индивидуальным предпринимателям. Кроме того, за рамки единого налога на вмененный доход выведены страховые взносы в Пенсионный фонд — основная часть единого социального налога, причем суммы уплачиваемого единого налога на вмененный доход могут быть уменьшены на сумму этих взносов. В итоге вновь установленные нормативы распределения могут ущемить интересы муниципалитетов.

Иными словами, пока можно дать лишь довольно скептические оценки возможности значимого роста поступлений налогов на совокупный доход в муниципальные бюджеты.

Налоговые проблемы глазами субъектов малого предпринимательства

«Белые пятна» налогового законодательства и нестыковки между положениями относительно общего и особых режимов налогообложения малого предпринимательства стали фактором ухудшения налогового климата для российского малого бизнеса — разобраться в хитросплетениях и наладить учет в соответствии с требованиями законодательства было часто очень трудно и почти всегда экономически невыгодно.

Ниже на рис. 3 можно видеть результаты проведенного Национальным институтом системных исследований проблем предпринимательства в 2002 г. опроса 1000 малых предприятий в 5 регионах по вопросам налогообложения, из которых видно, что проблемы нестабильности и сложности налоговой системы поставлены предпринимателями на первые места, в то время как проблема уровня налоговых выплат волнует опрошенных в меньшей мере.

Рис. 3. Проблемы, связанные с налогообложением и налоговым администрированием, по мнению опрошенных, в %



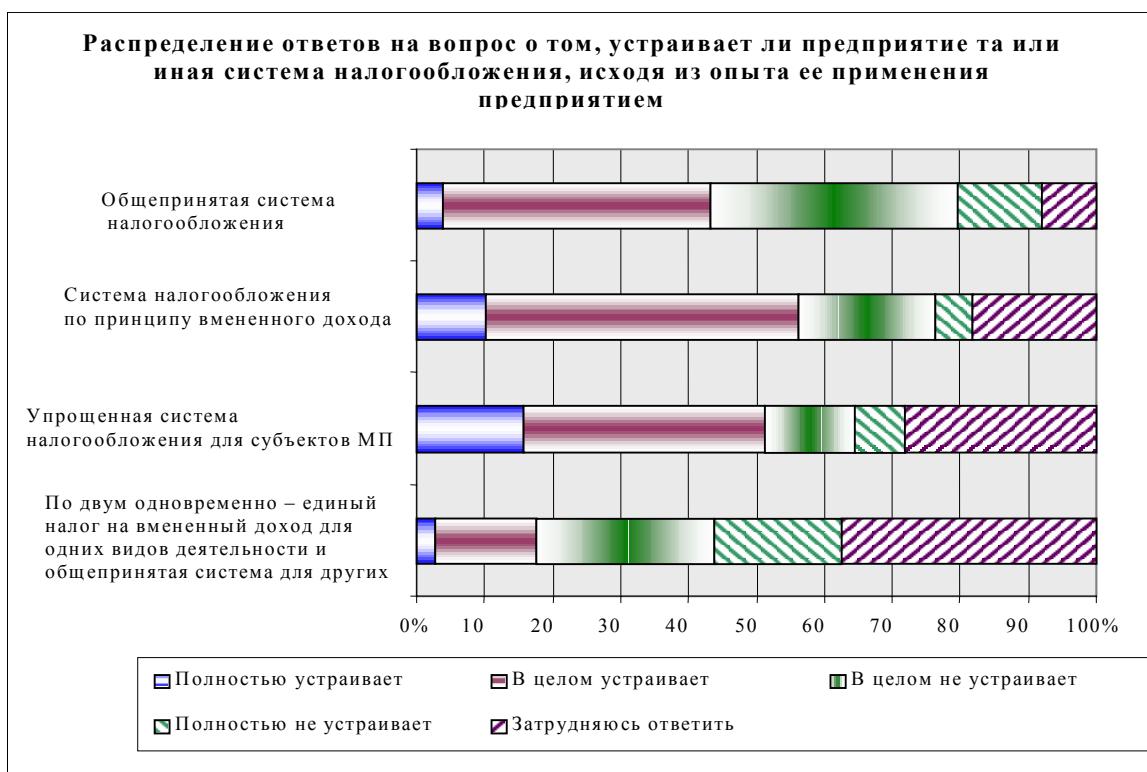
Проблема нестабильности налоговой политики, частая смена правил налогообложения и процедур взимания налогов является даже более острой, нежели само по себе налоговое бремя (которое, если сравнивать формально, даже меньше, чем в ряде стран с

развитой рыночной экономикой).

Отметим, что для предприятий — плательщиков единого налога на вмененный доход частые изменения и корректировки в налоговом законодательстве оказались более острой проблемой, чем для остальных: ее выделили 90% уплачивающих только этот налог и 96% осуществляющих одновременно виды деятельности, как подпадающие под вмененный налог, так и не подпадающие. Среди работающих по системе вмененного налога более высоким, чем в среднем по выборке, оказался и процент назвавших проблемой частые изменения и корректировки в процедурах взимания налогов (57% против 48% в целом по выборке).

Тем не менее полного отторжения введенные в 1996–1998 гг. на федеральном уровне специальные режимы налогообложения малого бизнеса со стороны предпринимательства не вызывают. Более того, результаты вышеупомянутого опроса позволяют говорить, что спецрежимы в большей степени устраивают малый бизнес, нежели общепринятая система (см. рис. 4). О большей приемлемости для предпринимателей специальных режимов говорят и данные опроса, проведенного в 2001 г. Ресурсным центром малого предпринимательства в 3 регионах¹⁴.

Рис. 4. Ответы на вопрос: «Устраивает ли Вас та или иная система налогообложения, применяемая Вашим предприятием?» (% от ответивших)



Дело в том, что, несмотря на проблемы, которые поставили перед малым предпринимательством специальные режимы налогообложения, общепринятая система еще дальше от идеала. Она предполагает необходимость уплаты большого числа сложно рассчитываемых налогов, довольно высокое налоговое бремя, отличается значительным количеством нестыковок как внутри налогового законодательства, так и со «смежными» законами, в результате чего по многим моментам предприятие становится уязвимым и его можно призвать к судебной ответственности.

Налоговые новации, в том числе принятие и последовавшие корректировки Налогового кодекса, не всегда решали назревшие проблемы, а часто, наоборот, ставили новые вопросы для бизнеса. Так, тяжелым бременем для малого бизнеса стало раздельное

¹⁴ Некоторые его результаты см.: Российское обозрение малых и средних предприятий. 2001. ТАСИС СМЕРУС 9803. М., 2002.

ведение бухгалтерского и налогового учета. В связи с введением главы Налогового кодекса по налогу на прибыль для организаций отменены ранее действовавшие льготы на прибыль для вновь созданных малых предприятий в ряде производящих отраслей. Между тем в США, например, вновь созданные МП в течение 2 лет вообще освобождены от уплаты каких бы то ни было налогов — их владельцы платят лишь подоходный налог.

В целом действовавшая до недавнего времени система налогообложения малого бизнеса не создавала благоприятных условий для его развития, а декларируемые цели снижения налогового бремени, упрощения отчетности и учета для субъектов малого предпринимательства не реализовывались. Однако, как показывает проведенный выше анализ налоговых новаций, и последние шаги государства в данном направлении оснований для оптимизма пока не дают.

Принципы социально ответственного налогообложения малого бизнеса

Разумная система налогообложения малого бизнеса, исходящая из признания высокой экономической и социальной значимости малых фирм, должна строиться на следующих достаточно простых принципах:

- *Малый бизнес должен рассматриваться как явление социальное, обеспечивающее занятость и самозанятость, реализацию предпринимательской инициативы и инноваций, а также другие эффекты, а не как один из основных наполнителей бюджета.* С этой точки зрения фискальные инициативы в отношении малого предпринимательства должны быть резко ограничены.

- *Действительное равенство налогоплательщиков предполагает, что количество налоговых изъятий и схемы таких изъятий должны компенсировать малому бизнесу повышенные риски хозяйствования, объективно меньшие возможности доступа к производственным ресурсам и большие удельные издержки на расчеты с государством по сравнению с крупными предприятиями.* С этой точки зрения разумные преференции субъектам малого предпринимательства вполне оправданы, и в этом проявлялся бы подлинный либерализм.

- Правила налогообложения малого бизнеса должны быть *стабильными и доступными*, чтобы каждый предприниматель четко знал, сколько и когда он должен заплатить, о чем экономисты-теоретики писали еще в XVIII веке.

- *Процесс изъятия налогов должен быть удобен прежде всего для самого бизнеса, а не для государства, как это в большинстве случаев происходит в настоящее время.* Общение с органами налогового контроля в определенном смысле является еще одним административным барьером для малого бизнеса, который можно поставить в один ряд с регистрацией, лицензированием, выдачей всяческих разрешений и т.п. Заполнение многочисленных форм деклараций по налогам, ведение бухгалтерского учета по общим сложным правилам создают для субъектов малого предпринимательства дополнительные относительные издержки по сравнению с остальными категориями хозяйствующих субъектов. В этом смысле составление налоговой отчетности и ведение налогового учета должны быть предельно упрощены. Следует стремиться к такой ситуации, когда предприниматель или руководитель бизнеса после короткого курса обучения мог бы вполне самостоятельно заполнять любые формы, а наем бухгалтера шел в рамках разделения труда, обусловленного не наличием специального знания у сотрудника, а распределением значительного объема работы.

- *Определение перечня основных налогов для малого бизнеса должно осуществляться на федеральном уровне.* Вместе с тем, учитывая региональную, скорее даже местную, специфику основной части малого бизнеса, *регионам должны быть предоставлены максимальные возможности по регулированию параметров системы налогообложения малого бизнеса.* Ведь малый бизнес, особенно его «мелкая» часть, составляющая большинство, ориентирован в основном на местные рынки, и в этой связи *налогами, которые он готов отдавать, должны наполняться в первую очередь местные бюджеты.* Только тогда местное чиновничество будет нести хотя бы какую-то ответственность за

развитие малого бизнеса на своей территории, не обдирая его до нитки.

Практические шаги, которые позволили бы говорить о том, что государство перешло от показного к действительному учету интересов и возможностей малого предпринимательства, к социальному партнерству с ним, сводятся в основном к следующему:

- Налоговое бремя на бизнес должно быть снижено значительно, до той точки, когда издержки «оптимизации» путем ухода в тень и субкриминальную сферу и риски такого поведения стали бы сопоставимы с размерами уплачиваемых государству платежей. Ныне установленные ставки следует считать завышенными по сравнению с тем, что реально готов платить предприниматель, работая, что называется, по правилам. Поэтому ставка единого налога по упрощенной системе с 6% от дохода и 15% от дохода за минусом расходов должна устанавливаться при замене единым всех действующих налогов, в противном случае ее нужно снизить.

- Вопреки складывающимся тенденциям, целесообразность рассмотрения увеличения доли муниципалитетов в поступлениях этих налогов вполне очевидна. При этом на поверхности лежит несколько вариантов (возможны их вариации):

- a) закрепить на федеральном уровне нормативы распределения единых налогов отдельно по двум категориям плательщиков — юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, причем по последним доля муниципального бюджета должна быть выше установленной с 1 января 2003 г. и выше, чем по юридическим лицам;

- b) переформулировать положения действующего законодательства с четко установленных нормативов распределения по трем уровням бюджета на следующую схему: «в консолидированный региональный бюджет идет 60%, при этом законодательные органы субъекта РФ предусматривают долю муниципальных бюджетов *не менее 45%* (определенный минимально гарантированный уровень) и вольны решать, передавать ли дополнительные собственные доходы на места, и передавать ли все или по отдельным категориям плательщиков»;

- c) федеральному бюджету полностью или частично (в идеале на федеральном уровне должна остаться только доля внебюджетных фондов) отказаться от закрепленной доли в 30% (по обоим налогам либо только по единому налогу на вмененный доход), перераспределив поступления от налогов на совокупный доход в пользу бюджетов субъектов.

- Налогообложение субъектов малого бизнеса должно максимально учитывать возможность добровольного выбора налогоплательщиком того или иного режима налогообложения (в случае существования одного или более альтернативных общепринятым режимов налогообложения) или по крайней мере выбора ряда параметров налогообложения в рамках обязательной системы (например, объекта налогообложения или методики расчета базы налога). В нынешней ситуации, когда применение специального режима все-таки является по закону обязательным — в частности, уплата вмененного налога, — следует бороться хотя бы за то, чтобы налогоплательщик обладал правом оспаривания начисленных сумм вмененного налога, если они превышают рассчитанные по общепринятой системе («программа-минимум»).

- В целях обеспечения стабильности положения налогоплательщиков — субъектов малого предпринимательства должна быть закреплена норма, ограничивающая вероятность ухудшения положения, вызванного изменением налогового законодательства, в частности регионального законодательства, регулирующего единый налог на вмененный доход. В ныне действующем Федеральном законе «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» похожая норма, предусматривающая, что в случае, если в результате изменения налогового законодательства будут созданы менее благоприятные условия для субъектов малого предпринимательства по сравнению с ранее действовавшими условиями, то в течение первых четырех лет своей деятельности указанные субъекты подлежат налогообложению в том же порядке, который действовал на момент их государственной регистрации, имеется. Следует бороться за то, чтобы при принятии поправок к данному закону или его новой редакции это положение не исчезло из текста.

Как свидетельствует анализ арбитражной практики, связанной с применением

специальных налоговых режимов в их прежнем виде, эта норма была вполне действенна¹⁵. Вместе с тем в связи с принятием нового законодательства о специальных режимах целесообразно усовершенствовать данную норму во избежание коллизий, с одной стороны, и обеспечения действительных гарантий не ухудшения положения налогоплательщиков в перспективе — с другой. Особенно с учетом того, что некоторые нормы Федерального закона от 24 июля 2002г. № 104-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие акты законодательства Российской Федерации, а также о признании утратившими силу отдельных актов законодательства Российской Федерации о налогах и сборах» вводят новые правила не с 1 января 2003г., а позднее. Так, начиная с 1 января 2005г. для всех налогоплательщиков, применяющих упрощенную систему налогообложения, предусмотренную главой 26.2 Налогового кодекса РФ, объектом налогообложения признается доход, уменьшенный на величину расходов. Обязательное изменение объекта налогообложения для субъектов малого предпринимательства, применяющих упрощенную систему налогообложения, вполне может привести к ухудшению положения таких налогоплательщиков.

• В случае добровольности применения той или иной специальной системы возможность перехода на любую другую систему должна ограничиваться налоговым периодом, но не более. В новой главе Налогового кодекса об упрощенной системе налогообложения налогоплательщик, перешедший с упрощенной системы налогообложения на общий режим налогообложения, вправе вновь перейти на упрощенную систему налогообложения не ранее, чем через два года после такого перехода. Такой ограничительный срок, на наш взгляд, является завышенным и должен быть ограничен не более чем одним годом. Более того, такой нормы в новом законе может и не быть, поскольку возможность перехода и так ограничена необходимостью доказать, что выручка за первые 9 месяцев текущего года не превышает 11 млн. руб., а стоимость находящегося в собственности амортизируемого имущества не превышает 100 млн. руб. При этом налогоплательщики, применяющие упрощенную систему налогообложения, не вправе до окончания налогового периода перейти на общий режим налогообложения, но обязаны сделать это, если по итогам налогового (отчетного) периода их доход превысит 15 млн. руб. или стоимость находящегося в собственности амортизируемого имущества превысит 100 млн. руб. Таким образом, плательщик, перешедший в обязательном порядке на общепринятую систему, не сможет формально доказать свое право обратного перехода с начала следующего налогового периода, и для этого ему необходимо ждать следующего года. В свою очередь плательщик, применявший упрощенную систему, но по каким-либо другим причинам желающий перейти на общепринятую, может это сделать только с начала следующего календарного года и для обратного перехода должен дожидаться еще год.

Необходимо также обратить внимание на следующее дополнительное ограничение права добровольного перехода на упрощенную систему налогообложения. Дело в том, что плательщик может перейти на упрощенную систему исключительно с начала налогового периода, т.е. с начала календарного года, указав в заявлении о переходе размер выручки за предыдущие 9 месяцев (фактически с начала того года, в 4-м квартале которого может быть подано такое заявление). Вместе с тем для вновь созданных организаций и вновь зарегистрированных предпринимателей предусмотрено право перехода с начала осуществления деятельности. Однако возникает вопрос: что делать тому, кто не воспользовался правом перехода при регистрации, но, столкнувшись на практике с общепринятой системой в полном объеме, не хотел бы ждать для реализации своего права на упрощение не менее 9 месяцев? Для таких категорий предпринимателей в законе должен быть прописан некий ступенчатый механизм перехода.

Кроме того, следовало бы сделать ограничения по выручке менее жесткими. Так, непонятно, почему субъект малого предпринимательства должен терять право применения упрощенной системы на два года вперед, если его выручка превысила предел вследствие

¹⁵ См., в частности, «Исследование эффективности действия норм Федерального закона от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» и отношения субъектов малого предпринимательства к направлениям его совершенствования в 5 регионах» НИСИПП, 2003.

крупной разовой сделки, аналогов которой в дальнейшем не предвидится? Действенным механизмом был бы пересчет налога при соответствующем превышении выручки по принципам, аналогичным общепринятой системе налогообложения, а не полный переход на общепринятую систему. Ограничением для дальнейших злоупотреблений могло бы стать лишение возможности применения упрощенной системы в случае неоднократного превышения критерии.

• Критерии, ограничивающие возможность использования субъектом специального режима, должны быть просты и легко контролируемы. Стремление прикрыть лазейки, чтобы преференциями не могли воспользоваться хозяйствующие субъекты, на которых они не нацелены, приводит к тому, что упрощенный порядок становится на деле усложненным. Нормы принятого закона в части ограничений применения упрощенной системы налогообложения в целом учитывают сказанное, а порядок подачи заявления на применение упрощенной системы, установленный Приказом МНС России от 19.09.2002 г. № ВГ-3-22/495, носит в целом уведомительный характер. Вместе с тем нужно исключить возможность со стороны налоговых органов запроса дополнительной информации о налогоплательщике, пожелавшем перейти на упрощенную систему, например дополнительных справок об отсутствии долей в уставном капитале других предприятий и т.п., установив в законе норму о недопущении требования от организаций и индивидуальных предпринимателей документов, не предусмотренных законом.

• В единый налог, будь то единый налог по упрощенной системе или единый налог на вмененный доход, должен входить исчерпывающий список действующих по общепринятой системе налогов. Между тем по новой системе сюда войдут только налог на прибыль организаций (для индивидуальных предпринимателей соответственно налог на доходы физических лиц), налог на добавленную стоимость, налог с продаж и налог на имущество организаций (для индивидуальных предпринимателей соответственно — налог на имущество физических лиц). Помимо указанных налогов, закон освобождает налогоплательщиков, перешедших на упрощенную систему, от уплаты единого социального налога (но с сохранением обязанности уплачивать страховые взносы в Пенсионный фонд РФ с вычетом уплаченных страховых взносов из общей суммы единого налога или с принятием к вычету при исчислении налоговой базы). Все остальные налоги субъект малого предпринимательства, перешедший на упрощенную систему, должен уплачивать по общим правилам.

Мнение самих субъектов малого предпринимательства свидетельствует о необходимости замены всех налогов одним — единым. По сути, в утвержденной системе это требование не удовлетворяется: единый налог лишь сокращает число налогов для предприятия, вместо того, чтобы действительно сводить налогообложение малого бизнеса к уплате одного просто рассчитываемого и легкого для декларирования налога и нераспространению на субъектов малого предпринимательства действия других налоговых систем. Кроме того, перечень расходов, которые могут быть приняты к уменьшению доходов, является закрытым. Получается, что налоговая база значительно увеличивается по сравнению с общепринятой системой налогообложения.

Реальным облегчением была бы замена уплаты максимального числа действующих налогов и сборов, взимаемых с субъектов малого предпринимательства по общепринятой системе, за исключением ограниченного количества налогов и платежей, имеющих специфику начисления и уплаты, которые должны быть прямо указаны в законе (как это частично реализовалось в ранее действующей упрощенной системе). В определенной мере это позволит оградить предпринимателей от возможности последующего введения для них новых налогов и сборов и повышения ставок действующих. Лучше всего, если принцип замены будет исходить не из «освобождения от поименованных налогов», как в принятом законе, а из «освобождения от *всех* налогов, кроме поименованных».

• Специальный режим налогообложения должен предусматривать сокращенное число форм отчетности и налоговых расчетов именно для субъектов малого предпринимательства. Новый закон, в части как упрощенной системы, так и вмененного налога, решает эту задачу только частично и только в отношении четырех налогов. Кроме того, вмененный налог снова

вводится для *вида деятельности*, а не для *категорий предприятий*, т.е. не решает проблему необходимости совмещения двух систем для многопрофильных предприятий, осуществляющих виды деятельности, как подпадающие под уплату вмененного налога, так и не подпадающие. А удельный вес таких малых предприятий, как показывают результаты многочисленных обследований, довольно значителен, и составляет не менее 35-40% МП. Между тем, как следует из норм нового закона, такие предприятия ограничены в праве применения упрощенного налогообложения в отношении сфер деятельности, не подпадающих под уплату вмененного налога. По сути, это ущемляет права значительного числа субъектов малого предпринимательства (структура малого бизнеса свидетельствует, что он преимущественно развивается в сферах, на которые распространяется система вменения) по сравнению с ситуацией до вступления в силу нового закона.

- Для субъектов малого предпринимательства должен существовать единый учет — и налоговый, и бухгалтерский, и управленческий, который может вестись по упрощенной форме. Например, согласно Типовым рекомендациям по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства, утвержденным приказом Минфина России от 21.12.1998 г. № 64н. Налоговый же учет для субъектов малого предпринимательства, на наш взгляд, вообще нужно отменить. Данные бухгалтерского учета должны быть абсолютно идентичны данным, необходимым для исчисления налогов. Например, статьи 273, 346 Налогового кодекса уже предусматривают учет доходов и расходов кассовым методом, как это возможно и в бухгалтерском учете в соответствии с названными рекомендациями Минфина России.

- Для субъектов малого предпринимательства, имеющих ограниченный доступ к кредитным ресурсам, а потому постоянные проблемы с пополнением оборотного капитала, целесообразна если не полная отмена авансовой системы уплаты налогов, то ее смягчение по сравнению с установленной новым законом. Лучше всего, если расчеты с бюджетом будут полностью происходить по результатам хозяйственной деятельности за налоговый период, ибо риски ведения предпринимательской деятельности не должны увеличиваться еще и тем, что часть еще не полученных доходов заранее перечисляется государству. С другой стороны, предприятиям целесообразно предоставить добровольное право уплаты единого налога в форме единовременного авансового платежа, например за календарный год. Если фирма добровольно в авансовом порядке осуществляет уплату единого налога в такой форме, то по итогам года никакого перерасчета единого налога производиться не должно.

- Для индивидуальных предпринимателей уплата единого налога должна быть заменена оплатой стоимости патента на осуществление определенного вида деятельности, устанавливаемой на уровне субъекта РФ. Единовременность платежа может означать невозможность понести сразу все расходы. Лучший вариант для бизнеса в сложившихся условиях (когда аванс все-таки нужно уплачивать) — возможность уплаты аванса в рассрочку.

- В целях облегчения отчетности субъекты малого предпринимательства могут быть освобождены от необходимости отчитываться в течение налогового периода. Для исключения представления отчетности в течение налогового периода целесообразно уплачивать налог не на основании налоговой декларации, а на основании налогового уведомления, направляемого налоговым органом. Так, в случаях, предусмотренных законодательством о налогах и сборах, обязанность по исчислению суммы налога может быть возложена на налоговый орган. В этих случаях не позднее 30 дней до наступления срока платежа налоговый орган направляет налогоплательщику налоговое уведомление.

- Налоговый период по единому налогу на вмененный доход следует увеличить до года. Ежеквартально могут быть установлены авансовые платежи, уплачиваемые на той же основе, что и по упрощенной системе налогообложения.

Насилие, криминалитет и действия правоохранительных и силовых структур в отношении малого бизнеса

Проблема обеспечения безопасности занимает важное место в российском бизнесе. Насколько распространены силовые методы в хозяйственной деятельности? Как реагируют на них малые предприятия? Кто обеспечивает защиту малого бизнеса? Насколько она эффективна? Эти вопросы важны при изучении проблем российских предпринимателей¹⁶.

О проблемах, связанных с рэкетом, в последнее десятилетие говорилось очень много. Утверждалось даже, что чуть ли не все коммерческие структуры вынуждены платить дань криминальным группировкам. Насколько подобная практика действительно распространена?

Оценивая общую *ситуацию в российском бизнесе*, четыре пятых опрошенных предпринимателей считают, что данное явление имеет место (79 %), в том числе каждый шестой (17 %) уверен, что силовые методы применяются часто (не наблюдает их вообще 21 %) (таблица 38).

Таблица 38. Оценка масштабов и динамики насилия в российском малом бизнесе, %

| Вопрос | Ответ | | |
|---|------------|---------------|------------|
| | Часто | Иногда | Никогда |
| Как часто применяются угрозы и силовые вымогательства в российском бизнесе? | 17 | 62 | 21 |
| Как часто приходится самим сталкиваться с угрозами и силовыми вымогательствами? | 3 | 40 | 57 |
| | Стали чаще | Без изменений | Стали реже |
| Как изменилась ситуация с угрозами и силовыми вымогательствами за последние 2-3 года? | 13 | 57 | 30 |
| | Нет | С трудом | Да |
| Возможна ли сегодня успешная деятельность без угроз и силовых вымогательств? | 8 | 34 | 58 |

Впрочем, что касается личного опыта предпринимателей, то он в данном отношении значительно скромнее. Лично сталкиваются с угрозами и силовыми методами 43 % руководителей, т.е. почти вдвое меньше, чем при оценках общей ситуации, а часто становятся объектом вымогательств только 3%. Более же половины (57 %), судя по ответам, не сталкиваются с этим явлением вовсе. Таким образом, распространенное средствами массовой информации мнение о тотальной криминализации российского бизнеса является явным преувеличением. Тем не менее нельзя не признать, что проблема достаточно серьезна. Добавим, что различия между малыми и крупными предприятиями в этом отношении незначительны.

При этом распространность насилия зависит от следующих факторов:

1. Насилие концентрируется там, где быстрее обрачиваются средства, осуществляются операции с наличностью и/или упрощен характер хозяйственных операций. В первую очередь это оптовая и розничная торговля, общественное питание и бытовое обслуживание, финансово-кредитная сфера и обеспечение функционирования рынка. Реже с силовыми методами сталкиваются предприятия сферы промышленности, науки, медицины и культуры.

2. Криминальные структуры начинают проявлять интерес к предприятию зачастую тогда, когда оно открывает рекламную кампанию. По данным опроса, предприятия, рекламирующие свою деятельность, имеют больший опыт столкновений с силовыми воздействиями в хозяйственных отношениях.

¹⁶ Приводимые ниже данные были получены путем опросов предпринимателей, проведенных дважды — осенью 1997 и зимой 1998 гг. Первый опрос включал стандартизированное анкетное обследование руководителей предприятий из 21 региона России, проведенное в ноябре — декабре 1997 г. Всего собрано 227 заполненных анкет, из них 79% принадлежат представителям малых предприятий. Второй опрос включал серию углубленных интервью с 96 руководителями негосударственных предприятий (первыми лицами предприятий). Более подробно см. в кн.: Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий (при поддержке CIPE), 1998. Исследовательская программа реализована под руководством В.В. Радаева Центром политических технологий (директор И.М. Бунин) по заказу Центра международного частного предпринимательства США (CIPE).

3. Предприниматели, начавшие свой бизнес в 1989-1991 гг. (т.е. в разгар «дикого рынка»), находятся в более напряженной ситуации по сравнению с новичками, которые, впрочем, лучше заботятся о собственной безопасности.

4. Предприятие, попадая в определенную нишу, в большей или меньшей степени криминализированную, закрепляется в этой нише. Инерция велика, и разорвать связи бывает очень непросто. Так, три четверти руководителей, страдавших от рэкетиров при создании своих предприятий, не смогли освободиться от внешних силовых воздействий и в дальнейшем.

Как предприниматели реагируют на насилие? Как чаще всего они поступают в соответствующей сфере их деятельности, сталкиваясь с угрозами и силовыми вымогательствами? Здесь отличия малых предприятий более очевидны. Ответы распределились следующим образом (таблица 39).

Таблица 39. Реакция на насилие малых, а также крупных и средних предприятий

| Ответ | Малые предприятия, % | Крупные и средние предприятия, % |
|---|----------------------|----------------------------------|
| Предпочитают обходиться собственными силами | 35 | 30 |
| Обращаются в милицию | 12 | 19 |
| Обращаются к зарегистрированным охранным агентствам | 10 | 4 |
| Обращаются к криминальным группировкам | 17 | 4 |
| Затруднились ответить | 26 | 43 |

Заметно, что руководители малых предприятий более определены в своих ответах. Они реже склонны обращаться в милицию, относительно чаще пытаются обойтись собственными силами или привлечь легальные охранные структуры. Одновременно они, увы, значительно чаще вынуждены прибегать к услугам криминальных группировок.

В России сформировался достаточно развитый рынок защитных услуг:

- 1) государственные силовые структуры (ФСБ, МВД);
- 2) легальные охранные агентства, образованные бывшими офицерами государственных силовых структур;
- 3) легальные охранные агентства, образованные криминальными группировками;
- 4) нелегальные группировки.

Эти структуры фактически конкурируют друг с другом в разделе сфер влияния и платежеспособной клиентуры. Наёмные охранные подразделения и криминальные «крыши» поставляют информацию, сопровождают крупные сделки, контролируют соблюдение деловых обязательств, разрешают спорные ситуации. Причем спектр их услуг постепенно расширяется. Происходит также сближение, а порою и срастание с криминальным миром государственных силовых структур, которые нередко начинают пользоваться аналогичными методами. Это не означает, как порою представляют, тотальной криминализации правоохранительных органов. Формируется гибкая система неформальных связей государственных и окологосударственных органов с нелегальными структурами.

Обеспечение безопасности сопряжено с неизбежными дополнительными (трансакционными) издержками. Каковы их масштабы? Добровольно-принудительная «крыша» может обойтись предпринимателю в 10-15% доходов, но сумма может существенно возрастать, особенно если в дополнение к обеспечению безопасности (т.е. защите от посягательств других силовых группировок) силовые структуры вкладывают в дело свой капитал.

Профессиональные силовые группы широко используются для выяснения отношений с недобросовестными и необязательными партнерами и клиентами. Самая популярная услуга — возвращение долгов. Цена услуг криминальных структур достаточно высока: привлечение уголовников часто поглощает половину возвращаемой суммы. Стоимость услуг легальных охранных агентств составляет от 15 до 40% в зависимости от характера дела.

По данным указанного выше опроса, о наличии специальных расходов на охрану

бизнеса заявили более половины руководителей малых предприятий (55%), две трети из них (37%) считали эти издержки незначительными для своего предприятия, а для одной трети (18%) они были весьма существенными. Причем малые предприятия были вынуждены нести бремя подобных издержек заметно чаще, нежели крупные хозяйствственные структуры.

При этом чем «молодежь» предприятие, тем больше у него подобных издержек. Иными словами, *расходы на защиту бизнеса становятся неотъемлемой частью хозяйственных затрат*.

Судя по всему, однако, зона применения силовых методов в российском бизнесе с течением времени сокращается. Так, оценивая динамику применения насилия в последние годы, предприниматели проявили относительный оптимизм. Только 13% руководителей малых предприятий в ходе вышеуказанного опроса считали, что угрозы и силовые вымогательства за последние 2-3 года увеличились. Почти каждый третий был уверен, что их стало меньше (30 %), а более половины (57 %) — что ничего не изменилось. Предприниматели также оптимистично оценивали возможность избавления от насилия в деловых отношениях. Не считали это возможным в нынешних условиях только 8% предпринимателей. Более половины (58%) были уверены в возможности отказа от силовых методов, а каждый третий думал, что это возможно с трудом (см. таблицу 38). Причем представители малых предприятий ответили на эти вопросы несколько оптимистичнее руководителей более крупных фирм.

По данным опроса, проведенного автономной некоммерческой организацией «Информационно-консультационный центр «Бизнес-Тезаурус» в 2002г.¹⁷, представители инфраструктуры предпринимательства в интервью отмечали, что в основном распространена оплата так называемым «крышам» по «фиксированной «таксе», пропорциональной уровню и масштабам бизнеса». Представитель московской инфраструктуры предпринимательства смог оценить средний размер выплат российских малых предприятий «крышам» не от выручки, а только от прибыли. Эта доля, по его мнению, составляет около 10%.

По данным анкетного опроса малых предприятий, в целом определенную стабильность демонстрируют «ставки» в теневых взаимоотношениях малого бизнеса с криминалом. По данным опроса, в 1999 г. малые предприятия выплачивали «крышам» 5,13% от среднемесячной выручки, в 2000 г. — 4,51%, в 2001 г. — 4,72%, в первые четыре месяца 2002 г. — 4,41%. При этом уровень выплат торгового малого бизнеса так называемым «крышам» снижается интенсивнее, чем уровень выплат промышленных МП (см. рис. 5)¹⁸.

Данные интервью с предпринимателями подтверждают также сокращение зон открытого насилия по сравнению с началом 90-х гг., обусловленное следующими причинами:

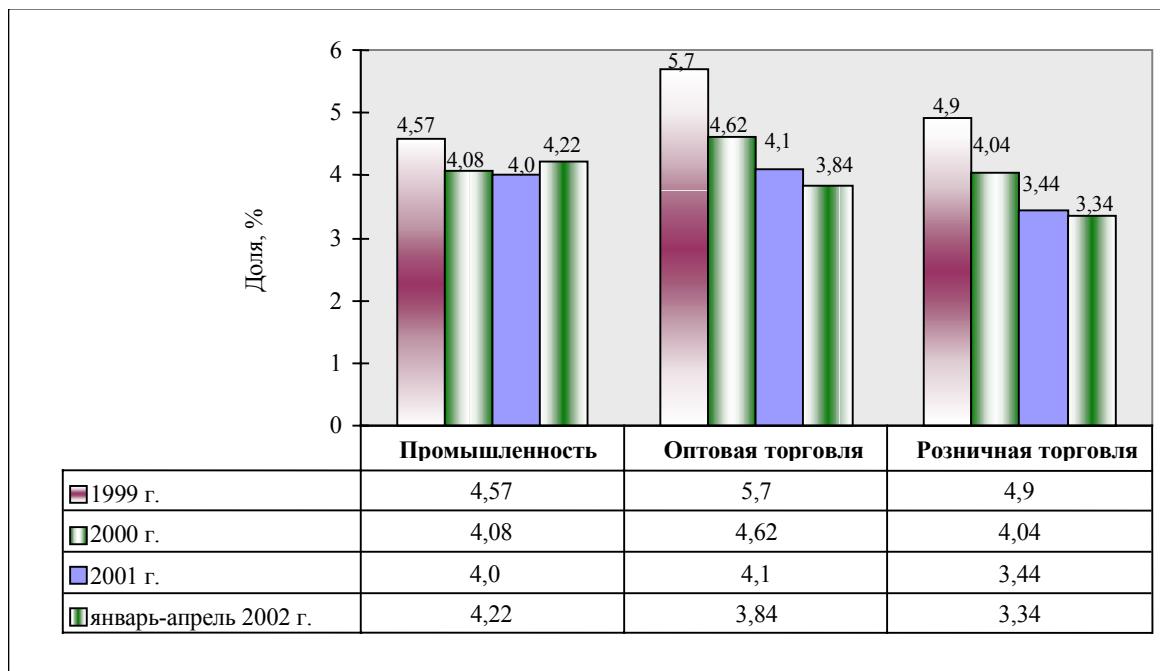
- произошел раздел зон влияния, и конфликты возникают преимущественно на границах этих зон;
- повысилась ответственность предпринимателей за безопасность бизнеса и личную безопасность;
- во многих сферах деятельности закончилась эпоха «быстрых» денег, которые притягивают криминальные структуры;
- криминальные структуры начали вливаться в легальные и полулегальные сегменты рынков, что предполагает более цивилизованные формы делового и силового взаимодействия.

Rис. 5.

Доля «крыши» в среднемесячной выручке малых предприятий (отраслевой разрез)

¹⁷ См. подробнее: Налогообложение малого предпринимательства (законодательная и правоприменительная практика в России и регионах, реформа налогообложения малого бизнеса). М.: Информационно-консультационный центр «Бизнес-Тезаурус», 2002.

¹⁸ Уровень таких выплат у торгового бизнеса был традиционно выше, чем у промышленного, поэтому, возможно, здесь «есть чему снижаться».



В результате фактическое применение силы себя исчерпывает. Но это говорит не об исчезновении криминала, а об изменении характера криминализации бизнеса: противостояние сменяется взаимопроникновением. Это никоим образом не означает сплошной криминализации рынка, поскольку, во-первых, она захватила далеко не все его сегменты, а во-вторых, происходит частичное преобразование криминального бизнеса в легальное предприятие. Хотя некоторые предприниматели справедливо усматривают в этой размытости границ между бизнесом и криминалом множество опасностей для формирующейся деловой этики и обычая делового оборота.

Роль государственных силовых структур

Важным элементом в обеспечении безопасности бизнеса могло бы стать укрепление государственных силовых структур. Однако есть основания полагать, что в последние годы государственные силовые структуры и патронируемые ими легальные охранные фирмы, действующие на коммерческих началах, постепенно вытесняют криминальные группировки из многих привлекательных рыночных ниш.

Понятно, что государственные охранные структуры имеют заведомые преимущества по сравнению с криминальными группировками, ибо возможности у официальных структур шире, риск гораздо меньше, а стоимость услуг дешевле, поскольку значительную часть фактических издержек берет на себя государство. Однако у малого бизнеса возможности для получения надежной защиты со стороны государственных органов значительно скромнее, чем у крупных окологосударственных предприятий, поэтому он чаще оказывается один на один с бандитским миром. А в ряде случаев взаимодействие с силовыми структурами государства оказывается опаснее, чем контакты с криминалитом.

Так, одной из наиболее острых проблем малого бизнеса является проблема взаимоотношений малого предпринимательства с силовыми (правоохранительными) органами. Это прежде всего органы МВД (различные структурные подразделения милиции¹⁹) и органы налоговой полиции²⁰.

Практика «крышевания» со стороны правоохранительных органов в первой половине 1990-х годов не была распространена. Взаимоотношения ограничивались несистемными действиями со стороны отдельных (возможно, даже «многих») представителей

¹⁹ До недавнего времени структурным подразделением милиции являлись также органы противопожарной службы (теперь перешедшие в качестве отдельной службы в состав МЧС).

²⁰ В настоящее время роль данной службы изменилась, произошло реструктурирование и перепрофилирование деятельности органов налоговой полиции.

правоохранительных органов, занимающихся вымогательством у представителей мелкого бизнеса (палатки, лотки, ларьки т.д.).

В отличие от милиции — наследия нашего советского прошлого, налоговая полиция — продукт уже новой эпохи²¹. Она, обладая возможностью получать более полную информацию о деятельности субъектов хозяйствования и осуществлять в их отношении дознавательные мероприятия, широко пользовалась этими возможностями, в том числе и для вымогательства (так называемая практика деятельного раскаяния при внесении недоплаченных или полностью укрытых от налогообложения сумм была легко приватизируема отдельными работниками налоговой полиции).

Вторая половина 1990-х гг. характеризуется ростом противоправного влияния правоохранительных органов на бизнес в целом и на малый бизнес в частности. Возникает такое понятие, как «милицейские крыши». Появляется и активно распространяется практика «заказов» («возбуждений» и «прекращений» уголовных дел по реальным и мнимым преступлениям по заказам конкурентов). Отдельные структуры правоохранительных органов и «силовые начальники» становятся частью бизнес-процессов, формальными и неформальными «собственниками» бизнеса, где нужно — обеспечивая его безопасность, где нужно — экономически уничтожая конкурента.

В 1999-2000 гг. в связи с рядом действий новой федеральной власти по отношению к некоторым представителям крупнейшего российского бизнеса наметилась тенденция передела собственности и на «нижних этажах» российской экономики, в малом предпринимательстве. Появились попытки неправового передела собственности на малых предприятиях. Речь стала идти не о «крышевании», не о владении частью бизнеса и не о «разорении на заказ», а об отъеме представителями силовых (правоохранительных) структур всего бизнеса у его хозяев. Однако эта тенденция не набрала оборотов, и к концу 2001 г. ее проявления «затухли».

Нынешнее влияние силовых структур (прежде всего милицейских) на деятельность малого предпринимательства выявляется на основе опросов самих малых предприятий в разных регионах России.

Ниже описана ситуация, касающаяся взаимоотношений малого бизнеса и правоохранительных (силовых) структур до и после принятия Закона «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля» (август 2001 г.), который, как предполагалось, должен был ограничить частоту проведения проверок органами контроля (надзора) хозяйствующих субъектов. Однако, судя по всему, в течение по меньшей мере года действия этого закона ситуация практически не изменилась.

Москва

В 2001 г. ИКЦ «Бизнес-Тезаурус» провел опрос 300 малых предприятий г. Москвы. Преобладающая часть предприятий (71,8%) подтвердили факт посещения их в 2000 г. представителями правоохранительных, надзорных или каких-либо иных контрольно-проверяющих инстанций с целью проверки.

Лидерами по числу посещений/проверок являлись три структуры: Управление государственной противопожарной службы ГУВД г. Москвы (визит их представителей отметили 60,1 % респондентов, подвергшихся контролю в течение года) и налоговая инспекция (54,5%). Почти столь же активны были участковые инспекторы МВД (46,9%). Заметным было также присутствие экологической милиции МВД (28,6%) и Управления по борьбе с экономическими преступлениями (УБЭП) — 22,5%. Остальные 13 перечисленных в анкете структур, а также «прочие», конкретно не указанные в ней контрольно-проверяющие органы федерального подчинения, были гораздо менее активны.

Лидерами по частоте посещений/проверок, приходящихся на одно

²¹ В 1992 г. Указом Президента Российской Федерации № 262 было создано Главное управление налоговых расследований Российской Федерации при Государственной налоговой службе Российской Федерации — ГУНР (штатная численность 12 тыс. чел.). В 1993 г. был принят Закон «О федеральных органах налоговой полиции». И лишь в 2003 г. в ходе недавней перестройки деятельности силовых структур Федеральная служба налоговой полиции была ликвидирована как самостоятельная структура, а ее функции в значительной части переданы органам внутренних дел.

проинспектированное предприятие, являлись различные подразделения МВД: участковые инспекторы (среднее число посещений на проверяемое предприятие за год — 21), другие подразделения милиции (72) и Управление противопожарной службы (13). Некоторые предприятия были объектами внимания только этих трех структур.

В то время как средняя продолжительность одного посещения «обобщенного» органа контроля составила 3,6 часа, средняя продолжительность посещения налоговой полиции — до 4,8 часа. При этом максимальные абсолютные показатели отмечены в ходе посещения представителей налоговой инспекции (100 часов) и УБЭП (80).

62,1 % малых московских предприятий из числа тех, которые были проверены в 2000г., подверглись штрафам. Наибольшее число штрафов было наложено Управлением противопожарной службы и налоговыми инспекциями. Чаще других это делали участковые милиционеры (в среднем за год 5 раз в расчете на оштрафованное ими предприятие). Максимальная частота применения штрафа к предприятию составила 12 раз (наложены участковыми инспекторами). При этом в большинстве случаев частота взимания штрафа составляла один раз в году.

Согласно данным опроса чаще других мнимые и реальные нарушения выявляли участковые милиционеры (в среднем 4 раза за год в расчете на обследованное ими предприятие). В 48,5% случаях эти нарушения не были официально зарегистрированы. Чаще всего отступления от официального порядка их регистрации допускались при проверках со стороны органов, перечисленных в таблице 40.

Понятно, что не регистрация нарушений означает только одно: малое предприятие и проверяющий «договорились» разойтись миром.

Изъятия, выемки документации или имущества имели место на 23 обследованных малых предприятиях, чаще всего со стороны УБЭП г. Москвы (15,9% к общему числу проверок по линии этой структуры и 30,4% к общему числу выемок), налоговой полиции (соответственно 18,5% и 21,7%) и Госторгинспекции (соответственно 6,0% и 17,4%). Одно из обследованных московских МП указало, что подверглось этой мере 12 раз на протяжении года (со стороны участкового инспектора). Можно предположить, что продекларированные случаи изъятий составляют только часть подобной практики. Иначе трудно понять, почему лишь отдельные предприятия становятся объектами усиленного внимания и к ним применяются столь интенсивные санкции.

Таблица 40. Выявление и регистрация нарушений

| Контрольно-проверяющие органы | Выявлено нарушений | Официально не зарегистрировано | Доля незарегистрированных нарушений в числе выявленных, % |
|--|--------------------|--------------------------------|---|
| МВД - Управление государственной противопожарной службы ГУВД | 131 | 56 | 42,7 |
| МВД - участковые инспекторы | 46 | 33 | 71,7 |
| Налоговые органы - инспекции | 66 | 31 | 47,0 |
| Центр государственного санитарно-эпидемиологического надзора г. Москвы | 76 | 26 | 34,2 |
| Госинспекция по торговле, качеству товаров и защите прав потребителя | 76 | 36 | 47,4 |
| МВД - Управление по борьбе с экономическими преступлениями | 22 | 16 | 72,7 |
| Прочие | 28 | 24 | 85,8 |

При ответе на вопрос, какие контрольно-проверяющие органы федерального подчинения больше всего мешают работать, мнения московских малых предприятий разошлись, обозначив, однако, группу «лидеров» (см. таблицу 41).

Таблица 41. Органы федерального подчинения, действия которых вызывают

наиболее отрицательную реакцию московских предпринимателей

| Контрольно-проверяющие органы | Больше всего мешают работать | | Самые коррумпированные | |
|--|---|---------------------------------------|---|---------------------------------------|
| | Число респондентов, выразивших такое мнение | % к числу суждений о данной структуре | Число респондентов, выразивших такое мнение | % к числу суждений о данной структуре |
| МВД - Управление по борьбе с экономическими преступлениями | 17 | 36,2 | 12 | 25,5 |
| МВД - Управление государственной противопожарной службы ГУВД | 35 | 26,7 | 33 | 25,2 |
| МВД - участковые инспекторы | 24 | 23,1 | 25 | 24,0 |
| МВД - экологическая милиция | 23 | 39,7 | 15 | 25,9 |
| МВД - подразделения милиции | 15 | 78,9 | 10 | 52,6 |
| Налоговые органы - инспекции | 33 | 28,7 | 18 | 15,7 |
| Налоговая полиция | 13 | 48,1 | 11 | 40,7 |
| Центр государственного санитарно-эпидемиологического надзора г. Москвы | 19 | 17,8 | 24 | 22,4 |
| Госинспекция по торговле, качеству товаров и защите прав потребителя | 22 | 31,0 | 19 | 26,8 |

Регионы

Что касается ситуации в регионах, то ее характеризуют до некоторой степени данные опроса, проведенного в ноябре 2000 - апреле 2001 гг. в Томской и Новгородской областях Центром социальных и экономических исследований. В рамках данного исследования были опрошены руководители 406 малых предприятий (206 из них находятся на территории Томской области и 200 — в Новгородской области).

Согласно полученным данным интенсивность «контактов» каждого отдельного малого предприятия с правоохранительными (силовыми) органами в отличие от Москвы не была велика (особый «сюжет» связан с теми малыми предприятиями, которые по роду своей деятельности обязаны иметь лицензии и сертификаты, то есть большей частью это касается предприятий торговли — об этом см. таблицу 42).

Так, вариант «за последний год ни разу не проверили» был отмечен большинством респондентов при оценке таких органов, как:

- экологическая милиция (94,4%);
- таможенные органы (87,6%);
- орган МВД по борьбе с экономическими преступлениями (74,9%);
- местная милиция (70,2%);
- налоговая полиция (61,8% респондентов).

Вариант «один и менее раза в год» был отмечен большинством респондентов при оценке противопожарной службы (44,9% опрошенных). В таблице 42 представлены данные о средней частоте проверок одного предприятия различными контролирующими органами (по оценкам предпринимателей). Как видно, правоохранительные органы не занимают здесь лидирующих мест в сравнении с другими органами контроля (надзора).

Что касается длительности проверок, то средняя продолжительность одной проверки, проводимой «силовиками» из милиции и налоговой полиции, была в целом больше, чем проверки, проводимой иными органами (см. таблицу 43).

В ходе данного исследования был получен ряд экспертных оценок относительно малых предприятий торговли. Так, представитель Партнерства промышленников и предпринимателей одной из областей рассказывал: «*Больше всего проверок предприятий, торгующих продовольствием, проводит милиция. Главная цель большинства проверок — не контроль за соблюдением технических, санитарных норм, а просто проверка наличия сертификата, документа. Наше предложение: обязательно для проведения проверки должен быть соответствующий документ, а органы милиции вообще не должны иметь*

права выходить на проверку без обоснования (либо это жалоба на предпринимателя должна быть, либо утвержденный руководством план проверок). Это мнение высказывалось до принятия нового Закона «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля».

Таблица 42. Среднее число проверок в год одного предприятия органами государственного контроля (по оценкам предпринимателей)

| Контролирующий орган | Среднее число проверок в год одного предприятия |
|--|---|
| Инспекция по торговле, качеству товаров и защите прав потребителей | 2,6 |
| Ветеринарный надзор | 2,4 |
| Налоговая инспекция | 2,1 |
| Архитектурно-строительный надзор | 2,0 |
| Санитарно-эпидемиологическая служба | 1,5 |
| Противопожарная служба | 1,4 |
| Пенсионный фонд | 1,2 |
| Фонд социального страхования | 1,0 |
| Энергетический надзор | 0,9 |
| Участковый милиционер | 0,9 |
| Государственная инспекция цен | 0,8 |
| Фонд медицинского страхования | 0,8 |
| Налоговая полиция | 0,6 |
| Управление по борьбе с экономическими преступлениями | 0,6 |
| Комитет по стандартизации и метрологии | 0,6 |
| Государственный фонд занятости | 0,6 |
| Транспортная инспекция | 0,4 |
| Комитет по охране окружающей среды | 0,4 |
| Инспекция труда | 0,3 |
| Комитет по земельной политике | 0,2 |
| Метрологическая служба | 0,2 |
| Таможенные органы | 0,2 |
| Служба по валютному и экспортному контролю | 0,1 |
| Экологическая милиция | 0,1 |
| Казначейство | 0,1 |
| Департамент по поддержке предпринимательства | 0,1 |
| Контрольно-ревизионное управление | 0,1 |

Таблица 43. Средняя продолжительность проверки предприятий малого и среднего бизнеса органами государственного контроля (по оценкам предпринимателей)

| Контролирующий орган | Средняя продолжительность проверок в год одного предприятия (дни) |
|--|---|
| Налоговая инспекция | 2,9 |
| Управление по борьбе с экономическими преступлениями | 1,3 |
| Пенсионный фонд | 1,3 |
| Налоговая полиция | 1,2 |
| Фонд социального страхования | 1,1 |
| Фонд медицинского страхования | 1,1 |
| Контрольно-ревизионное управление | 1 |
| Государственный фонд занятости | 0,9 |
| Архитектурно-строительный надзор | 0,8 |
| Таможенные органы | 0,7 |
| Государственная инспекция цен | 0,6 |
| Комитет по стандартизации и метрологии | 0,6 |
| Казначейство | 0,6 |
| Инспекция труда | 0,6 |
| Инспекция по торговле, качеству товаров и защите прав потребителей | 0,6 |
| Служба по валютному и экспортному контролю | 0,6 |
| Противопожарная служба | 0,5 |
| Санитарно-эпидемиологическая служба | 0,5 |
| Метрологическая служба | 0,5 |
| Комитет по охране окружающей среды | 0,5 |
| Транспортная инспекция | 0,5 |
| Энергетический надзор | 0,5 |
| Участковый милиционер | 0,4 |
| Экологическая милиция | 0,4 |
| Ветеринарный надзор | 0,4 |
| Департамент по поддержке предпринимательства | 0,4 |
| Земельный комитет | 0,4 |

То, что милиция и иные «силовики» любят проверять наличие документов, соответствие которых осуществляющей фирмой деятельности они некомпетентны оценить, подтверждают данные другого исследования, проведенного ИКЦ «Бизнес-Тезаурус» в 2000-2001 гг. (в ходе исследования опрошено 999 малых предприятий в 5 регионах РФ: Москва, Томск, Нижний Новгород, Великий Новгород, Владимир) (см. таблицу 44).

Таблица 44. Ответы на вопрос «Кто и сколько раз осуществлял на Вашем предприятии проверки наличия лицензий и сертификатов в 2000 г.?»

| Проверяющий орган | Проверка наличия лицензии (количество «раз» за год) | Проверка наличия сертификата (количество «раз» за год) |
|---|---|--|
| Милиция | 11,17 | 82,32 |
| Лицензионные органы | 1,86 | 1,67 |
| Антимонопольные органы | 2,48 | 1,33 |
| Ветеринарные органы | 2,77 | 2,13 |
| Сертификационные органы | 2,49 | 1,16 |
| Налоговые органы | 2,45 | 2,48 |
| Органы налоговой полиции | 2,76 | 3,17 |
| Органы торговой инспекции | 2,32 | 2,72 |
| Противопожарные органы | 2,4 | 2,86 |
| Органы санитарно-эпидемиологического контроля | 3,19 | 20 |
| Инспекция цен | 2,91 | 1,82 |

Ситуация после принятия Закона «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля»

В 2002г. Международным институтом гуманитарно-политических исследований в 5 регионах России²² было проведено исследование, касающееся выявления воздействия на реальную практику малых предприятий Федерального закона «О защите прав юридических лиц...».

Несмотря на то, что в принятии данного закона были заинтересованы определенные общественные и политические силы, к его введению в действие власти подошли сугубо формально. Так, в адрес контролирующих органов не было направлено никаких разъяснений, не было разработано никакой методики практического использования, несмотря на то, что было изначально ясно — закон вторгается в правовое поле многих законодательных и иных правовых актов. Формально все ранее вышедшие нормативные документы должны были быть приведены в соответствие с новым законом, но этого не произошло. На практике, по мнению экспертов, все пошло стандартным путем, при котором противоречия между положениями различных законов разрешаются всегда в пользу более «сильных», к числу которых относятся Закон о милиции, Закон об оперативно-розыскной деятельности, Закон о пожарной безопасности и некоторые другие. В итоге, как зафиксировали представители контролирующих органов и структур поддержки предпринимателей, принявшие участие в исследовании, принципиальных изменений в работе силовых структур не произошло.

В первой статье закона приводятся четкие ограничения сферы его применения. Кроме того, что ФЗ № 134 не применяется к контрольным мероприятиям, при которых не происходит взаимодействия предпринимателей и органов государственного контроля (надзора), а также к тем, что были инициированы самими юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, его положения не распространяются на целый ряд отдельных видов контроля. Исключены 16 функций, в том числе налоговый, таможенный контроль, оперативно-розыскные мероприятия, мероприятия дознания, предварительного следствия и т.д. Однако, по отзывам представителей структур поддержки малого бизнеса, от предпринимателей в основном идут жалобы на действия именно тех органов, которым вменено осуществление указанных функций, а именно на налоговиков и милицию.

Сами представители милиции, участвовавшие в интервьюировании, отстаивали следующую позицию: «...закон о милиции, так же как и другие законы, никто не отменял. Если принимается новый закон, то должно быть четко расписано, где он действует... Если нам предписаны три закона, на которые мы должны опираться в своих действиях, то мы и должны их выполнять... Надзор существует прокурорский, к органам контроля нас тоже не отнесешь. Вот и получается, что закон не имеет к нам отношения».

Предприниматели практически в каждом интервью упоминали о том, что действия милиции — самая большая тема, поскольку ее представители постоянно нарушают правила контроля и, по сути, игнорируют новый закон, считая, что он к ним не имеет отношения.

Одна из конкретных норм закона — при проведении проверки обязательно наличие распоряжения на проверку, подписанного уполномоченным лицом органа контроля. По общему мнению всех респондентов, представители милиции не оформляют специальных распоряжений и не предполагают их оформлять. Милиция, как следует из информации экспертов, нарушает большинство требований Закона № 134: не только отсутствуют предписания и распоряжения о проведении проверок, но также предметы проверок напрямую дублируют те, что предписаны различным органам государственного контроля, контроль осуществляют не уполномоченные на это лица, результаты проверок оформляются протоколами, но не записываются в журнал проверок и т.д.

Единственное улучшение для предпринимателей после принятия закона связано с тем, что он распространяется на действия органов противопожарной службы, поскольку они выведены из структуры МВД и переподчинены Министерству по чрезвычайным ситуациям.

Таким образом, принятый Закон «О защите прав юридических лиц...» ре pressивных

²² Новосибирск и Новосибирская область, Великий Новгород и Новгородская область, Москва, Курск и Курская область, Томск и Томская область

функций правоохранительных органов (милиции, налоговой полиции), на произвол которых чаще всего сетуют малые предприниматели, практически не ограничил.

Выводы

1. Российский бизнес и сегодня остается недостаточно защищенным. Многим предпринимателям по-прежнему приходится постоянно сталкиваться с силовыми методами воздействия на них в их хозяйственной деятельности. При этом возможности малого бизнеса для получения силовой поддержки от государства более ограничены.

2. Малый бизнес относительно больше вовлечен в отношения неформальной экономики. Но нельзя сводить все многообразие неформальных хозяйственных отношений к теневой экономике, а последнюю — к криминальным операциям. Необходимо вырабатывать более дифференцированную политику, нацеленную на максимальную локализацию криминала и его отсечение от полулегальных рынков, в которых приходится действовать обычным предприятиям.

3. Целесообразно поставить под более пристальный государственный контроль дальнейшее распространение *негосударственных силовых структур*. Защита бизнеса, в том числе и малого, во многом должна оставаться функцией государства. Передача функций насилия в частные руки при достижении «критической массы» чревата усилением криминализации и развитием неэффективных способов самообороны предприятий.

4. Нужно сделать ставку на постепенное вытеснение государственными правоохранительными органами и легальными негосударственными охранными структурами криминальных и полукриминальных группировок из полулегальных сегментов рынка за счет повышения надежности защиты бизнеса и экономически выгодного сотрудничества с легальными структурами. При этом необходимо более четко определить пределы «коммерциализации государства» — возможности выполнения официальными органами возложенных на них защитных функций по коммерческим договорам.

5. На сегодня коррумпированность силовых и правоохранительных структур в сочетании с более широкой возможностью использования ими всего спектра форм воздействия на малые предприятия — как данных им законом, так и «неформальных», делает их основным фактором угрозы силового вмешательства в бизнес. Закон, ограничивающий возможности проверок, в этом смысле ограничивает пределы вмешательства, но не лишает силовиков иных, лежащих за гранью правового поля, каналов воздействия на бизнес. Необходимо в данной связи всячески способствовать формированию на местах правозащитных организаций предпринимателей и помогать им выстраивать арсенал средств активной защиты и воспрепятствования произволу силовых органов.

Ресурсные ограничения развития малого предпринимательства

Финансы

Малому бизнесу по различным причинам затруднен доступ к материальным ресурсам для его развития, прежде всего финансовым. Собственных оборотных средств подчас не хватает даже на пополнение материальных запасов, а доступ к кредитным ресурсам ограничен — у малых предприятий нет достаточного ликвидного залогового обеспечения, кредитной истории, да и размер кредита, как правило незначительный, делает обработку кредитных заявок малых фирм заведомо затратным для банков делом.

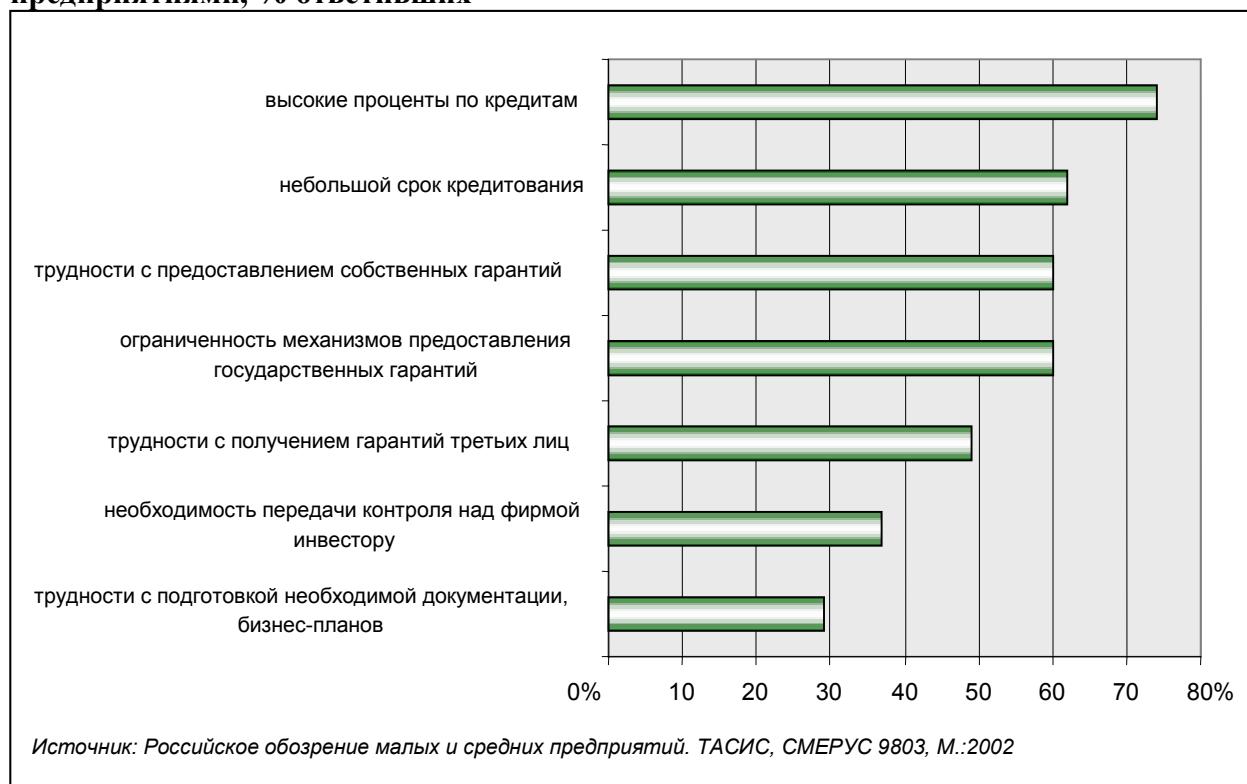
Довольно красноречиво об этом свидетельствуют данные опросов субъектов малого предпринимательства. Так, на рис. 6 видно, что существуют две основные проблемы при получении внешнего финансирования от специализированных финансовых посредников (прежде всего банков): относительно высокие проценты по кредитам и займам и трудности с обеспечением залога. Не меньше проблем у субъектов малого предпринимательства с прохождением необходимых для получения кредита процедур и длительными сроками рассмотрения вопроса о его предоставлении.

В добавление можно привести данные другого опроса²³: по мнению руководителей МП, получение банковского кредита прежде всего затрудняют очень высокие проценты (50% ответивших), нереальные требования к залогу и гарантиям возврата кредита (30%), ограниченность сроков кредитования (20%) длительность процедуры принятия решений, трудности, связанные с оформлением соответствующих документов, необходимость иметь личные связи в банке (10-15%). Ситуация с другими источниками финансирования еще более сложная: если при описанных проблемах примерно половине из обратившихся в банки удалось получить кредит, то среди обратившихся к частным лицам положительного решения смогли добиться 40% предприятий, поддержку у других предприятий нашли 18% обратившихся, в фондах поддержки предпринимательства — 8%, в органах власти — 3%.

С одной стороны, нельзя не согласиться с тезисом принятой Госсоветом в декабре 2001 г. Концепции поддержки и развития малого и среднего предпринимательства «...отсутствие государственной системы гарантирования кредитов для малых предприятий существенно снижает предпринимательскую активность населения, не дает стимула к развитию малых производств. Наибольшим финансовым ресурсом обладают банковские структуры. Но в настоящее время банковский капитал не работает на рынке малого предпринимательства». Хотя некоторые банки, прежде всего КМБ, уже наработали технологии, позволяющие сотрудничать с МП достаточно эффективно, все же в целом финансовый сектор пока не работает на интересы малого предпринимательства.

Рис. 6.

Факторы, ограничивающие возможности привлечения финансовых ресурсов малыми предприятиями, % ответивших



С другой стороны, причины этого вполне очевидны — в стране пока нет достаточных институциональных предпосылок ни для массового обращения банков к кредитованию малого бизнеса, ни для развития системы государственного кредитования, государственных гарант� и взаимного кредитования представителей малого бизнеса.

²³ См.: Рабочие материалы и Концепции государственной поддержки и развития малого и среднего предпринимательства. М., 2001

Основными проблемами малого предпринимательства с точки зрения доступа к финансовым ресурсам для развития на сегодняшний день являются следующие:

1. Возможность доступа к легальным источникам финансового капитала ограничена для большинства начинающих предприятий из-за отсутствия требуемого специализированными кредитными организациями залогового обеспечения, отсутствия наработанной кредитной истории и т.п. — опыт других стран показывает, что коммерческие банки в принципе работать с начинающими предпринимателями без создания дополнительных стимулов не могут и не будут.

2. Предложение со стороны кредитных институтов не соответствует предъявляемому спросу на кредитные ресурсы со стороны бизнеса. Поскольку для кредитных организаций, в первую очередь для банков, работа с малым бизнесом означает довольно высокие издержки на обслуживание кредитов при увеличении числа кредитуемых и повышении рисков, поскольку они если и кредитуют МП, то под очень высокий процент и под значительный объем залога или поручительства третьих лиц. Другие источники финансирования по разным причинам, включая только что названные, активно не развиваются.

3. Во взаимоотношениях малого бизнеса и кредитных организаций существует целый ряд сложностей. С одной стороны, малый бизнес, прежде всего начинающий, недостаточно хорошо понимает, как можно получать кредиты (отсутствие знаний о составлении бизнес-плана и оформления отчетности по использованию кредитных ресурсов). Играют роль и теневые составляющие малого бизнеса, нежелание открывать подлинные финансовые показатели перед потенциальным кредитором, а зачастую — невозможность подтвердить наличие соответствующих оборотов (ведь «подпольная» бухгалтерия для банков доказательством надежности не является). С другой стороны, сами банки и прочие кредитные организации, учитывая свои риски, изобретают достаточно сложные и длительные схемы получения кредитов.

Малый бизнес преимущественно получает нужные ресурсы на развитие за счет внутренних возможностей, а также от теневых банкиров и дружественных фирм. Ниже на рис. 7 приведены результаты одного из последних опросов субъектов малого предпринимательства на эту тему, проведенного Ресурсным центром малого предпринимательства в 2001г. Результаты некоторых других опросов подтверждают сказанное выше²⁴. Причем с годами в сложившейся ситуации позитивных сдвигов не наблюдается.

Для начинающих предприятий структура источников финансирования еще более смешена в сторону собственных средств и внешних ресурсов, получаемых в виде «партнерского» кредита и у знакомых. Так, источником стартового капитала 86% малых предприятий явились исключительно вклады учредителей; менее 2% предприятий смогли получить финансовую поддержку от органов власти или программ развития предпринимательства; в остальных случаях для финансирования стартовых проектов удалось привлечь кредиты банков и другое возвратное финансирование²⁵.

Результаты исследования «Анализ состояния предложения и спроса на рынке микрофинансовых услуг» (2001г.)²⁶, показали, что доступ к микрофинансовым услугам ежегодно имеют лишь порядка 13-15 тыс. предпринимателей, а общий объем микрофинансирования составляет порядка 52 млн. долл. США, или менее 1 % потенциального спроса. Между тем, как отмечено в главе 1, численность малых предприятий составляет свыше 800 тыс., индивидуальных предпринимателей — около 4 млн. И порядка 70% из них, по результатам вышеназванного исследования, считают проблему доступа к микрокредитам одной из важнейших для своего бизнеса.

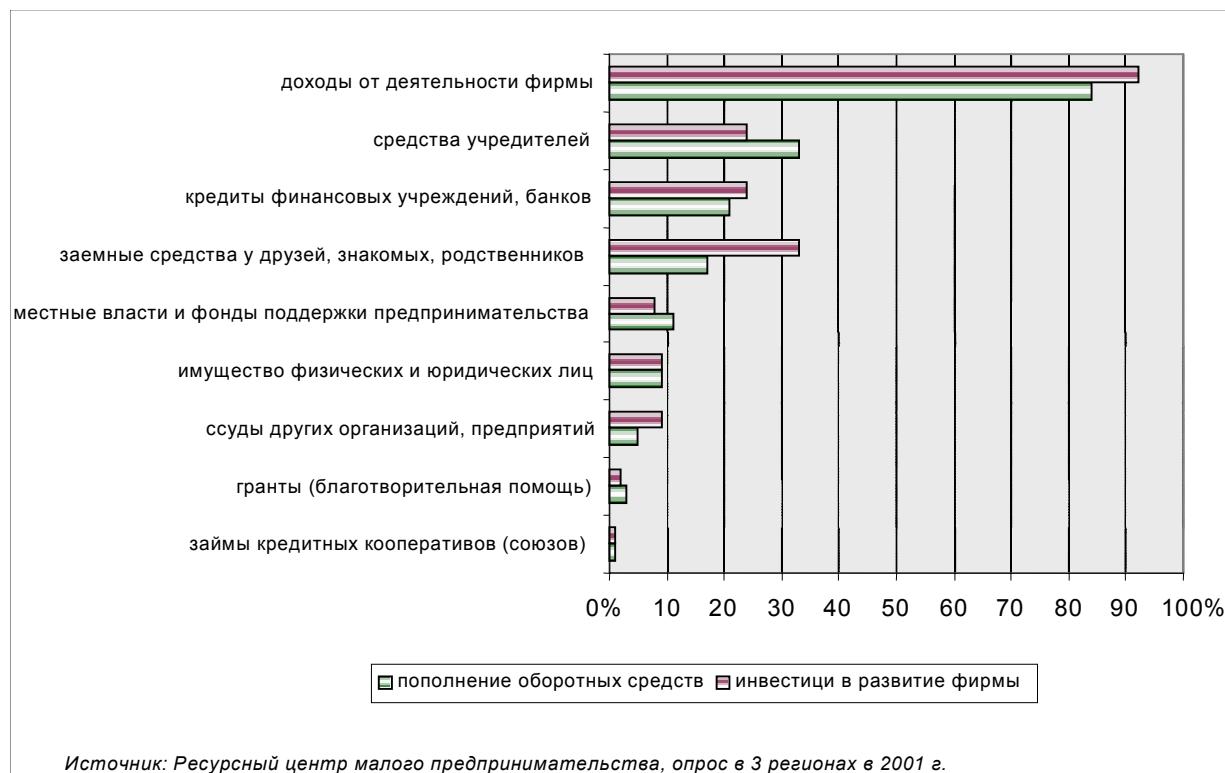
Rис. 7.

²⁴ См., например: Налогообложение малого предпринимательства: законодательная практика в России и регионах, реформа налогообложения малого бизнеса. М.: ИКЦ «Бизнес-Тезаурус», 2002.

²⁵ Концепция государственной поддержки и развития малого и среднего предпринимательства, утвержденная Госсоветом в 2001г.

²⁶ См. также материалы Концепции государственной поддержки и развития малого и среднего предпринимательства, утвержденной Госсоветом в 2001г.

Источники финансирования пополнения оборотных средств и инвестиций, % ответивших



Нужно признать, что у государства нет достаточных средств не только на развитие кредитования малого бизнеса через специализированные фонды, но и на такой «популярный» среди региональных госчиновников инструмент, как субсидирование процентной ставки (что может быть еще более затратным для государства, нежели целевое кредитование малого бизнеса). У государства нет и возможностей гарантирования (или залогового обеспечения за счет собственных ресурсов). Дело не только в том, что с введением нового Бюджетного кодекса отпала даже теоретическая возможность со стороны специализированных государственных структур поддержки вроде фондов кредитовать или обеспечивать гарантии по кредитам малых предприятий. Вообще, в силу все усиливающейся диспропорциональности распределения бюджетных ресурсов в пользу федерального центра едва ли регионы смогут в обозримом будущем обратиться к такой проблеме, как создание и применение тех или иных схем содействия решению финансовых проблем субъектов малого предпринимательства с использованием даже самых изощренных косвенных форм поддержки.

К тому же у региональных специалистов по управлению гарантийными фондами отсутствуют достаточные знания в данной области; в странах развитой рыночной экономики этим занимаются специально обученные специалисты.

Выводы

1. В условиях несформированности институциональной среды и высоких системных рисков основное бремя решения финансовых проблем малого бизнеса должны (и могут) взять на себя самоорганизующиеся институты микрокредитования — кредитные союзы и кооперативы малых предпринимателей. С этой целью необходимо приложить усилия для того, чтобы «протолкнуть» наконец через структуры законодательной власти давно вылеживающийся законопроект, который даст такого рода организациям легальный статус и возможность работать без оглядки.

2. Для того чтобы этот процесс развивался достаточно активно, недостаточно только законотворческих инициатив — необходимо донести до самих предпринимателей через их ассоциации, печать, другие формы передачи так называемого лучшего опыта «помощи для

самопомощи» технологии такой самоорганизации.

3. Необходимо обратить внимание крупного бизнеса на необходимость консультационной и лоббистской помощи малым предприятиям в создании небанковских кредитных учреждений.

4. Нужно добиваться изменения ряда косых инструкций Центрального банка, ставящего банковские структуры в такое положение, когда они при всем желании не имеют возможности кредитовать малое предпринимательство (100-процентное резервирование средств под кредиты малым предприятиям и т.п.).

5. Следует подключить экспертов в области хозяйственного и административного права к решению проблемы, каким образом, не меняя конструкции Бюджетного кодекса, создать условия для софинансирования государственными фондами институтов, оказывающих гарантийное, залоговое, лизинговое и иные виды содействия малому предпринимательству, и внести предложения по соответствующим поправкам в законодательство.

Имущественные проблемы и имущественная поддержка малого бизнеса

Эффективность развития малого предпринимательства связана с комплексом факторов, одним из которых является обеспеченность производственными, складскими, офисными площадями и их доступность, другими словами, имущественная составляющая развития²⁷.

Многие исследования препятствий, с которыми предприниматели сталкивались в начале своего бизнеса и в ходе текущей деятельности, свидетельствуют о серьезных проблемах в имущественной сфере. Так, в Воронежской области, например, проблема нехватки помещений, зданий в городах стоит на втором месте (45%) после обеспеченности денежными оборотными средствами (65%). Подобная ситуация наблюдается и во многих других российских регионах.

Если не увеличатся темпы строительства и ввода в эксплуатацию новых производственных, торговых, складских, офисных помещений, недостаток помещений при постоянном увеличении количества предпринимателей в дальнейшем будет только возрастать. Однако у подавляющего большинства малых предпринимателей нет достаточных средств и возможности вести строительство или приобретать в собственность объекты недвижимости, они не обладают правами собственности на находящиеся у них во владении помещения, а берут их в аренду у собственников. В ситуации, когда недвижимости не хватает и на нее имеется устойчивый спрос, величина ставок арендной платы оказывается очень высокой, подчас — неприемлемой для небольших предприятий и частных предпринимателей.

Следующая проблема, которая в настоящее время еще не носит критического характера, но при отсутствии должного финансирования реконструкции зданий и обновления производственной инфраструктуры обещает в ближайшем будущем заявить о себе в полный голос, — качество объектов недвижимости и производственной инфраструктуры.

Сложившуюся ситуацию можно разрешить лишь при условии целенаправленного содействия со стороны государства. До сих пор очень большая часть нежилой недвижимости является государственной или муниципальной собственностью и находится на балансе государственных и муниципальных унитарных предприятий и учреждений, кроме того, государство и муниципальные образования выступают серьезными игроками на рынке недвижимости. Следует отметить, что большинство программ поддержки и развития малого предпринимательства, и федеральных, и региональных, декларировали необходимость имущественной поддержки малого бизнеса, однако реальных шагов в этом направлении практически не предпринимается.

Полагаем, что в данной сфере необходимо реализовывать комплекс мероприятий,

²⁷ См. также материалы Концепции государственной поддержки и развития малого и среднего предпринимательства, утвержденной Госсоветом в 2001 г.

стратегически направленных на создание эффективно функционирующего рынка недвижимости. Нужно совершенствовать законодательство, регулирующее данную сферу правоотношений, а также осуществлять так называемые «технические меры» поддержки, направленные на решение конкретных проблем малого предпринимательства.

В целом рынок недвижимости состоит из двух сегментов — первичного рынка (приобретение прав на земельные участки у государства и строительство на них объектов недвижимости), и вторичного (приобретение прав на уже созданные объекты недвижимости). Несмотря на то, что отмеченные рынки тесно связаны между собой, у них свои собственные проблемы, требующие различных подходов к их решению.

Первичный рынок недвижимости

По состоянию на 1 января 2002 г. земельный фонд России составлял 1709,8 млн. га. Из них в государственной собственности находилось 1580,8 млн. га (92,4%), а в частной — лишь 129 млн. га (7,6%).

При этом большая часть земель, находящихся в частной собственности, — это земли, используемые для ведения садоводства, огородничества и дачного хозяйства. Земли же городов практически не вовлечены в оборот. В связи с этим можно говорить о фактической неразвитости коммерческого использования земель в Российской Федерации.

Многочисленные исследования показывают, что рынок недвижимости, начало которому положила массовая приватизация, формируется медленно, в первую очередь из-за трудностей при выкупе земельных участков под зданиями и строениями, а также крайне неактивной продажи в собственность земельных участков на конкурсах для целей строительства.

В результате сохраняется ситуация, когда права на земельный участок и здание (сооружение) разделены, то есть собственник здания не обладает правами собственности на земельный участок, на котором расположено здание. Такая «неполноценная» собственность (без прав собственности на земельный участок) ограничивает возможности развития за счет ипотечного кредитования, создает препятствия для привлечения инвестиций.

Несмотря на многие негативные моменты, следует отметить, что основа нормативной правовой базы для развития рынка земли была создана с принятием Земельного кодекса Российской Федерации, теперь необходимо ее развивать и активно применять на практике.

Многое в рациональном введении частной собственности на землю и эффективном развитии рынка земли зависит от нынешнего собственника, то есть от государства и муниципальных образований: им законодательно предоставлено право продавать земельные участки на конкурсной основе, а также предоставлять уже занятые земельные участки собственникам расположенных на них зданий, строений и сооружений. Однако практически никто не стремится реализовывать на практике эти положения законодательства. Это объясняется тем, что действующие власти заинтересованы в сохранении на земельном рынке существующего положения вещей, характеризующегося монополией государства на землю, предоставлением земли только на праве аренды и сложной непрозрачной процедурой предоставления земельных участков для строительства. Все это дает властям значительный объем разрешительных полномочий при взаимодействии с предпринимателями, вокруг которых складывается специфический рынок теневых и коррупционных «услуг». Подобная ситуация, естественно, не может содействовать созданию благоприятной предпринимательской среды в России.

В этой связи для скорейшего развития рынка земли и создания базы для развития строительства и рынка недвижимости в целом государством и муниципалитетами должны быть предприняты следующие меры:

- завершение формирования единых объектов недвижимости в тех случаях, когда здание уже находится в частной собственности (передача прав собственности на земельные участки, находящиеся в государственной или муниципальной собственности, собственникам расположенных на них объектов недвижимости по фиксированной стоимости);
- активное формирование земельных участков как объектов недвижимости для

вовлечения их в оборот;

- продажа физическим и юридическим лицам на конкурсной основе земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности, для осуществления строительства в целях повышения эффективности их экономического использования (здесь возможны специальные аукционы по продаже земельных участков для субъектов малого предпринимательства).

Данные меры должны стимулировать вовлечение той части земельного фонда, которая является наиболее ликвидной, в рыночный оборот. Обладание правом собственности на земельный участок позволит предпринимателю значительно увеличивать активы, привлекать заемные средства под залог недвижимости.

Если об отсутствии рынка земли в Российской Федерации и о необходимости его форсированного развития известно давно, то о проблемах в строительной сфере стали говорить только в последнее время. А вместе с тем сложности, возникающие у предпринимателей при строительстве объектов недвижимости, настолько серьезны, что зачастую заставляют их отказываться от своих планов.

Применяемый в Российской Федерации порядок осуществления инвестиционных проектов, реализация которых связана с использованием земли и строительством объектов недвижимости, не отвечает потребностям развития рынка недвижимости и является одним из серьезных административных барьеров, препятствующих развитию малого предпринимательства.

Действующий порядок согласования вопросов землеотвода и строительства является прямым наследием социалистической экономики, в условиях современной России он выглядит архаично. Характеризуется этот порядок сугубой непрозрачностью, а как следствие — излишней продолжительностью, дороговизной, отсутствием гибкости и согласованности в действиях органов власти на всех уровнях.

При осуществлении различных стадий строительства, включая получение земельного участка, проектирование, согласование проектной документации и собственно строительство и ввод объекта в эксплуатацию, предприниматель вынужден вступать в отношения с бесконечным количеством органов. Эти инстанции действуют практически независимо друг от друга, оказывая инвесторам свои услуги на монопольной основе, основания для принятия ими тех или иных решений зачастую не формализованы.

В сложившейся ситуации инвестиционный процесс для малого бизнеса становится фактически недоступным в силу его чрезвычайной продолжительности, запутанности и трудоемкости. Ведь от начала обращения инвестора в органы местного самоуправления до момента получения разрешения на строительство проходит от 2 до 2,5 лет, при этом в процессе принимают участие около 40 инстанций, а количество согласований может составлять 250 и более.

Для создания процедуры реализации инвестиционно-строительного проекта, отвечающего современным потребностям развития бизнеса, необходимо:

- перейти от установления целевого назначения недвижимости к ее разрешенному использованию, для этого требуется принятие и применение местными органами власти нормативных правовых актов «Правил землепользования и застройки», устанавливающих регламенты разрешенного использования недвижимости (правовое зонирование); только при наличии юридически значимых регламентов, утвержденных нормативными правовыми актами органов местного самоуправления и публично предъявленных, можно говорить об объеме прав собственников недвижимого имущества, в противном случае — административная процедура определения «целевого назначения» каждого объекта недвижимости не дает возможности инвестору принимать обоснованные решения и снижает объем прав собственника;

- усовершенствовать нормы о проектировании, согласовании проектной документации и получении разрешений на строительство;
- упорядочить, формализовать действия монополистов инфраструктуры;
- четко определить, формализовать все процедурные действия органов власти и иных организаций.

Реализация отмеченных мероприятий позволит значительно сократить количество согласующих инстанций, выплат, производимых инвесторами, и, по предварительным оценкам, продолжительность инвестиционно-строительного процесса минимум в два раза, что даст возможность малым предприятиям и частным предпринимателям более активно вести строительную деятельность и самостоятельно решать проблему недостатка площадей.

Вторичный рынок недвижимости

В связи с объективными сложностями, возникающими у предпринимателей в ходе первичного создания объектов недвижимости, на сегодняшний день многие из них вынуждены приобретать в собственность или арендовать имеющиеся производственные площади.

Вторичный рынок недвижимости ограничен теми объектами, которые уже созданы. Можно отметить недостаток объектов недвижимости, который не компенсируется новым строительством. Однако в то же время потенциал вторичного рынка недвижимости используется далеко не полностью: многие нежилые помещения не вовлечены в оборот, простояивают. В основном это касается недвижимости, находящейся в государственной собственности.

По состоянию на 1 октября 2002г. в реестре федерального имущества учтено недвижимое имущество (здания, строения, сооружения), закрепленное за 53 609 юридическими лицами, в том числе:

- закрепленное за 10362 федеральными государственными унитарными предприятиями;
- закрепленное за 38 065 федеральными государственными учреждениями;
- переданное в аренду, пользование, залог и по иным основаниям 1677 юридическим лицам, в том числе не вошедшее в уставный капитал хозяйственных обществ.

В едином банке данных реестра федерального имущества содержатся сведения о 1 102 549 федеральных объектах недвижимости (здания, сооружения), в том числе о 6672 объектах, не завершенных строительством.

В собственности субъектов Российской Федерации находятся более 338 247 зданий, сооружений, в муниципальной собственности — более 1 593 800 таких объектов недвижимости.

Таким образом, объем недвижимости, принадлежащей государству и муниципальным образованиям, значителен. Причем по большей части эта недвижимость используется крайне неэффективно, а отдельные имущественные комплексы либо не используются вообще, либо используются не по назначению. Предпочтительнее такие имущественные комплексы передавать в частную собственность, в том числе и в собственность малых предприятий, либо предоставлять недвижимость малым предприятиям в долгосрочное пользование на праве аренды на льготных условиях.

Серьезные проблемы доступа к объектам недвижимости у предпринимателей обусловлены не только отсутствием объектов в достаточном количестве и надлежащего качества, но также отсутствием систематизированной и находящейся в публичном доступе информации о свободных площадях.

Весьма перспективной в этой связи может быть практика создания единых целевых фондов недвижимости, предназначенных для продажи или сдачи в аренду субъектам малого предпринимательства на льготных условиях. Целевой фонд необходим для передачи неиспользуемых производственных площадей и технологического оборудования предприятий и организаций, находящихся в государственной или муниципальной собственности, малым предприятиям на условиях долгосрочной аренды и выкупа для эффективного использования нежилых помещений в целях развития малого бизнеса.

Кроме этого, следует определить специальные льготы, преференции и порядок передачи неиспользуемых производственных площадей и оборудования предприятий, находящихся в федеральной собственности, малым предприятиям на условиях долгосрочной аренды, выкупа, вплоть до предоставления на безвозмездной основе производственных

мощностей и объектов федеральной собственности, включая административные здания, с последующим возвращением средств в бюджеты различных уровней в виде налогов.

Еще одним существенным «источником» недвижимости для малых предприятий могут стать объекты, не завершенные строительством. В большинстве случаев собственники этих объектов — Российская Федерация, субъекты Российской Федерации и муниципальные образования не имеют средств не только для завершения строительства, но и для поддержания этих объектов в надлежащем состоянии. С каждым годом инвестиционная привлекательность этих объектов на рынке снижается, поэтому их необходимо оперативно вовлекать в оборот, в том числе и путем продажи по льготным ценам или передачи на безвозмездной основе заинтересованным субъектам малого бизнеса или группам субъектов.

В качестве еще одной меры имущественной поддержки малого бизнеса можно предложить финансирование государством или муниципальными образованиями строительства объектов недвижимости, целевым образом предназначенных для сдачи в аренду либо продажи субъектам малого предпринимательства. В таком случае государственные (муниципальные) инвестиционные средства должны направляться на:

- строительство деловых центров для субъектов малого предпринимательства;
- приобретение, прежде всего у предприятий-банкротов, объектов недвижимости (особенно объектов производственного назначения) для целевой имущественной поддержки малого предпринимательства на вторичном рынке;
- разработку за счет бюджетных средств пакетов исходно-разрешительной и проектной документации на вновь создаваемые объекты малого бизнеса в приоритетных и особо затратных областях деятельности (с коммерческими либо социальными условиями в отношении получивших такую поддержку предприятий).

Для снижения негативного влияния имущественных проблем на развитие предпринимательства и для достижения устойчивого положения предпринимателей в имущественной сфере необходима комплексная одновременная реализация перечисленных выше мер по развитию первичного и вторичного рынков недвижимости. При этом необходимо отдавать себе отчет в том, что при осуществлении такой программы действий придется столкнуться с ожесточенным сопротивлением ее объективных противников — чиновников, представляющих органы приватизации, а также различные вовлеченные в решение вопросов землеотвода, архитектурно-строительных согласований и контроля ведомства, ГУПов, директоров ряда еще сохраняющихся крупных госпредприятий и др.

Социально-трудовые отношения в российском малом предпринимательстве

Социально-трудовым отношениям в малом бизнесе обычно уделяется мало внимания. Между тем в малом бизнесе уже сложилась своя — во многом отличная от той, что существует на крупных и средних российских предприятиях, практика найма, увольнения, оформления трудовых отношений и т.д.

Ниже при описании сложившихся в российском малом предпринимательстве трудовых отношений мы используем материалы одного из исследований, проведенных в 1999-2000 гг. Российским независимым институтом социальных и национальных проблем²⁸. В результате сложилась следующая картина²⁹.

Наем на малые предприятия осуществляется преимущественно из ближайшего окружения предпринимателей (либо по рекомендациям). При этом основные каналы поиска как постоянных, так и временных сотрудников — семейно-родственные, дружеские, профессиональные. Степень «закрытости» малых предприятий от внешнего рынка труда уменьшается с их возрастом и ростом численности занятых на фирме. Востребованность

²⁸ Подробнее см.: Социально-трудовые отношения в российском малом предпринимательстве и возможности государственной политики. М.: РНИСиНП, 2000. Ср. также во многом дополняющие материалы международного исследования: Занятость, малый бизнес и рынок труда в России и Молдове. М.: РНИСиНП, 2000.

²⁹ В рамках данного проекта, финансировавшегося МОНФ и частично ИНТАС, в июне — июле 1999 г. был проведен опрос 1200 малых предпринимателей в 9 регионах России, включая Москву. Проводились также глубокие интервью с более чем 70 работодателями и работниками предприятий-участников.

институциональных механизмов подбора рабочей силы — государственных и частных бирж труда со стороны МП невысока. Таким образом, значительная часть трудоспособного населения, которая не имеет личных связей с работающими на МП, оказывается в настоящее время изолированной от рынка труда в секторе малого бизнеса.

Первая отличительная особенность подхода владельцев малого бизнеса к отбору кадров — учет не только формальных признаков (образование, опыт работы), но и личностных характеристик.

На большинстве обследованных МП трудовые отношения были оформлены в виде письменных трудовых договоров, что соответствует требованиям российского трудового законодательства. Вместе с тем в ходе исследования были установлены факты нарушения требований трудового законодательства (см. таблицу 45). Во-первых, на каждом пятом предприятии соглашение о найме на работу заключалось в устной форме (по сути, это теневая занятость). Во-вторых, на каждом четвертом предприятии существовал бесконтрактный наем, письменно оформленный только приказом о зачислении. Причем, чем старше и крупнее МП, тем чаще его руководитель заключает с работниками любые формы трудовых контрактов в письменной форме. И наоборот, чем моложе и меньше фирма, тем чаще встречаются устные индивидуальные трудовые соглашения как с постоянными, так и с разовыми исполнителями. Впрочем, даже на внешне «законопослушных» фирмах индивидуальным договорным регулированием охвачены далеко не все сотрудники, что объясняется широким распространением практики выстраивания отношений с работником не на договорной, а на личностной, неформальной основе.

Таблица 45. Ответы на вопрос «Какие формы трудовых контрактов Вы используете на своем предприятии?» (% от опрошенных)

| | |
|--|------|
| Письменные без ограничения срока | 33,2 |
| Письменные на срок от 1 года до 5 лет | 13,4 |
| Письменные на срок до 1 года | 30,0 |
| Временные трудовые соглашения на выполнение определенной работы в письменной форме | 27,7 |
| Устные трудовые соглашения | 22,2 |
| Бессрочный бесконтрактный наем (зачисление по приказу) | 24,8 |
| Коллективные договоры | 6,2 |
| Другие формы | 0,3 |
| Не ответили | 0,5 |

Источник: РНИСиНП, опрос 1200 МП (июнь 1999 г., 9 регионов).

Коллективный договор присутствует только на 6,7% МП. Численность членов профсоюзов, занятых в малом предпринимательстве, незначительна. По оценкам опрошенных, они присутствуют только на 15% предприятий. На большинстве опрошенных МП (66,8%) членов профсоюзов нет.

Если верить оценкам опрошенных, средняя заработка плата на малых предприятиях была близка к среднероссийской по народному хозяйству в целом (на тот момент последняя составляла 1608 руб.). Дифференциация заработной платы в пределах каждого МП не столь высока и в среднем укладывалась в соотношение 1:3 между самыми низкооплачиваемыми категориями персонала — учениками и находящимися на испытании и самыми высокооплачиваемыми работниками — квалифицированными специалистами и менеджерами (конечно, условно высокооплачиваемыми, поскольку сведения о заработках высшего звена управления в ходе опроса не предоставлялись). В межрегиональном сопоставлении по уровню средней заработной платы лидировали московские МП, а замыкали этот ряд воронежские предприятия. Дифференциация уровня средней заработной платы внутри каждого региона также была весьма существенна. Наибольший разброс в предоставляемых данных о размерах заработной платы опять-таки был зафиксирован в Москве.

Значимость профессиональных знаний, полученных в высших учебных заведениях и

системе профессионального образования, в реальной практике работы МП зачастую оказывается невысокой. Гораздо более ценными владельцам МП представляются практический опыт работы, профессиональные навыки, приобретенные персоналом в процессе работы на самом предприятии либо на предыдущем месте.

Заинтересованность в дополнительном профессиональном обучении и повышении квалификации работников со стороны владельцев МП невелика. Предпринимателям проще взять на работу человека уже с готовой и нужной квалификацией, нежели расходовать собственные средства на ее повышение, тем более что рынок труда переполнен безработными, обладающими в большинстве своем требуемым профессиональным потенциалом. Кроме того, издержки по повышению образования сотрудников не подлежат отнесению к издержкам производства и рассматриваются налоговыми органами как часть прибыли МП.

Большинство руководителей МП исходят из того, что они обязаны обеспечивать работникам такие социальные гарантии, как своевременность выплаты и приемлемый уровень заработной платы, охрана и безопасные условия труда, сохранение занятости и соблюдение законов о труде. При этом пенсионное и медицинское страхование, по мнению руководителей, должно гарантироваться государством, а повышение квалификации является прерогативой самих наемных работников.

При резком изменении рыночной конъюнктуры большинство обследованных МП были вынуждены менять масштабы и условия занятости своих работников. При этом наиболее невосприимчивыми к сезонным колебаниям оказывались МП розничной торговли, здравоохранения и общественного питания, наиболее подверженными им — строительные, производственные, финансовые и инновационные фирмы. При росте спроса на продукцию (услуги) предприятия активно практикуют сверхурочный режим работы — он используется на каждом втором МП в выборке. Несколько реже в случае расширения производственной деятельности предприятия идут на наем дополнительных временных работников и еще реже — постоянных работников, поскольку рыночная конъюнктура может измениться и в худшую сторону, а уволить постоянного сотрудника всегда труднее, чем временного (трудовое законодательство пока еще ограничивает право работодателей на увольнение). Активнее всего временные работники привлекались в строительстве и сельском хозяйстве, постоянные — на промышленных и инновационных предприятиях.

Спад производства чаще всего приводил к ограничениям на прием новых сотрудников, но в случае ухудшения экономической конъюнктуры к этой мере добавлялись и другие: отмена сверхурочных работ, сокращение рабочего времени. Закончиться все могло введением административных отпусков и увольнением лишних работников. Тенденция к сокращению рабочего времени сильнее всего проявлялась на производстве и на транспорте, а к более кардинальным мероприятиям, например к введению административных отпусков, — в строительстве, посреднической, оптово-закупочной и финансовой сферах.

Занятость на МП характеризуется интенсивной ротацией персонала на существующих рабочих местах: *за прошедший год кадровый состав 2/3 обследованных МП обновлялся как минимум на одну треть*. На половине обследованных МП, где происходил оборот рабочей силы, все вновь принятые на момент проведения опроса оставались занятыми. На остальных фирмах *в среднем каждый четвертый вновь прибывший долго не задерживался и увольнялся, не отработав даже года*.

Картина, которая сложилась в ходе проведения глубоких интервью с работниками 56 МП Москвы, Московской области, Вологды и Воронежа, в целом подтвердила и дополнила данные, полученные в ходе предыдущего опроса малых предпринимателей. Так, подтвердилось, что наем происходит в основном по личной рекомендации, условия труда и социальные гарантии фиксируются в формах и на уровне, которые не отвечают требованиям трудового законодательства, но работники с этим мирятся. Возможно, это объясняется тем, что вопиющих нарушений достигнутых при найме договоренностей в ходе интервью практически не отмечено, — предлагая работникам существенно более низкие социальные гарантии (прежде всего в области оплаты больничных листов и ежегодного отпуска, а также продолжительности рабочего времени), наниматели все-таки в большинстве случаев эти

договоренности соблюдают. А респонденты в подавляющем большинстве случаев либо просто не информированы о своих правах, либо готовы закрывать глаза на некоторые нарушения, понимая, сколь непростая ситуация существует на рынке труда, и проявляя готовность рассматривать свой уровень оплаты труда как компенсацию за «недополученные» социальные гарантии.

Объективно работники МП в социальном отношении защищены слабее, чем работники крупных, особенно бывших государственных, предприятий (и те респонденты, которые имеют возможность сравнить нынешнюю свою ситуацию с условиями многолетней работы на государственных предприятиях, об этом говорили), однако судебный спор в случае нарушения условий договора едва ли возможен, ибо эти договоры в подавляющем большинстве случаев не имеют юридической силы, помохи и поддержки со стороны профсоюза / трудового коллектива ожидать также не приходится.

Судя по материалам интервью, социально-трудовые отношения на различных МП все же существенно различаются — на фирмах, возникших в ходе приватизации на базе прежних госпредприятий, некоторые предписанные законом требования соблюдаются, по-видимому, более строго (режим работы, продолжительность рабочего времени, отпуска, больничные, безопасность труда). Напротив, на вновь возникших частных МП (за исключением, возможно, лечебных учреждений, частных школ и т.п.), насколько можно понять из рассказов респондентов, отношения между хозяевами и наемными работниками строятся чаще всего в духе раннеиндустриальной эпохи.

Выходы

1. Хотя в целом в сфере малого предпринимательства должны сохраняться основные нормы трудового законодательства (в первую очередь минимальный размер оплаты труда и др.), наряду с ними следовало бы установить для субъектов малого предпринимательства и ряд специфических норм. Все они должны быть направлены, во-первых, на существенное повышение допустимой в малом бизнесе гибкости условий и форм оплаты труда, во-вторых, на постепенный перенос источника основных социальных льгот и гарантий для социально уязвимых категорий работников со средств МП на средства Фонда социального страхования либо Фонда занятости.

2. С учетом политических реальностей (слабое лобби малого бизнеса и органов социальной политики в Думе) и законодательно установленных ограничений следует рассмотреть возможность для малого бизнеса поэтапного *снижения отчислений в социальные фонды*, а также сосредоточиться на проработке схем, позволяющих *направлять средства Фонда занятости для гарантирования кредитов для начинающих малых предпринимателей, а также для МП, использующих труд социально уязвимых групп населения, на период использования труда таких категорий работников*. Такие схемы могли бы реализовываться на условиях со финансирования с Федеральным фондом поддержки малого предпринимательства, Банком малого предпринимательства (дочерняя структура ЕБРР в России) и другими потенциально заинтересованными и имеющими наработанные технологии сопровождения институтами.

Теневая экономика и малый бизнес. Роль коррупции в теневой активности малого предпринимательства

Оценки масштабов и размеров теневой составляющей в деятельности малых предприятий в российской экономике различны. Следует отметить, что само существование (а сегодня и расцвет) теневой деятельности малого бизнеса обусловлено принимаемыми решениями и практикой власти (государства, местного самоуправления, чиновничества в целом и конкретных чиновников).

Теневые доходы необходимы малому бизнесу, чтобы покрывать ряд расходов, которые невозможно легальным образом произвести в условиях неблагоприятной внешней правовой, экономической, социальной и иной среды. Говоря проще, теневой сектор

«покрывает», «сглаживает» те недостатки экономической и правовой реальности, которые не в силах изменить власть. Теневые доходы направляются на следующие цели:

- на развитие бизнеса;
- на текущую деятельность предприятия («конвертные зарплаты», оплата аренды помещений, расчеты с контрагентами и т.д.);
- на личное потребление руководителей малого бизнеса;
- на оплату государственных контролеров, «налоговиков» и «силовиков», прохождение различных согласовательных и разрешительных процедур и т.д. (взятки);
- на криминальные «крыши».

Практика неформальных платежей при проведении проверок³⁰

В 2000 г. при проведении опроса 300 руководителей малых предприятий в Москве им было предложено, выступая в качестве экспертов, оценить величину неформальных платежей «среднестатистического малого предприятия» представителям органов контроля (надзора). Полученные оценки варьируют от 0,01 до 60% от среднемесячной выручки предприятия.

Большинство предпринимателей сошлись во мнении, что эти платежи составляют около 10% от среднемесячной выручки предприятия (медиана и moda равны 10%). Средняя (арифметическая) величина оценок по выборке в целом на 2000 г. составила 13,8%. По мнению опрошенных московских предпринимателей, размер этих платежей носит сравнительно «стабильный» характер. Средняя величина оценок за три года варьировала в небольших пределах: от 12,8% в 1999 г. до 14,3% в 1998 г.

По данным опроса, *неформальные платежи московских предпринимателей органам контроля (надзора) и криминальным «крышам», по усредненным оценкам респондентов, в 1998-2000 гг. составляли около 40% среднемесячной выручки предприятий малого бизнеса.*

Уровень неформальных платежей представителям органов контроля (надзора) существенным образом зависит от сферы деятельности предприятий малого бизнеса. По данным опроса, средний размер выплат чиновникам контрольно-надзорных органов варьирует от 5% в сфере бизнес-услуг (бухгалтерский учет, юридическая помощь, рекламно-издательская деятельность и т.д.) до 23% в промышленности. Общий объем неформальных платежей, включая «дань» криминальным структурам в промышленности и оптовой торговле, может превышать половину среднемесячной выручки малых предприятий (см. таблицу 46).

Таблица 46. Уровень неформальных платежей в различных сферах деятельности московских МП

| Сфера деятельности предприятий | Неформальные платежи (% от среднемесячной выручки малых предприятий) | | |
|--------------------------------|--|------------------------|-------|
| | Органам контроля (надзора) | Криминальным «крышам»* | Всего |
| Промышленность | 22,9 | 29,0 | 51,9 |
| Оптовая торговля | 16,8 | 33,6 | 50,4 |
| Бытовые услуги | 16,3 | 30,0 | 46,3 |
| Строительство | 16,0 | 5,0 | 21,0 |
| Розничная торговля | 13,6 | 23,8 | 37,5 |
| Туризм, гостиницы, рестораны | 13,4 | 26,9 | 40,3 |
| Наука и информация | 11,9 | 18,3 | 30,2 |
| Бизнес-услуги | 5,0 | 10,0 | 15,0 |

* Московская специфика — доля «крыш» в 2000 г. здесь была существенно выше, чем во многих иных регионах (см. данные ниже).

По данным опроса, в среднем 38,9% от общей суммы неформальных платежей

³⁰ При подготовке данного раздела использованы материалы ряда исследований, проведенных в 2001-2002 гг. ИКЦ «Бизнес-Тезаурус»

органам контроля (надзора) попадает в руки представителей различных инстанций федерального подчинения. Примерно четверть платежей (в среднем 24,9%) достается налоговым органам и их представителям. Налоговая полиция, по усредненным оценкам опрошенных предпринимателей, получает 18,7% от общей суммы платежей, а органы МВД — 16,8%³¹.

Уровень изъятия средств у московских малых предприятий в виде неформальных платежей представителям органов контроля (надзора) оказался сопоставим с уровнем инвестиций в российскую экономику: 14% средств направлялись на выплату незаконных поборов против 18% — на капиталовложения в 2000 г. На самом деле уровень неформальных платежей, возможно, выше, так как в данном случае этот показатель приведен в процентах от валовой выручки, а уровень инвестиций рассчитывается на базе только условно-чистой продукции (ВВП).

Неформальные платежи за получение лицензий

В 2001г. «Бизнес-Тезаурус» провел опрос 600 малых предприятий в 3 регионах РФ (по 200 в Москве, Воронежской и Томской областях). Хотя опрос проводился до введения в действие нового Закона «О лицензировании отдельных видов деятельности» (он вступил в силу только в феврале 2002г.), представляется, что ситуация кардинально не изменилась.

В ходе исследования выяснялись также особенности деятельности посредников на рынке лицензионных услуг. Значительная часть этой деятельности осуществляется неофициально, что засвидетельствовали 17,6% респондентов (в Москве — 26,4%). Большинство участников опроса, впрочем, «не знают» о такой деятельности (52,0%), а 6,9% (в Москве — 9,2%) «не хотят отвечать» на этот вопрос. Возможно, нежелание отвечать связано с высокой платой за эти неофициальные услуги: мнение, что они «значительно выше размера установленной оплаты», высказали 30,7% респондентов (в Москве — 60,5%, в Томской области — 19,3%, в Воронеже — 13,5%).

Завышенные размеры оплаты неофициальных услуг констатировали 48,2% всех участников опроса, в том числе 81,4% респондентов Москвы. «Ненамного ниже» или «значительно ниже» установленной оплаты оценили эти услуги 30,7% респондентов (в Томской области — 54,4%, в Воронеже — 18,9%, в Москве — 9,4%).

Причины, по которым предприятия готовы без оформления оплачивать услуги представителей лицензионного и иных уполномоченных органов, связанных с процедурами получения лицензии, очевидны: ускорение процесса (63,3% полученных ответов в среднем по выборке и 85,1% — в Москве), упрощение соответствующей процедуры (58,3% в среднем и 72,2% — в Томской области).

Некоторая часть респондентов (6-7%) считает, что без этого лицензию вообще невозможно получить, а 6,3% (9,5% в Москве) готовы платить потому, что на этом настаивают или на это намекают представители самих лицензирующих органов. Таким образом, по крайней мере 13% соискателей предрасположены идти в обход существующих правил, т.е. сами своим поведением порождают коррупцию, в остальных случаях она носит скорее вынужденный характер.

Неформальные платежи за получение сертификатов

Тот же опрос 600 малых предприятий в 3 регионах России показал, что во всех обследованных регионах существует теневой рынок услуг по сертификации продукции, когда плата за услуги уполномоченных органов взимается неофициально, без надлежащего документального оформления. В целом по выборке на это указали 18% предпринимателей, получавших сертификаты. Кроме того, еще 6,8% респондентов отказались отвечать на этот вопрос. Основная масса опрошенных (56,4%) ничего не подозревает о существовании теневого рынка сертификационных услуг, а часть убеждена, что его не существует. Чаще всего с теневым рынком сталкиваются предприниматели в Москве и в Томской области — соответственно 18,5 и 23,6%. Меньше всего в Воронеже — 10,9% опрошенных.

³¹ О силовых структурах см. соответствующий раздел книги.

По данным опроса, уровень оплаты теневых услуг варьирует в значительных пределах в зависимости от региона. В Москве он в большинстве случаев значительно выше официально установленных ставок, в Воронеже примерно соответствует официальному уровню сборов, а в Томской области несколько ниже.

По мнению большинства опрошенных, основные причины, заставляющие предпринимателей соглашаться на неформальные платежи уполномоченным органам, состоят в стремлении ускорить и упростить процесс получения сертификата. Так считают соответственно 62,3 и 50% респондентов. Имеет место и прямое вымогательство. В целом по выборке 3,4% предпринимателей заявили, что на этом настаивают (намекают) представители уполномоченных органов, а 5,7% опрошенных уверены, что без этого вообще невозможно получить сертификат.

В целом почти половина опрошенных (47%) считают, что при прохождении сертификации им приходится преодолевать средний уровень трудностей. В то же время 13,6% считают, что сделать это очень трудно, а 22,3% полагают, что трудно, но не очень. Легко этоается только 16,6% опрошенных, в том числе 2,3% — очень легко. В целом среди опрошенных предпринимателей доля тех, кому приходится трудно, почти вдвое выше доли тех, кому все дается сравнительно легко.

Теневая деятельность в сфере регистрации предприятий

В настоящее время пока нет репрезентативных данных о том, насколько изменилась система взимания неофициальной «административной ренты» за прохождение процедуры регистрации, хотя новый Закон «О государственной регистрации юридических лиц» вступил в действие в июле 2002г. В соответствии с ним вместо регистрационных палат, подчиняющихся региональным и местным органам власти, регистрирующими органами стали налоговые инспекции.

В распоряжении авторов имеются данные опроса 999 малых предприятий, проведенного в 2000-2001гг. ИКЦ «Бизнес-Тезаурус» в 5 городах России (Москва, Владимир, Великий Новгород, Нижний Новгород, Томск). Под теневой деятельностью в данном случае понимается оказание сотрудниками уполномоченных органов платных услуг по регистрации предприятий без оформления соответствующих платежных документов. Согласно данным опроса, 60,5% респондентов в 2001 г. ничего не знали о подобной практике в своем регионе. Почти четверть опрошенных (24,2%) была уверена, что в их регионе этим никто не занимается. Однако 5,2% опрошенных прямо заявляли о существовании такой практики в их регионе. Кроме того, еще 10,1% опрошенных выбрали формулировку «не хочу отвечать», давая понять тем самым, что они не могут дать правдивый ответ на этот вопрос (см. таблицу 47).

Таблица 47. Региональные различия в масштабах теневой деятельности при регистрации предприятий, %

| «Развита ли в вашем регионе неофициальная оплата услуг органов регистрации?» | Владимир | Москва | Нижний Новгород | Великий Новгород | Томск | В целом по всей выборке |
|--|----------|--------|-----------------|------------------|-------|-------------------------|
| Да | 5,1 | 9,2 | 4,6 | 1,7 | 4,8 | 5,2 |
| Нет | 35,4 | 23,2 | 22,2 | 9,1 | 29,5 | 24,2 |
| Не знаю | 47,4 | 58,7 | 65,7 | 78,4 | 54,1 | 60,5 |
| Не хочу отвечать | 12,0 | 8,9 | 7,6 | 10,8 | 11,5 | 10,1 |
| Итого | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

В региональном разрезе наблюдались заметные различия в масштабах теневой регистрации предприятий. Наибольшее распространение регистрация без официального оформления оплаты услуг уполномоченных органов получила в столице. По данным опроса в Москве, на это указали 9,2% респондентов против 5,1% в целом по выборке.

Мелкие предприятия, по-видимому, не являются достаточно выгодной клиентурой

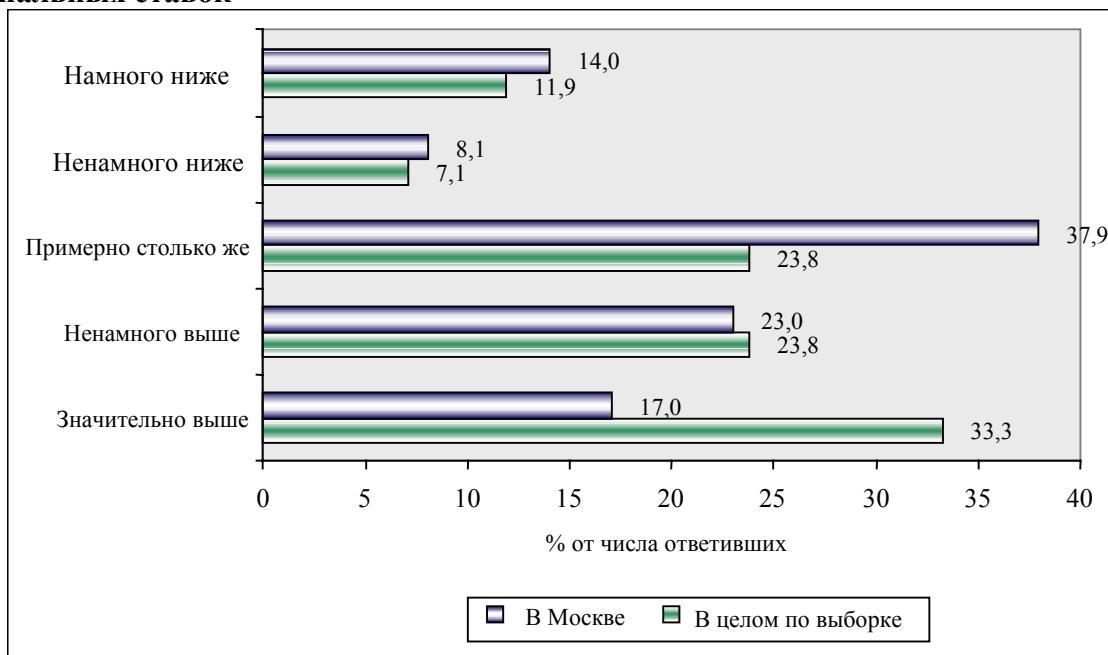
для сотрудников регистрационных ведомств. Малые предприятия с числом занятых до 7 человек примерно вдвое реже сталкивались с этим явлением по сравнению с крупными предприятиями с числом занятых выше 100 человек. На это указали соответственно 3,3 и 7,2% опрошенных (см. таблицу 48).

Таблица 48. Изменение оценок масштабов теневой деятельности при регистрации предприятий в зависимости от величины предприятия, %

| «Развита ли в Вашем регионе неофициальная оплата услуг уполномоченных органов?» | Число занятых на предприятиях (чел.) | | | | В целом по всей выборке |
|---|--------------------------------------|-------|--------|-----------|-------------------------|
| | 1-6 | 7-20 | 21-100 | Свыше 100 | |
| Да | 3,3 | 6,1 | 4,6 | 7,2 | 5,2 |
| Нет | 20,3 | 28,5 | 24,2 | 14,2 | 24,2 |
| Не знаю | 64,9 | 54,4 | 64,8 | 63,6 | 60,5 |
| Не хочу отвечать | 11,5 | 11 | 6,3 | 14,9 | 10,1 |
| Всего | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Величина затрат предприятий на оплату неофициальных услуг, по-видимому, определяется уровнем официальных ставок, с небольшими отклонениями от него в ту или иную сторону. В среднем в 2001 г. она была несколько выше официальных ставок (см. рис. 8).

Рис. 8. Неоформляемые платежи за регистрацию по сравнению с уровнем официальных ставок



В тех регионах, где официальные ставки в 2001 г. значительно отличались от среднего общероссийского уровня, регистраторы стремились корректировать эти отклонения, дифференцируя документально не оформляемую плату так, чтобы она нивелировала эти различия.

Среди наиболее важных мотивов, побуждающих предпринимателей не оформлять должным образом плату за услуги государственных чиновников, чаще всего упоминалось стремление ускорить регистрационный процесс. На это указали 75,2% респондентов. Второе место по частоте упоминаний занимало стремление упростить для себя процедуру регистрации — 42,6%. В 8,4% случаев предприниматели были вынуждены так поступать из-за неполного соответствия представленных ими учредительных документов нормам действующего законодательства.

Прямое вымогательство со стороны государственных служащих упоминалось сравнительно редко. Лишь 6,5% опрошенных заявляли, что они были вынуждены платить, поскольку на этом настаивали представители соответствующих органов.

Общая оценка теневой активности малых предприятий

В 2002 г. ИКЦ «Бизнес-Тезаурус» был проведен опрос свыше 1000 малых предприятий в 5 регионах России (Москва, Чувашия, Краснодарский край, Томская область, Новгородская область). В анкете для малых предприятий содержался блок вопросов, фиксирующих масштабы их теневой активности³².

На вопросы, касающиеся теневой деятельности предприятий, ответили от 354 до 467 респондентов, принявших участие в опросе, т.е. примерно от 35 до 47% выборки.

Выручка

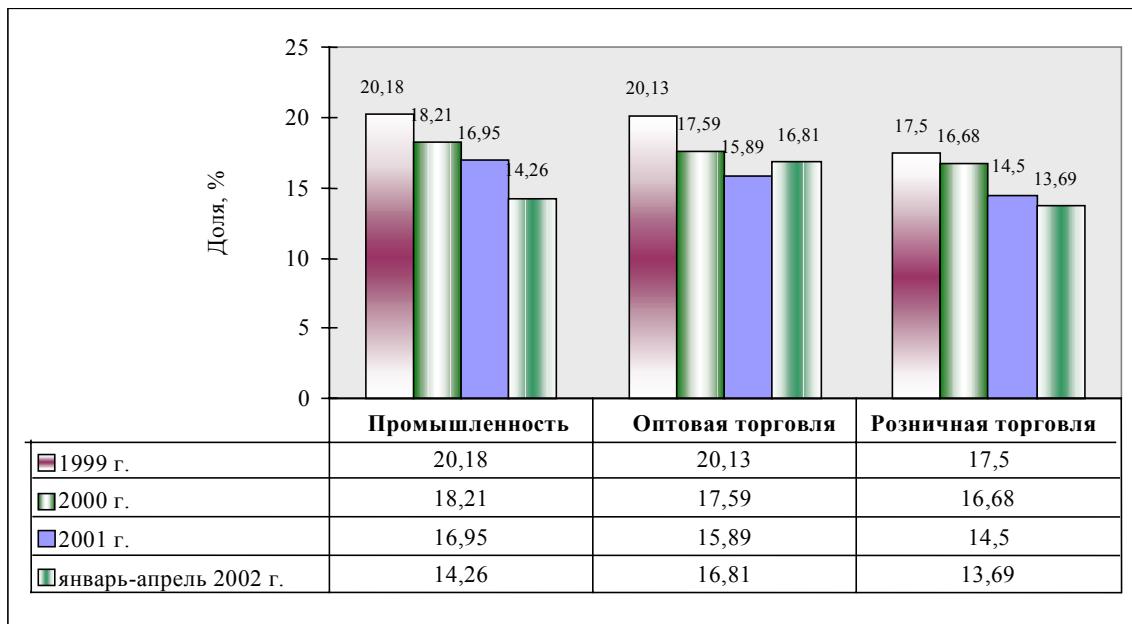
Результаты анкетного опроса демонстрируют очень незначительное изменение теневой (неучтенной) составляющей в фактической среднемесячной выручке малых предприятий: в 1999 г. доля неучтенной выручки составила 19,39%, в 2000 г. — 18,36%, в 2001 г. — 16,91%, за первые 4 месяца 2002 г. — 16,04%. Эта динамика находится в пределах допустимой статистической погрешности, так что говорить о ее снижении можно только со

³² Многолетняя практика проведения количественных (анкетных) опросов показала, что получение более или менее достоверной информации о теневой составляющей в деятельности субъектов хозяйствования из числа малого бизнеса во многом зависит от формулировки поставленных вопросов.

знаком вопроса. Тем не менее позволим себе сделать вывод о неустойчивой тенденции к ежегодной легализации бизнеса (см. также далее динамику изменения теневой компоненты в финансово-экономических и иных показателях деятельности малых предприятий).

Рис. 9.

Доля фактической среднемесячной выручки, не отражаемая малыми предприятиями в официальной отчетности (в разрезе отраслей)



Среди всех отраслевых групп малых предприятий (см. рис. 9) оказались респонденты, указавшие на то, что у «среднестатистического МП» в период с 1999 по 2002 г. вообще не было укрываемой выручки (минимальное значение укрываемой части выручки). Среди промышленных МП максимально укрываемой от официальных властей была названа доля в 80% от среднемесячной выручки за все обследуемые годы. Максимальными для оптовой торговли малого сектора экономики были доли в 90% от выручки (для 1999 и 2000 гг.), 80% (для 2001 г.) и 100% (для января — апреля 2002 г.). В розничной торговле для всех обследуемых лет максимальным значением было 100%, что косвенно свидетельствует: здесь есть возможность скрывать от налогообложения более значительные объемы оборотов.

Оплата труда

Основные жалобы как со стороны представителей государственной и негосударственной инфраструктуры, так и со стороны малых предприятий звучат на единый социальный налог, размер которого стимулирует предприятия на уход в тень. По оценке представителя Томского профсоюза предпринимателей, «*в малом бизнесе в тени в основном оплата труда. Фактически мы сталкиваемся с тем, что огромное количество работников просто не оформлено, огромное количество оформлено на минимальную оплату труда; а там, где зарплата показывается, делается это в очень небольших суммах. Плательщики единого налога здесь ничего не скрывают, по крайней мере до введения ЕСН не скрывали, но сейчас, когда останутся платежи в Пенсионный фонд, я думаю, оплата труда будет скрываться... Показатели занижаются в несколько раз*».

Результаты опроса малых предприятий демонстрируют нестабильность в динамике официального оформления оплаты труда персонала на малых предприятиях за последние годы. Так, по данным опроса, в 1999-2002 гг. на малых предприятиях официально не оформлялось до 30% оплаты труда.

По данным неформализованных интервью с представителями инфраструктуры бизнеса, не оформляемые официально выплаты персоналу на малых предприятиях

составляют 30-60% (нижняя «планка» этой оценки совпадает с самооценкой малых предприятий). О какой-либо тенденции к понижению (по отношению к уровню 1999 г.) теневой составляющей в оплате труда работников с большой натяжкой можно говорить только применительно к промышленным МП и МП розничной торговли (см. рис. 10). На основе полученных данных можно сделать вывод о том, что влияние ставки единого социального налога на величину тени в деятельности малых предприятий является наиболее существенным из всех замеряемых нами показателей их деятельности: это тот фактор (официальный инструмент налогового регулирования), который в наибольшей мере «тянет» малый бизнес в тень.

Представляется интересной точка зрения представителя Томской областной администрации: «Формирование себестоимости продукции — это в основном две позиции: стоимость сырья и материалов и стоимость рабочей силы. Если в тени большая часть оборота, то соответственно в тени и большая часть рабочей силы и сырья. Там, где продукция научная, с высокой долей интеллектуального труда, стоимость рабочей силы может составлять до 80% (в ИТ-бизнесе — и все 100%). Там, где высока стоимость сырья, там рабочая сила в себестоимости процентов 15-20. В сумме налоговые выплаты снижаются где-то в 2 раза». Таким образом, чем выше доля рабочей силы в себестоимости продукции, тем выше у малых предприятий доля тени, поскольку действующие высокие ставки социальных выплат заставляют бизнес занижать официальные зарплаты.

Rис. 10.

Доля фактической среднемесячной оплаты труда, не отражаемая малыми предприятиями в официальной отчетности (отраслевой разрез)

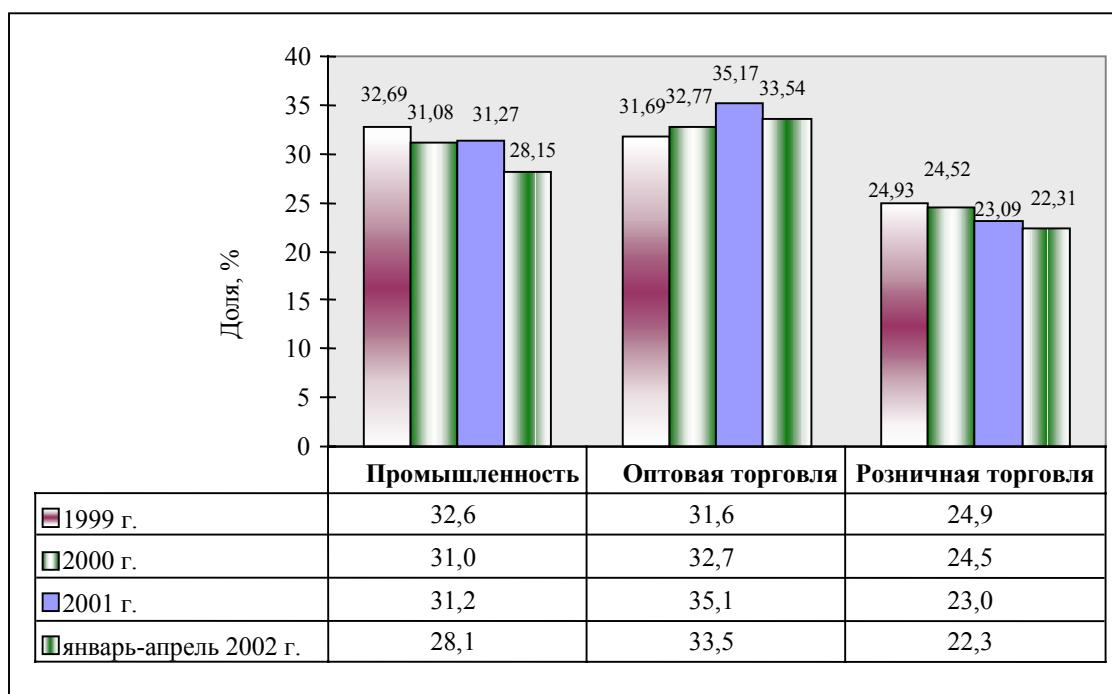
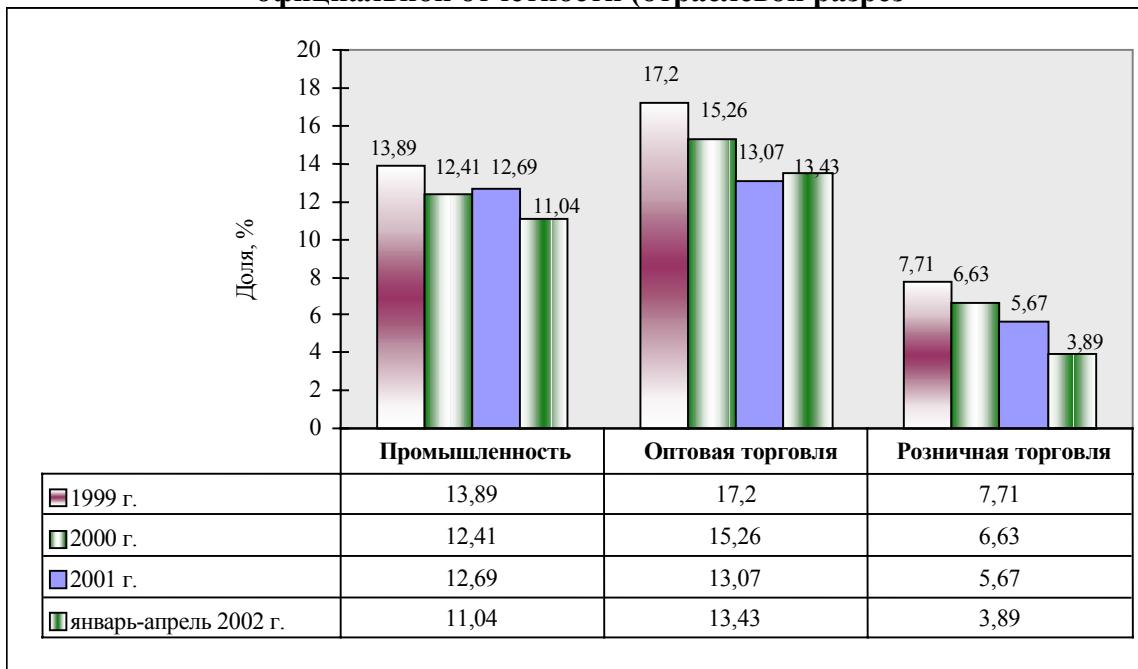


Рис. 11.
Доля фактической среднемесячной оплаты используемых помещений, не отражаемая в официальной отчетности (отраслевой разрез)



Использование помещений

Устойчива, но крайне слаба на МП тенденция к снижению теневой компоненты в объеме арендных выплат. Если в 1999г. не оформлялось до 13,4% объема арендной платы, то в 2000 г. — 11,51%, в 2001г. — 10,95%, в январе — апреле 2002 г. — 9,81%.

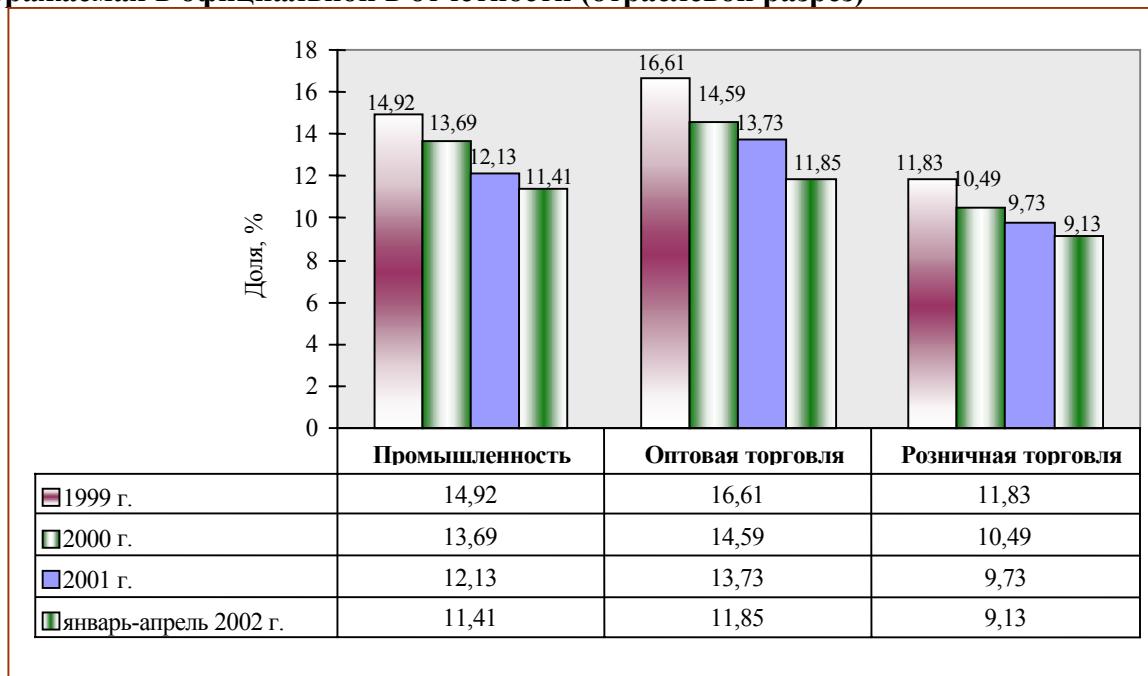
Наиболее очевидна тенденция к снижению теневой компоненты в уровне арендных выплат за использование помещений у предприятий розничной торговли. По сравнению с 1999г. тенденция к снижению наблюдается также в производстве и в оптовой торговле, однако разные годы характеризуются здесь незначительными колебаниями в сторону как повышения, так и понижения (см. рис. 11).

Поставщики

Столь же слабо выраженную тенденцию к некоторому снижению уровня теневой составляющей в деятельности малых предприятий можно наблюдать на примере их отношений с поставщиками. По данным опроса, в 1999 г. малые предприятия официально не оформляли 13,96% среднемесячных сумм всех своих платежей поставщикам, в 2000 г. — 12,77%, в 2001 г. — 12,0%, в первые четыре месяца 2002 г. — только 10,64%.

Стабильно каждый год понижается уровень теневой составляющей малых предприятий всех трех отраслей (промышленность, оптовая и розничная торговля) в их отношениях с поставщиками (см. рис. 12).

Рис. 12.
Доля общей среднемесячной суммы платежей малых предприятий своим поставщикам, не отражаемая в официальной в отчетности (отраслевой разрез)



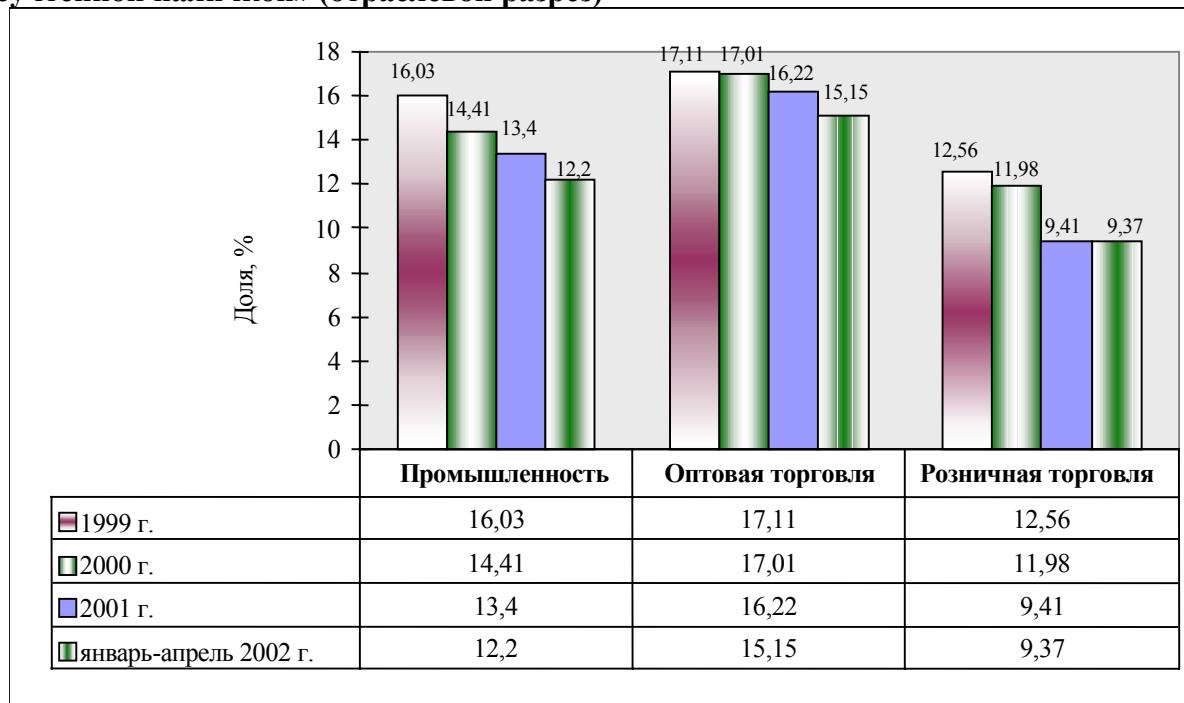
Неучтенная наличность при работе с контрагентами

Данные опроса малых предприятий демонстрируют тенденцию к незначительному снижению доли неучтенных наличных денежных средств, выплачиваемых по различного рода договорам с партнерами. Так, в 1999 г. малые предприятия не фиксировали в договорах, а выплачивали контрагентам наличными 15,29% от среднемесячной суммы всех сделок, в 2000 г. — 14,87%, в 2001 г. — 13,97%, а в первые четыре месяца 2002 г. — 12,65%.

Данные анкетного опроса малых предприятий всех трех отраслевых групп (промышленность, оптовая и розничная торговля) демонстрируют устойчивую тенденцию к снижению доли неучтенных наличных денежных средств, выплачиваемых партнерам по различного рода договорам (см. рис. 13). В этом направлении бизнес все более легализуется.

Представители инфраструктуры предпринимательства указывают на то, что более всего «черный налог» циркулирует в сфере розничной торговли и в строительстве. Согласно данным неформализованных интервью с представителями московской государственной и негосударственной инфраструктуры (Фонд поддержки малого предпринимательства, консалтинговая фирма) в расчетах с партнерами этот уровень достигает 50%, что существенно выше, чем самооценка самого малого бизнеса.

Rис. 13.
Доля общей суммы сделок, незафиксированная в договорах/выплаченная партнерам «неучтеною наличкой» (отраслевой разрез)

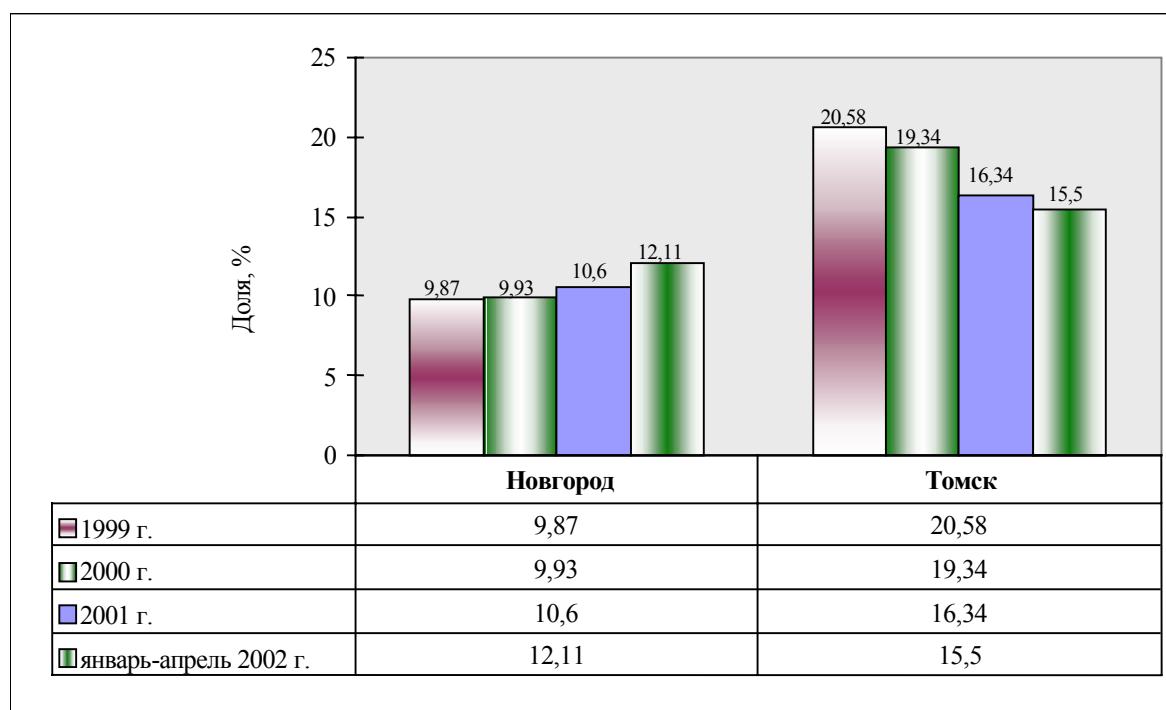


Впрочем, по-видимому, здесь имеются значительные региональные различия. По оценке представителя инфраструктуры бизнеса в Новгороде, неучтенная составляющая в работе новгородских малых предприятий с контрагентами составляет около 70% (уровень оплаты неучтеною наличностью). Другой представитель новгородской инфраструктуры, отмечая теневую деятельность строительных малых предприятий, поделил «белую» часть взаимоотношений малого бизнеса с контрагентами и «теневую» (расчеты неучтеною наличностью) «как 50% на 50%». У самих новгородских малых предприятий другое мнение (см. рис. 14).

По мнению представителя Томского профсоюза предпринимателей, не оформляется менее 50% суммы сделок по договорам с контрагентами. В Краснодаре (по оценке Фонда поддержки предпринимательства), доля тени в общей сумме сделок составляет 30-50%.

Согласно же анкетному опросу диаметрально противоположные тенденции наблюдаются в динамике уровня неучтенных наличных денежных средств, выплачиваемых томскими и новгородскими малыми предприятиями своим партнерам по различного рода договорам (см. рис. 14). При более низком уровне теневой активности новгородских МП здесь тем не менее наблюдается незначительная тенденция к росту «неучтеною» в выплатах по договорам, в Томске — к снижению.

Rис. 14.
Доля общей суммы сделок, незафиксированная в договорах/выплаченная партнерам «неучтеною наличкой» в Томске и Новгороде



Бюджетные потери

Представитель инфраструктуры из Томска, перечислив основные расходы малых предприятий, на которые необходимы теневые средства, отметил: «*Если бы всего этого не было, финансовые потоки можно было бы вывести из тени. В этом случае реально бюджет бы получил в два раза больше — это как минимум*». В Краснодаре представитель аудиторской фирмы посчитал, что, если бы сокрытия налогов в малом бизнесе не было и выплачивалось бы все, что «написано в законах», поступления в консолидированный бюджет в целом по стране от малых предприятий увеличилось бы в 2-3 раза.

Оценки самих малых предприятий еще выше. В целом, по мнению ответивших респондентов, величина текущих (на момент проведения опроса) совокупных налоговых выплат от малых предприятий могла бы увеличиться в 3,58 раза, если бы в налоговой и бухгалтерской отчетности малые предприятия фиксировали и оформляли все по «правилам» (в соответствии с установленными нормами). Таким образом, очевидны размеры бюджетных потерь³³ от малых предприятий — разумеется, при том завышенном уровне налоговой, административной и иной нагрузки, которая в итоге трансформируется в поиски путей преодоления действующего законодательства, в конкретную правоприменительную практику. Понятно, что реально платить эти средства малый бизнес все равно не сможет, а начни он это делать, неизвестно, что вообще от него останется.

Представитель новгородской власти в интервью сделал попытку оценить объем бюджетных потерь только по одному виду налога — подоходному. Вот что у него получилось: «*Давайте возьмем обычную зарплату. У нас в сфере малого бизнеса зарегистрировано около 2000 предприятий, около 5000 предпринимателей. В целом приблизительно 14 000 человек работают в сфере малого бизнеса. Фактическая средняя зарплата работника — 3000 рублей в месяц, у кого-то — 4000 рублей. Из них 2000 рублей — это те деньги, которые выплачиваются официально. С 2000 рублей 13% подоходного налога — это 260 рублей с одного человека. Грубо умножаем на 14 тысяч человек, получается за*

³³ Понятно, что бюджетные потери при этом иллюзорны.

месяц 3—4 миллиона рублей. Приблизительно. Но я думаю, эта цифра значительно больше... А сколько еще пенсионных социальных выплат — это еще 80 миллионов рублей. Малый бизнес должен давать 50% всего валового продукта, а сейчас он дает только 14% валового регионального продукта. Учитывая, что у нас в Новгородской области и лес, и сфера туризма развита, можно достичь и 70%».

Согласно данным анкетного опроса на сегодняшний день регионом — лидером по теневой активности среди малых предприятий является Москва, что в принципе соответствует сложившимся представлениям. По мнению респондентов в Москве, величина текущих налоговых выплат от малых предприятий могла бы увеличиться в 6 раз, если бы в налоговой и бухгалтерской отчетности малые предприятия фиксировали и оформляли все по «правилам» (в соответствии с установленными нормами); в Томске — в 4,8 раза; в Краснодаре — в 3,8 раза; в Новгороде — в 2,6 раза.

Таковы результаты неразумной налоговой политики, проводимой как на федеральном, так и на региональном уровне, о чем уже говорилось выше.

В целом анализ данных указанного опроса показывает слабо выраженную динамику к понижению теневой активности малых предприятий. Следует, правда, отметить, что не происходит снижения теневой компоненты в заработных платах работников малых предприятий, что свидетельствует о нерешенности проблемы единого социального налога, высота которого нынешнему побуждает малые предприятия уходить в тень.

Резюме: оценка доли теневого оборота в малом предпринимательстве

Для оценки доли теневого оборота в малом бизнесе, то есть объема тех средств, с которых субъекты малого предпринимательства не платят налоги (уводят из-под налогообложения), мы предлагаем довольно простую схему. Расчеты масштабов теневого оборота базируются на уже приводившихся выше данных опросов малых предприятий и наших экспертных оценках. Необходимость прибегнуть к экспертным оценкам обусловлена недостаточностью ряда данных, которые не фиксируются официальной статистикой и не были зафиксированы опросами, проводившимися известными нам исследовательскими коллективами.

Основными методическими проблемами при проведении оценки стали: 1) выяснение реальной структуры затрат на «среднестатистическом» малом предприятии (в процентах к общему фактическому обороту); 2) необходимость пересчета полученных из анкетирования данных в другие показатели³⁴. В ходе оценки был сделан ряд допущений, что, естественно, неизбежно делает полученные результаты более или менее отличающимися от фактических. Вместе с тем сделанная оценка вполне сопоставима с данными, полученными в ходе других исследований, в том числе по смежной проблематике³⁵.

Отметим, что измерить долю теневого оборота в фактическом обороте не было нашей основной и единственной целью. Оценивая масштаб теневой активности через затратную часть оборота, мы пытались выяснить, насколько в сложившихся условиях *малый бизнес вынужден существовать, имея определенную долю средств в тени*, и что произойдет, если действие факторов, создающих такую ситуацию, ослабнет?

Факторы эти уже по отдельности рассматривались в ряде разделов настоящей книги: неадекватное налогообложение и налоговое администрирование (прежде всего коррупционные стимулы контролеров), широко распространенная практика «крышевания» (в данном случае нет разницы между бандитской «крышей» и «крышой» чиновника, скажем, из силовых органов), административные барьеры, сложности доступа к легальным ресурсам (в первую очередь банковским кредитам), «откатная» практика при получении контрактов или же иных ресурсов и т.д. Другими словами, в силу указанных воздействий на малый бизнес у него неизбежно возникают затраты, которые приходится осуществлять, чтобы

³⁴ Например, размеры теневой оставляющей в выручке предлагалось сопоставить с указываемой в официальной отчетности, а размеры «конвертной» заработной платы — с фактическим фондом оплаты труда.

³⁵ См., например: Диагностика российской коррупции; социологический анализ/ Фонд «ИИДЕМ». 2001.

выжить и вести дело, и которые могут быть оплачены только неформальным путем³⁶.

Итак, обратимся к оценке. Фактический оборот на «типичном» малом предприятии состоит из 3 компонентов (схема 1):

1. Оборот, вообще не показываемый в официальной отчетности, так называемый «черный налог» (Y_N) — наличный оборот, постоянно находящийся в тени, минуя расчетные счета.

2. «Серый» оборот (Y_{L-N}) — безналичный оборот, хотя и проходящий по расчетным счетам, но по фиктивным контрактам, за определенный процент (1,5-7% с общей суммы) обналичивается и превращается в Y_N .

3. Легальный оборот (Y_L) — который можно также назвать «налоговой базой», то есть это та часть оборота, с которой малый бизнес платит налоги государству.

Схема 1

Компоненты фактического оборота в секторе малого предпринимательства



Все три компонента находятся в постоянном взаимодействии, средства из одной части этого финансового потока «перетекают» в другой и наоборот.

Теневой наличный оборот состоит, таким образом, из Y_N и Y_{L-N} . Он расходуется на следующие статьи:

- 1) взятки, включая «откаты» заказчикам (B);
- 2) отчисления «крышам» (KP_N);
- 3) процент за обналичивание средств (ОБ%);
- 4) наличные расчеты с контрагентами за товары и услуги (следствие того, что все занижают налоговую базу и работают по вышеприведенной модели) (M_N);
- 5) неформальная оплата основных фондов, включая оплату помещений ($O\Phi_N$);
- 6) возврат партнерского займа (K_N);
- 7) зарплата сотрудникам «в конверте» (W_N);
- 8) наличные накопления (неучтенный доход) учредителей (P_N).

Легальная часть оборота (расходная часть):

³⁶ «Неучтенная наличность» — термин не совсем точный. Как видно из схематичного отображения реального оборота (схема 1), в малом бизнесе часть оборота фиксируется официальной отчетностью, однако, по сути, является фиктивной и только после прохождения через фирмы по обналичиванию становится неучтенной наличностью.

1. Налоговые отчисления (**TAX**)
2. Расчеты с контрагентами (**M_L**)
3. Официальная оплата труда (**W_L**)
4. Возврат легального кредита и процентов по нему (**K_L**)
5. Оплата основных фондов, включая помещения (**OΦ_L**)

«Теневая» и «серая» части оборота, таким образом:

$$Y_N + Y_{L-N} = B + KP + OB\% + M_N + OΦ_N + K_N + W_N + P_N$$

Легальная часть оборота:

$$Y_L = TAX + M_L + W_L + K_L + OΦ_L + P_L$$

Общий фактический оборот, являющийся суммой легального, «теневого» и «серого»:

$$Y = Y_L + Y_{L-N} = B + KP + OB\% + (M_N + M_L) + (OΦ_N + OΦ_L) + (K_N + K_L) + (W_N + W_L) + TAX + (P_N + P_L)$$

Для расчета нужно знать «среднестатистическую» структуру фактического оборота. По многим показателям такие данные отсутствуют, их примерная величина приводится в нижеследующем расчете исходя из экспертных оценок и данных ряда опросов предпринимателей, проводившихся в последние годы, в частности, НИСИПП, РНИСиНП, ИКЦ «Бизнес-Тезаурус». В результате складывается примерно следующая картина (см. таблицу 49).

Таблица 49. «Среднестатистическая» структура фактического оборота

| Показатель | Данные по неучитываемой составляющей | Доля от фактического оборота (Y), оценка | В наличном обороте, % от фактического оборота |
|--------------|--------------------------------------|--|--|
| B | B = 0,05Y | 0,05 | 0,05 |
| KР | KР = 0,05Y | 0,05 | 0,05 |
| OB% | 0,02-0,07 от Y _{L-N} | 0,01 | 0,01 |
| M | M _N = 0,13x M | 0,4 | 0,13x0,4 = 0,05 |
| OФ | 00 _N = 0,1 x OФ | 0,1 | 0,1 x 0,1 = 0,01 |
| K | | 0,1 | 0,1 (если предприятие полностью работает на «партнерском» кредите) |
| W | W _N = 0,3W | 0,15 | 0,3x0,15 = 0,045 |
| TAX | TAX=0,3Y _L | 0,05 | |
| P | | 0,1 | 0,1 (исходя из того, что легальная прибыль не показывается для неуплаты налогов) |
| Сумма | | | 0,315-0,415 |

Общая доля теневого оборота, таким образом, по грубым подсчетам составляет от 31 % до 42% фактического оборота.

У_N, судя по данным опросов, составляет в среднем 16%. Доля Y_{L-N} (фиктивная официальная выручка — сумма контрактов с конторами по обналичиванию) неизвестна, но, судя опять-таки по данным опросов и сделанным оценкам структуры фактического оборота (см. таблицу 49), для того, чтобы покрыть все наличные «затраты» (взятки и «откаты», выплаты «крышам», возврат партнерского кредита, зарплата сотрудникам) и чтобы осталось еще что-то на собственное развитие или потребление, она должна быть не менее 26% от фактического оборота.

Если взять официальные данные Госкомстата о выручке малых предприятий (по итогам сплошного обследования 2000 г., она составила 2,8 трлн. руб.³⁷), а также среднюю оценку не фиксируемой в договорах выручки в 16%, то можно предположить, что фактический годовой оборот на малых предприятиях в целом составил 3,25 трлн. руб. Из них от 31 % до 42%, или от 1,02 до 1,37 трлн. руб. (примерно от 36,5 до 49 млрд. долл.).

³⁷ Данные сплошного обследования малых предприятий наиболее адекватно отражают реальную ситуацию.

находились в теневом наличном обороте. Эта оценка, естественно, не учитывает того, что, с одной стороны, не все предприятия, попавшие в сплошное обследование, ответили на его вопросы правдиво — скорее всего, в их ответах имело место значительное занижение реальных показателей оборота, с другой стороны, в обследование не попали незарегистрированные предприятия (т.е. полностью нелегальные), а также зарегистрированные индивидуальные предприниматели, которые составляют весьма весомый пласт малого предпринимательства.

Таким образом, если предположить, что отмеченные выше два фактора взаимно уравновешивают друг друга, то следует оценить *суммарное «выпадение» оборота малого бизнеса из легальной экономики, а значит, и из-под налогообложения, только в 2000 г. примерно в 36,5-49 млрд. долл. Такова та цена, которую общество в целом платит из-за неблагоприятной правовой и деловой среды для развития малого бизнеса!*

По отдельным статьям затрат можно привести следующие цифры:

- на взятки и «взаимоотношения» с государством идет около 12% теневого оборота, или порядка 6 млрд. долл.;
- отчисления «крышам» составляют примерно столько же;
- скрытие заработной платы составляет около трети фактического фонда оплаты труда, или порядка 11% от суммарного оборота, — в денежном выражении это 5 млрд. долл.;
- доходы фирм по обналичиванию в части обслуживания малых предприятий составляют минимум 600 млн. долл. в год (если брать минимальный «обнальный» процент, а его еще следует поискать «по знакомым»), а сам годовой объем рынка в сегменте зарегистрированных малых предприятий доходит до 30 млрд. долл.

Эти цифры в тысячи, десятки тысяч раз больше тех средств, которые государство вкладывает в различные мероприятия по поддержке малого предпринимательства. Для сравнения, в 2000-2001гг. на осуществление соответствующей федеральной программы должно было быть выделено 140 млн. руб. Средства, направляемые государством на поддержку малого предпринимательства по федеральной и региональным программам, оцениваются нами в 45-50 млн. долл. ежегодно, что несопоставимо даже, скажем, с тем же доходом «обнальных» контор, спрос на услуги которых высок и определяется неблагоприятной налоговой и деловой средой малого бизнеса.

В этом смысле тезис «пусть государство не помогает — лишь бы не мешало» частично оправдан. Ведь если бы только одни коррупционные издержки были снижены хотя бы на 5-10%, то в совокупности это высвободило от 8 до 16 млрд. руб. в год, которые малый бизнес направил бы на финансирование нужных ему мероприятий. То есть получил бы в 100-200 раз больше, чем по мероприятиям государственной поддержки, и вложил бы эти средства не в пример эффективнее!

Впрочем, государство все же считает необходимым «помогать» и «поддерживать». О том, как оно это делает, — в 4-й главе.

Однако прежде необходимо затронуть еще одну важную тему — так называемые издержки легализации. Речь идет о том, какую цену нужно заплатить как самому малому предприятию, так и, в широком смысле слова, обществу за то, чтобы можно было жить «по белому», развиваться и успешно переходить в следующую весовую категорию — среднего бизнеса. Мы не имеем точной цифры — просто потому, что при легализации речь идет не только о прямых и очевидных дополнительных издержках, связанных с единовременным увеличением — в разы! — налоговой нагрузки и более пристальным вниманием со стороны различного рода проверяющих органов (в ряде исследований, которые были выполнены в последние годы по заказу группы Всемирного банка ЦЭФИР и РНИСиНП, доказано, что наибольшему административно-контрольному прессу подвергаются предприятия с числом занятых от 10 до 50 человек, а не «мельче»³⁸), но и о более тонких вещах, например о необходимости вкладывать дополнительные силы, время и средства в создание репутационного капитала и т.п. Да и не в цифре дело — проблема легализации носит комплексный характер, так что вряд ли можно отделаться простым сопоставлением издержек

³⁸ См., например: <http://www.cefir.ru>

пребывания в тени и выхода на свет (т.е. перевода всей деятельности в налогооблагаемое пространство).

Во всяком случае ясно, что при нынешних условиях развития малого предпринимательства, и прежде всего мелкого бизнеса, существует почти непреодолимый барьер между сектором малого бизнеса и сектором средних предприятий. В теории принято делить малый бизнес на две категории: а) предприятия, которым по природе выполняемых ими функций целесообразнее быть малыми; б) предприятия, которые в силу логики своего бизнеса должны расти, укрупняясь и наращивая обороты, и превращаться в средний бизнес. Представляется, что в России вторая группа сталкивается с таким числом разнородных дополнительных проблем, что преодолеть барьеры роста и превратиться в крепкое малое или среднее предприятие могут только единицы.

4. Государство и малое предпринимательство — от «вооруженного нейтралитета» к сотрудничеству

Какой была политика «поддержки» малого предпринимательства в России до сих пор?

В российских и зарубежных публикациях в качестве важнейшей причины отсутствия ощущимых результатов российских реформ неоднократно отмечался дефицит не только артикулированной политики в отношении МП, но и сколько-нибудь осмысленной политики в отношении частнопредпринимательского сектора экономики вообще.

Основная причина того, почему государство упорно не хочет прислушиваться к пожеланиям малого предпринимательства, заключается в том, что малому бизнесу «не находится места» в сложившемся балансе политических сил. Крупный бизнес, утративший часть своего влияния, но все же имеющий многообразные каналы воздействия на принятие хозяйствственно-политических решений, лоббирует как на индивидуальной основе, так и через РСПП собственные приоритеты — его интересуют прежде всего гарантии против пересмотра итогов приватизации, либерализация валютной выручки, условия вступления в ВТО, инвестиционные льготы по налогу на прибыль и тому подобные вопросы, которые в принципе затрагивают и малый, и особенно средний бизнес, но, разумеется, не в такой мере.

Банкирские круги в основном озабочены своими взаимоотношениями с Центральным банком, проводимой последним учетной, курсовой и структурной политикой, вопросы же кредитования малого предпринимательства, хотя и признаваемые на словах важными, сильно уступают по значимости проблемам взаимодействия с акционерами и крупнейшими заемщиками, а в последнее время также и вопросам развития потребительского кредитования населения, перспективам ипотечного кредитования и т.п.

Сам малый бизнес за прошедшие годы, по сути, так и не смог создать эффективно действующих лоббистских структур — его общественные организации (прежде всего Общественное объединение предпринимательских организаций — «ОПОРА РОССИИ») не смогли пока организовать ни достаточно действенного давления на правительство и Федеральное Собрание, ни эффективного взаимодействия с партиями, претендующими на представительство их интересов. Частично это объясняется объективными обстоятельствами — сложностью организации широкой коалиции, представляющей интересы большого числа потенциально заинтересованных лиц при неочевидной для них эффективности ее лоббистской деятельности, отсутствием опыта и знакомства с политическими технологиями, во многом же — тем фактом, что подавляющее большинство зарождавшихся и тихо сходивших на нет ассоциаций малого бизнеса фактически представляли собой гибрид предпринимательской и аппаратной инициативы. Достаточно посмотреть на статистику социально-профессионального состава участников большинства проведенных в России к настоящему времени съездов и конференций малого предпринимательства, чтобы увидеть: в составе их участников доминируют представители федеральных, региональных и местных органов власти. Между тем интересы чиновничества — даже самого либерально мыслящего — и малого бизнеса во многом противоположны, а потому союз между ними возможен лишь на определенных условиях и по ограниченному кругу проблем (как правило, не самых принципиальных для предпринимателей).

Чиновничество рассматривает малое предпринимательство главным образом, во-первых, как источник дополнительных средств для латания различного рода прорех в бюджетах на социальные нужды, благоустройство и т.п., во-вторых, как источник дополнительных личных доходов, получаемых либо в силу непрозрачности ряда административных и контрольных процедур и противоречивости регламентирующих их документов, либо в результате откровенного вымогательства. Естественно, чиновник, как правило, заинтересован не в разорении малого предпринимательства, а в сохранении его существования, но существования зависимого, несамостоятельного — ведь только при этих

условиях малые предприятия будут продолжать исправно «доиться».

К тому же существуют и причины более общего порядка, приводящие к тому, что государственные органы в нынешних условиях в принципе ограниченно заинтересованы в поддержке сектора малого предпринимательства.

Например, диспропорциональность налоговых поступлений от малого предпринимательства приводит к тому, что наилучшим образом собираемые налоги достаются федеральному центру, а регионам (не говоря уже о местном самоуправлении) остаются «рожки да ножки». Разумеется, это объективно не располагает те уровни власти, которые находятся ближе всего к малому предпринимательству, заниматься его проблемами.

Кроме того, существует так называемая «налоговая ловушка», которая порождается низкой долей поступлений от малого бизнеса. Суть ее в том, что, чем меньше доля малых предприятий в налоговых доходах территорий и Федерации в целом, тем с большим удовольствием и легкостью власти демонстрируют простые решения — отменяют льготы, ужесточают налоговый режим и т.п. Ведь к значительным потерям для бюджета такие меры не приведут — все равно доходы от налогообложения малого предпринимательства в бюджеты большинства субъектов Российской Федерации не превышают 5-6%, зато можно продемонстрировать избирателям заботу о наполнении бюджета. Таким образом, чем ниже доля малого бизнеса в консолидированных доходах, тем активнее сторонники «жестких мер». Соответственно в результате снижается уровень развития легального малого бизнеса, что означает дальнейшее снижение (или по меньшей мере отсутствие роста) налоговых поступлений от него. Эта порочная спираль напоминает классическую спираль «зарплата — цены», и разорвать ее так же непросто.

Наконец, нельзя забывать о принципиальном отличии российского государства от западного³⁹. Если там, в силу исторических традиций, но прежде всего — в силу развития гражданского общества, государство является поставщиком публичных благ его нанимателю, обществу, заметную роль в котором играют представители малого предпринимательства, то в России государство — «бог царю» и «отец солдатам», demiurge, пекущийся об общественном благе (или о том, что можно выдать за общественное благо), которому отдельные слои населения лишь мешают кроить светлое будущее (в настоящий момент — светлое будущее российского капитализма) по собственным лекалам. Все это соответствующим образом формирует менталитет «государевых людей», стиль и методы государственной политики.

Говоря более конкретно, причиной отсутствия сдвигов в политике государства в отношении МП следует назвать «плохие институты» и невнятную концепцию.

Закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации»

Проблема «плохих институтов» начинается с правового поля для развития малого предпринимательства. В настоящее время, наряду с Гражданским, Налоговым, Бюджетным, Трудовым кодексами и рядом других основополагающих документов, правоотношения в малом предпринимательстве и правовая защищенность малого бизнеса регулируются специальным Федеральным законом от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации». В нем зафиксированы критерии отнесения субъектов экономической деятельности к числу малых предприятий, имеющих право на государственную поддержку, описаны некоторые принципы государственной политики в отношении малого предпринимательства и правомочия различных уровней государственной власти, а также важнейшие институты и механизмы (федеральные программы, имеющие защищенную строку в федеральном бюджете, и др.) государственной поддержки малого предпринимательства.

В то же время к настоящему времени накопился ряд серьезных проблем, которые отчасти связаны с сугубо рамочным характером данного закона, отчасти — с

³⁹ Подробнее см.: Нуриев Р., Рунов А. Россия: неизбежна ли деприватизация? (Феномен власти-собственности в исторической перспективе) // Вопросы экономики. 2002. № 6. С. 10-31.

изменившимися реалиями, в том числе и существенно усложнившимся правовым полем, отчасти — с фактической неспособностью (и нежеланием) государства руководствоваться положениями данного закона.

О том, насколько он действенен, позволяет судить, например, практика использования положений данного закона в правоприменении. Для анализа были использованы материалы, полученные от арбитражных судов субъектов Российской Федерации, а также от федеральных арбитражных судов округов⁴⁰. (Запрос о предоставлении материалов был направлен в 88 арбитражных судов субъектов Российской Федерации и федеральных округов. Были получены ответы от 47 арбитражных судов.)

Удалось проанализировать материалы по более чем 200 делам за период 1998-2002 гг., содержащим ссылки на Закон. Из них⁴¹:

- 77% дел содержат ссылки на статью 9 закона;
- 10% дел содержат ссылки на статью 3 закона;
- 6,5% дел содержат ссылки на статью 10 закона;
- 5,5% дел содержат ссылки на статью 8 закона;
- 1 % дел содержит ссылки на статью 4 закона;
- 0,5% дел содержат ссылки на статью 22 закона (регулирует переходные положения закона, в этой связи в настоящий момент не представляет интереса).

Из всех рассмотренных дел 64,5% были инициированы предпринимателями и 35,5% — налоговыми органами.

По результатам рассмотрения в арбитражных судах первой инстанции дел, связанных с применением норм закона, 61,5% решений было принято в пользу субъектов малого предпринимательства.

В апелляционной инстанции было рассмотрено более 50% указанных дел, в пользу субъектов малого бизнеса принято свыше 50% решений.

В кассационной инстанции было рассмотрено 47% дел из рассмотренных в первой инстанции, решения в пользу субъектов малого предпринимательства принимались в 50% случаев.

Как отмечено выше, статья 9 закона является наиболее часто применяемой в арбитражной практике по спорам, возникающим между субъектами малого бизнеса и налоговыми инспекциями. Данная статья озаглавлена «Налогообложение субъектов малого предпринимательства» и гласит:

«1. Порядок налогообложения, освобождения субъектов малого предпринимательства от уплаты налогов, отсрочки и рассрочки их уплаты устанавливается в соответствии с налоговым законодательством.

[В отношении налогоплательщиков, со дня вступления в силу Федерального закона от 31.07.1998 № 148-ФЗ и введения единого налога соответствующими нормативными правовыми актами законодательных (представительных) органов государственной власти субъектов РФ, не применяется абзац второй части первой статьи 9 данного закона (статья 11 Федерального закона от 31. 07. 1998 № 148-ФЗ).]

В случае если изменения налогового законодательства создают менее благоприятные условия для субъектов малого предпринимательства по сравнению с ранее действовавшими условиями, то в течение первых четырех лет своей деятельности указанные субъекты подлежат налогообложению в том же порядке, который действовал на момент их государственной регистрации.

2. Законами Российской Федерации и законами субъектов Российской Федерации устанавливаются льготы по налогообложению субъектов малого предпринимательства, фондов поддержки малого предпринимательства, инвестиционных и лизинговых компаний, кредитных и страховых организаций, а также предприятий, учреждений и организаций,

⁴⁰ Обзор арбитражной практики был выполнен в рамках проекта «Исследование эффективности действия норм Федерального закона от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» и отношения субъектов малого предпринимательства к направлениям его совершенствования в 5 регионах», реализованного Национальным институтом системных исследований проблем предпринимательства по гранту Фонда Евразия в 2003г.

⁴¹ Необходимо учитывать, что в одном деле могут содержаться ссылки на несколько статей закона, в этой связи общая сумма процентного распределения ссылок не равна 100%.

создаваемых в целях выполнения работ для субъектов малого предпринимательства и оказания им услуг».

Основными положениям данной статьи для арбитражной практики являются положения абзаца 2 пункта 1 . При этом следует отметить два существенных момента, которые не могут быть однозначно интерпретированы субъектами малого предпринимательства, налоговыми органами и арбитражными судами и вокруг которых по этой причине и строятся все судебные разбирательства:

- изменения налогового законодательства;
- менее благоприятные условия для субъектов малого предпринимательства. Следует отметить, что большая часть дел данной категории инициируется

предпринимателями, ссылающимися на ухудшение условий деятельности, вызванные изменениями налогового законодательства (83%). В то же время количество решений, вынесенных в пользу налогоплательщиков, практически соответствует количеству решений, принятых в поддержку налоговых органов, настаивающих, как правило, на отсутствии «неблагоприятных последствий» от введения новых налогов или изменения налогового законодательства в целом. В апелляционной инстанции были рассмотрены около 50% дел, рассмотренных в первой инстанции, при этом результаты рассмотрения соответствуют результатам рассмотрения данных дел в арбитражных судах первой инстанции. В то же время в кассационном порядке были рассмотрены более 70% данных дел. В пользу субъектов малого бизнеса из них было вынесено около 50% решений.

Типичными основаниями возникновения споров, по которым применялась арбитражными судами данная статья, являются:

- введение нового налога для субъекта малого бизнеса при нежелании последнего исполнять данный налог;
- изменение ставок налогообложения;
- бездействие налоговой инспекции по возврату излишне уплаченных сумм нового налога субъектами малого бизнеса.

Так, основным спорным вопросом в 1999-2001гг. являлась неуплата предпринимателями налога на вмененный доход, обязанность уплаты которого была введена Федеральным законом от 31.07.98г. № 148-ФЗ «О едином налоге на вмененный доход для определенных видов деятельности» (далее — закон о налоге на вмененный доход). Кроме этого, подобные дела возникали с введением для субъектов малого бизнеса обязанности по уплате налога с продаж и НДС.

Как было отмечено выше, типичным поводом для подачи иска налоговыми органами к предпринимателям стала неуплата предпринимателем налогов, исчисленных в соответствии с законом о налоге на вмененный доход в бюджет. При этом в большей части дел арбитражными судами установлено, что «положение Федерального закона «О едином налоге на вмененный доход для определенных видов деятельности» о недопустимости применения в дальнейшем абзаца второго части первой статьи 9 Федерального закона «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» не может иметь обратной силы и не применяется к длящимся правоотношениям, возникшим до дня официального опубликования нового регулирования, включая соответствующий нормативный акт законодательного органа субъекта Российской Федерации о введении на его территории единого налога. Соответственно при следовании арбитражными судами такой трактовке законодательства ими принимались решения в пользу субъектов малого предпринимательства, отказывавшихся переходить на новую систему налогообложения, считая ее менее благоприятной для себя.

Особенностью рассмотрения указанных дел явилось еще и то, что Федеральный закон «О едином налоге на вмененный доход для определенных видов деятельности» обязывает предпринимателей перейти на уплату единого налога. В этой связи возникли многочисленные иски предпринимателей о возврате на упрощенную систему налогообложения после перехода на уплату единого налога. В таком случае позиция арбитражных судов о том, что «довод налогового органа о том, что гражданин предприниматель... сам инициировал переход на уплату единого налога на вмененный доход,

подав расчет единого налога за 3-й квартал 1999 года, не имеет правового значения, поскольку в отличие от Федерального закона от 29.12.95 № 222-ФЗ «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства», позволяющего свободно выбирать более выгодные условия ведения предпринимательской деятельности, уплачивать налоги либо по обычной системе, либо по патенту, Федеральный закон «О едином налоге на вмененный доход для определенных видов деятельности» обязывает предпринимателей перейти на уплату единого налога»⁴².

После введения обязанности уплаты НДС индивидуальными предпринимателями в арбитражные суды стали поступать также иски налоговых органов к предпринимателям, не уплатившим НДС. В данном случае важным моментом является Определение Конституционного суда Российской Федерации от 7 февраля 2002г. № 37-О, в котором указано, что «ухудшение условий для субъектов малого предпринимательства может заключаться не только в возложении дополнительного налогового бремени, но и в необходимости исполнять иные, ранее не предусмотренные законодательством обязанности, за неисполнение которых применяются меры налоговой ответственности». На этом основании Арбитражным судом Московской области было определено, что в случае введения НДС для индивидуальных предпринимателей условия хозяйствования для них ухудшаются, поскольку на них возлагаются дополнительные обязанности, предусмотренные налоговым законодательством (по ведению налогового учета, составлению счетов-фактур, ведению книги продаж и книги покупок). Кроме того, включение суммы НДС в стоимость продукции (работ, услуг), реализуемой индивидуальным предпринимателем, увеличивает в итоге ее цену и тем самым снижает спрос со стороны покупателей».

Другим основанием для претензий налоговых органов к предпринимателям стала неуплата налога с продаж, введенного субъектами Российской Федерации в 1999г. После вынесения Определения Конституционного суда Российской Федерации от 7 февраля 2002г. № 37-О соответствующий подход стал применяться арбитражными судами и к рассмотрению дел, связанных с взысканием с предпринимателей недоимок и штрафов по налогу с продаж⁴³.

Чтобы получить статус субъекта малого предпринимательства — малого предприятия, организация должна соответствовать критериям, содержащимся в Федеральном законе от 14.06.1995г. № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации». Эти критерии устанавливаются в статье 3 закона:

«1. Под субъектами малого предпринимательства понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25 процентов, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25 процентов и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней (малые предприятия):

- в промышленности — 100 человек;
- в строительстве — 100 человек;
- на транспорте — 100 человек;
- в сельском хозяйстве — 60 человек;
- в научно-технической сфере — 60 человек;
- в оптовой торговле — 50 человек;
- в розничной торговле и бытовом обслуживании населения — 30 человек;
- в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности — 50 человек.

Под субъектами малого предпринимательства понимаются также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

⁴² Постановление кассационной инстанции ФАС Дальневосточного округа от 15 ноября 2000 г. по делу № Ф03-А37/00-2/1989.

⁴³ Решение арбитражного суда Тульской области от 16 декабря 2002 г. по делу № А68-АП-203/10-02.

Малые предприятия, осуществляющие несколько видов деятельности (многопрофильные), относятся к таковым по критериям того вида деятельности, доля которого является наибольшей в годовом объеме оборота или годовом объеме прибыли.

2. Средняя за отчетный период численность работников малого предприятия определяется с учетом всех его работников, в том числе работающих по договорам гражданско-правового характера и по совместительству с учетом реально отработанного времени, а также работников представительств, филиалов и других обособленных подразделений указанного юридического лица.

3. В случае превышения малым предприятием установленной настоящей статьей численности указанное предприятие лишается льгот, предусмотренных действующим законодательством, на период, в течение которого допущено указанное превышение, и на последующие три месяца».

Из рассмотрения арбитражных решений следует, что статья 3 применяется арбитражными судами в основном для определения того, является субъектом малым предприятием или нет, поскольку данный факт имеет юридическое значение для применения или неприменения льгот и особенностей, предусмотренных законодательством Российской Федерации. Учитывая четкие параметры субъекта малого предпринимательства, установленные законом, спорных моментов в применении данной статьи почти нет.

К отдельной категории относятся дела, касающиеся применения положений статьи 10 закона, согласно которой «субъекты малого предпринимательства вправе применять ускоренную амортизацию основных производственных фондов с отнесением затрат на издержки производства в размере, в два раза превышающем нормы, установленные для соответствующих видов основных фондов.

Наряду с применением механизма ускоренной амортизации субъекты малого предпринимательства могут списывать дополнительно как амортизационные отчисления до 50 процентов первоначальной стоимости основных фондов со сроком службы более трех лет.

В случае прекращения деятельности малого предприятия до истечения одного года с момента ввода его в действие суммы дополнительно начисленной амортизации подлежат восстановлению за счет увеличения балансовой прибыли указанного малого предприятия»⁴⁴.

Ссылки на данную статью содержаться в тех делах, где требуется, во-первых, обоснование возможности субъектов малого предпринимательства применять механизм ускоренной амортизации⁴⁵, а во-вторых, решение вопросов, связанных с размером списываемой амортизации⁴⁶.

Арбитражные суды полагают, что «...в Законе законодатель не предусмотрел обязанности уведомления субъектом малого предпринимательства налогового органа о желании использовать льготу...»⁴⁷, поэтому все претензии налоговых органов по поводу того, что необходимо получать их разрешение на использование льготы, — несостоятельны.

Также арбитражные суды отклоняют доводы налоговых органов о том, что данную льготу можно применять только один раз, поскольку «в Законе не говорится о том, что начисление амортизации в размере 50% от первоначальной стоимости основных средств возможно только один раз»⁴⁸.

Весьма существенным моментом практики применения данной статьи Закона является позиция арбитражного суда, согласно которой субъектам малого предпринимательства предоставлено «право применять ускоренную амортизацию основных производственных фондов с отнесением затрат на издержки производства в размере, в два раза превышающем нормы, установленные для соответствующих видов производственных фондов. Однако статьей 9 данного Закона предусмотрено, что порядок налогообложения

⁴⁴ С 1 января 2002 г. порядок начисления амортизации регулируется главой 25 «Налог на прибыль организаций» Налогового кодекса Российской Федерации.

⁴⁵ Например, Постановление ФАС Северо-Западного округа от 15 января 2002 г. по делу № 4137.

⁴⁶ Например, Постановление ФАС Восточно-Сибирского округа от 8 октября 1998 г. по делу № А19-3118/98/Ф02-1182/98-С1, Постановление апелляционной инстанции арбитражного суда Калужской области от 1 декабря 2000 г. по делу № А23-184/3-2000-А.

⁴⁷ Решение арбитражного суда Красноярского края от 16 декабря 1999 г. по делу № А33-7776/99c3.

⁴⁸ Постановление ФАС Московского округа от 26 февраля 2002 г. по делу № КА-А41/633-02.

субъектов малого предпринимательства устанавливается в соответствии с налоговым законодательством. Таким образом, величина себестоимости продукции подлежит регулированию Положением о составе затрат, где в пункте 9 указано, что в амортизацию основных фондов подлежит включению ускоренная амортизация лишь в активной их части»⁴⁹. Соответственно положения данной статьи не могут применяться для включения в себестоимость продукции всей амортизации.

Выводы

В целом по результатам анализа арбитражной практики можно сделать следующие выводы в отношении эффективности положений ныне действующей редакции Федерального закона «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации»:

1. Среди всех мер по защите субъектов малого предпринимательства, предусмотренных Федеральным законом от 12 мая 1995г. № 86-ФЗ «О поддержке малого предпринимательства Российской Федерации», наибольшее число спорных вопросов при рассмотрении арбитражных дел вызывают нормы статьи 9. Кроме того, относительно часто возникают также вопросы, связанные с применением статьи 10 закона.

2. Указанные обстоятельства свидетельствуют о том, что остальные статьи данного закона субъектами малого предпринимательства фактически не применяются. Это значит, что указанный закон, будучи рамочным, содержит мало конкретных норм, которые позволяли бы регулировать спорные моменты в отношениях между субъектами малого предпринимательства, их коммерческими контрагентами и государственными (прежде всего налоговыми) органами. В своем нынешнем виде закон, безусловно, не играет значительной правоустанавливающей роли.

3. В то же время представляется по меньшей мере ошибочным стремление некоторых государственных органов на этом основании ставить вопрос о необходимости отмены указанного закона. Такое решение привело бы, на наш взгляд, к дальнейшему ослаблению правовой защищенности субъектов малого предпринимательства.

Государственные органы, ответственные за политику в отношении малого предпринимательства

Говоря о «плохих институтах», следует обратить внимание, кроме того, на постоянные изменения всей конструкции государственных органов, участвующих в выработке и осуществлении политики на федеральном уровне в отношении МП.

В конце 1991г. был создан Комитет по малому предпринимательству, но всего несколько месяцев спустя он был упразднен; в течение некоторого времени (1992-1994гг.) существовала следующая схема: Государственный антимонопольный комитет как лидер и координатор и другие государственные органы (министерства экономики, финансов и др.) как участники выработки и осуществления политики в области малого предпринимательства; кроме того, был создан Федеральный фонд развития конкуренции и поддержки предпринимательства в качестве финансового органа, отвечающего за поддержку бюджетными средствами такой политики. С 1994-1995гг. разрабатываются специальные государственные программы поддержки МП как инструмент координации усилий государства, включая как федеральный, так и региональный уровень, и частных фирм, общественных организаций в направлении поддержки малого бизнеса (об особенностях этих программ и их эффективности будет сказано ниже). В 1995г., однако, государственная политика вновь претерпевает изменения: создается специальный Государственный комитет по развитию и поддержке малого предпринимательства (при этом, правда, функции заказчика государственных программ поддержки малого предпринимательства остаются за Фондом развития конкуренции, который трансформируется в Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства). Данная ситуация не могла не порождать неразберихи и

⁴⁹ Постановление ФАС Волго-Вятского округа от 20 января 2000 г. по делу № А28-3760/99-200/11.

конфликта интересов между двумя государственными структурами, это, в свою очередь, стало одной из причин того, почему политика государства в отношении МП на федеральном уровне не претворялась в жизнь должным образом. После отставки правительства С.В. Кириенко в августе 1998г. функции поддержки МП вновь были переданы Министерству по антимонопольной политике.

Следует упомянуть не только о сумбурных и непрерывных изменениях организационной схемы государственной политики в отношении МП, но и о непрерывной кадровой чехарде в руководстве ряда ведомств, связанных с осуществлением этой политики. Яркий пример — упоминавшийся Федеральный фонд: с 1993 по 2002 г. здесь сменилось 7 генеральных директоров, с приходом каждого из них начиналось переосмысление концепции, механизмов и инструментов работы фонда. В этих условиях не могло быть и речи о последовательности и постоянстве в осуществлении практической политики.

Далее, ошибочные концепции привели к построению методически весьма слабых, уязвимых схем поддержки МП. Особенно на первом этапе рыночных реформ (1992-1994 гг.), вопреки господствовавшему на уровне кабинета министров либерализму, в политике по отношению к МП доминировала идея о том, что государство от лица общества должно направлять развитие МП, 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 свои областные (республиканские) программы и приступавших к их реализации.

Типичным инструментом такого подхода были льготные кредиты МП 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. В противоположность указанной логике, господствовавшей на уровне институций, отвечавших за политику в отношении МП, либеральная идеология создания равных условий существования 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.

Например, первый набросок государственной программы поддержки МП был разработан Антимонопольным комитетом России еще в сентябре 1991 г., через несколько дней после поражения августовского «путча», однако, после того как Е.Т. Гайдар пришел к руководству правительством, оно сконцентрировалось на сугубо макроэкономических проблемах, интерес к малому бизнесу отсутствовал. Даже в 1992 г., разрабатывая программу приватизации, либеральное правительство не выработало никаких мер, которые позволили бы сочетать приватизацию крупных государственных предприятий с мерами поддержки стартующего малого бизнеса. Неудивительно, что в конце 1993 г., когда идея о необходимости специальной политики в отношении МП вновь возродилась, программа была создана на базе морально устаревших разработок двухлетней давности.

На уровне субъектов Российской Федерации фонд поддержки МП впервые был создан в Мурманске (1990 г.). К настоящему времени в 79 субъектах Российской Федерации уже действуют региональные фонды. Более чем в 30 регионах были приняты собственные программы поддержки МП, примерно в 15 из них были также 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, не имея возможности запретить этот новый сектор экономики, региональные власти просто мирились с его существованием, не оставляя попыток взять под свой контроль, а поддержку оказывали

только карманным структурам. Регистрация и лицензирование отдельных видов деятельности превращались в средство принуждения и контроля.

Конечно, реальные возможности и интеллектуальные ресурсы, направляемые на осуществление политики в области МП в разных регионах, весьма различны. Такие лидеры рыночных реформ, как Москва, Петербург, Новгород Великий, 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 МП) и располагают определенными финансовыми ресурсами для обеспечения проводимой ими политики. Иначе обстоит дело в подавляющем большинстве бедных регионов, дотируемых из федерального бюджета.

Кроме того, значительная часть проблем связана с тем, что местное самоуправление в России до сих пор не обеспечено в правовом отношении и не располагает достаточными средствами и возможностями для соответствующих шагов в области поддержки МП на своей территории, а ничтожная доля налоговых отчислений, поступающих от МП в федеральный и региональные бюджеты, которая достается им в конечном счете, не создает материальной заинтересованности в поддержке «своих» МП.

Тем не менее к настоящему времени во многих регионах создана минимально необходимая инфраструктура поддержки малого бизнеса. Несмотря на огромные трудности, по России в целом действуют свыше 100 агентств поддержки малого предпринимательства и межрегиональных маркетинговых центров, предоставляющих консультационные, бухгалтерские, информационно-маркетинговые и другие услуги, свыше 40 лизинговых компаний, несколько десятков бизнес-инкубаторов. Этого, конечно, мало, учитывая необъятные просторы и степень остроты стоящих перед малыми предпринимателями проблем. К тому же многие из этих институтов поддержки малого бизнеса настолько слабы в финансовом и организационном отношении, что их впору самих «поддерживать» (что, к слову, зачастую и становится задачей различных проектов технического содействия рыночным реформам в России, финансируемых европейскими и американскими партнерами). Однако начало положено, и содействовать превращению этих ростков в саморегулирующуюся систему государственной и общественной помощи МП — одна из актуальнейших задач государства в рамках федеральных и региональных программ поддержки. Но решается она на протяжении уже многих лет из рук вон плохо.

Государственные программы поддержки малого предпринимательства (на федеральном и региональном уровнях) за 1995-2002гг.

Состояние малого бизнеса к настоящему времени заставляет подвергнуть критическому анализу политику государства в этой сфере — в том числе и в той части, в которой ответственность за выработку и осуществление данной политики несли лидеры правового спектра.

В мозаичном, фрагментарном виде система «поддержки развития малого предпринимательства» стала формироваться за 1,5-2 года до принятия Закона «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации». Стартом формирования «целостной системы» послужило принятие данного закона в 1995 г. Как грибы после дождя, в массовом порядке стали появляться и приниматься соответствующие региональные законы и создаваться региональные фонды поддержки предпринимательства.

Согласно Закону «О государственной поддержке малого предпринимательства» в России эта поддержка осуществляется через разработку и реализацию программ поддержки малого предпринимательства. Государственными из них являются только два их вида: федеральные и региональные. Муниципальные программы поддержки относятся к программам местного самоуправления.

Федеральные программы

На федеральном уровне до 2001г. действовала четвертая по счету Федеральная программа поддержки малого предпринимательства. Хотя Закон «О государственной поддержке...» предусматривал ежегодное принятие таких программ, последняя программа, как и предыдущие, была рассчитана на 2 года (2000-2001 гг.), и на ее реализацию было запланировано 140 млн. руб. В силу разных причин разработанный на 2002-2004 гг. проект новой программы Правительство РФ в Государственную Думу не вносило, программа 2000-2001 гг. была пролонгирована на 2002 г. Думается, однако, малое предпринимательство России едва ли почувствовало на себе, что федеральное государство не приняло очередную федеральную программу и на целый год прекратило его «поддерживать».

Все принятые ранее федеральные программы поддержки малого предпринимательства строились примерно по одной и той же схеме:

1. *Декларация цели (или целей) программы.* В программе 1994-1995 гг. главной целью провозглашалось «создание на федеральном уровне экономических, правовых и организационных условий для формирования в России развитой инфраструктуры малого предпринимательства, обеспечивающей его эффективный рост». В программе 1996-1997 гг. — «обеспечение устойчивого развития малого предпринимательства в производственной, инновационной и других сферах экономики»; 1998-1999 гг. — «создание благоприятных условий для устойчивой деятельности малых предприятий»; 2000-2001 гг. (последняя действующая программа, пролонгированная на 2002 г.) — «обеспечение благоприятных условий для развития малого предпринимательства».

2. *Обозначение задач программы.* Только в программе 1994-1995 гг. была заявлена лишь одна задача — содействовать в оснащении субъектов малого предпринимательства современным оборудованием и технологиями. Во всех последующих программах задачи выделялись отдельным блоком (иногда их формулировки дублировали формулировки целей, иногда — направлений поддержки и даже конкретных мероприятий). В таблице 50 перечислены задачи так, как они были сформулированы в федеральных программах.

Таблица 50. Основные задачи федеральных программ поддержки малого предпринимательства

| Федеральная программа 1996-1997 гг. | Федеральная программа 1998-1999 гг. | Федеральная программа 2000-2001 гг. |
|---|--|--|
| Создание правовых, экономических и организационных условий для устойчивого развития малого предпринимательства | | Создание благоприятных условий для устойчивой деятельности малых предприятий |
| | Преодоление административных барьеров на пути предотвращения коррупции и ухода малых предприятий в теневую экономику, максимальная легализация деятельности малого предпринимательства | Преодоление административных барьеров на пути развития малого предпринимательства |
| Целенаправленное формирование системы государственной поддержки малого предпринимательства | Создание региональных центров поддержки предпринимательства | |
| Создание новых рабочих мест | | Создание новых рабочих мест |
| Открытие и поддержка малых предприятий в производственной, инновационной и социальной сферах для обеспечения рынка отечественными товарами и услугами | Стимулирование малого предпринимательства в инновационной деятельности | |
| Поддержание деловой и инвестиционной активности, развитие конкуренции на рынке товаров и услуг | | |
| | | Создание условий для производства импортозамещающей продукции |
| Инициирование финансово-кредитных и инвестиционных механизмов, поиск новых источников финансирования предпринимательской деятельности, прежде всего за счет собственных возможностей эффективно развивающихся малых предприятий | Ускоренное освоение новых кредитно-инвестиционных механизмов -франчайзинга, микрокредитования, инвестиционных конкурсов, условий, облегчающих доступ субъектов малого предпринимательства к финансовым, информационным, производственным и другим ресурсам. Поддержка образования кредитных и инвестиционных союзов, обществ взаимного страхования, кредитно-инвестиционных и гарантально-инвестиционных организаций | Разработка и внедрение прогрессивных финансовых технологий поддержки малого предпринимательства, консолидация средств для финансирования приоритетных направлений малого предпринимательства, интеграция финансовых механизмов малого предпринимательства в общую кредитно-финансовую систему России |
| | Содействие активному включению малого предпринимательства в деятельность по стандартизации, метрологическому обеспечению и сертификации продукции и услуг | |
| Широкое распространение типовых элементов инфраструктуры, созданных в рамках программных разработок в 1994-1995 гг. | | |
| | Разработка и реализация новых программ подготовки молодых менеджеров и предпринимателей | |
| | Развитие международного сотрудничества в сфере малого | Расширение внешнеэкономической деятельности малых предприятий, |

| | | |
|--|--|--|
| | предпринимательства | привлечение зарубежных инвестиций в сектор малого предпринимательства |
| | Укрепление социального статуса, повышение престижа и обеспечение безопасности предпринимателей | |
| | Создание условий для привлечения регионов к решению проблем малого предпринимательства | |
| | | Предоставление адресной методической, информационной, консультационной, образовательной и правовой поддержки малым предприятиям в рамках инфраструктуры поддержки малого предпринимательства |
| | | Привлечение малых предприятий для выполнения государственного заказа |

3. *Декларирование основных направлений поддержки.* Традиционно во всех программах планировалась работа над формированием и/или совершенствованием нормативно-правовой базы поддержки малого предпринимательства; формированием и/или совершенствованием механизмов кредитно-финансовой и инвестиционной обеспеченности малого бизнеса, а также планировались мероприятия по обучению и/или кадровому обеспечению малого предпринимательства, формированию и совершенствованию инфраструктуры его поддержки (см. таблица 51). Традиционным направлением является и «международное сотрудничество в сфере малого предпринимательства».

Таблица 51. Направления государственной поддержки малого предпринимательства, сформулированные в федеральных программах

| Федеральная программа 1994-1995 гг. | Федеральная программа 1996-1997 гг. | Федеральная программа 1998-1999 гг. | Федеральная программа 2000-2001 гг. |
|---|---|--|---|
| Формирование нормативно-правовой базы поддержки малого предпринимательства | Формирование нормативно-правовой базы поддержки и развития малого предпринимательства | Нормативно-правовое обеспечение | Нормативно-правовое обеспечение малого предпринимательства |
| | Формирование инфраструктуры поддержки и развития малого предпринимательства | <i>ИНФРАСТРУКТУРА ПОДДЕРЖКИ*</i> | Повышение эффективности использования созданной инфраструктуры поддержки малого предпринимательства и информационных систем |
| Совершенствование системы финансовой поддержки малого предпринимательства | Финансово-кредитная и инвестиционная поддержка малого предпринимательства | <i>Производственная и финансовая инфраструктура</i> | Развитие прогрессивных финансовых технологий |
| Производственно-технологическая поддержка малого предпринимательства | Производственная и инновационная поддержка малых предприятий. Создание новых рабочих мест | | |
| Создание системы информационного обеспечения малого предпринимательства | Информационное обеспечение малого предпринимательства | <i>Информационная политика по отношению к средствам массовой информации</i> | Научно-методическое и кадровое обеспечение малого предпринимательства, взаимодействие со средствами массовой информации и пропаганда предпринимательской деятельности |
| Подготовка, переподготовка и повышение квалификации кадров, специализирующихся в области малого предпринимательства | Научно-методическое и кадровое обеспечение малого предпринимательства | <i>Методическое и научно-аналитическое обеспечение</i> <i>Обучение менеджеров, предпринимателей, государственных служащих</i> | |
| Содействие внешнеэкономической деятельности субъектов малого предпринимательства | | Интеграция в рамках СНГ и международное сотрудничество | Международное сотрудничество в сфере малого предпринимательства |
| Мероприятия по государственной поддержке малого предпринимательства в регионах Российской Федерации с долевым участием Фонда поддержки предпринимательства и развития конкуренции | | | |
| | Социальная защищенность и безопасность в малом предпринимательстве | | |

| | | | |
|--|--|---|--|
| | | ПОДПРОГРАММЫ: «Привлечение военнослужащих, увольняемых в запас, и членов их семей в малое предпринимательство», «Поддержка малого предпринимательства в жилищно-коммунальном хозяйстве», «Поддержка малого предпринимательства в сельской местности», «Использование возможностей малого предпринимательства при реструктуризации и банкротстве крупных предприятий» | Реализация приоритетных направлений развития малого предпринимательства (по сути -поддержка малого бизнеса определенной отраслевой направленности) |
|--|--|---|--|

Выделенное курсивом цветом в Программе 1998-1999 гг. значилось как одно направление, включающее в себя 4 блока мероприятий (поднаправлений).

4. В рамках каждого направления формулировались конкретные мероприятия, включаемые в программу. Ответственным за каждое мероприятие назначалось министерство или ведомство (зачастую это была группа ведомств) либо какая-то из «негосударственных организаций инфраструктуры предпринимательства» (например, Российское агентство поддержки малого и среднего бизнеса, Академия менеджмента и рынка и т.д.)- Каждое мероприятие имело ресурсную обеспеченность (против каждого мероприятия фиксировалась сумма в рублях). Для примера приводим одно из таких мероприятий из программы 1996-1997гг. (см. таблицу 52).

Таблица 52. Типичный пример планирования конкретного мероприятия в федеральной программе 1996-1997гг.

| Мероприятие | Срок исполнения | Исполнители | Результативность | Источники финансирования | Стоимость, млрд. руб. (на 1996 г.) |
|--|-----------------|---|--|--|------------------------------------|
| Разработка учебных программ по основам нравственности и этики в предпринимательской деятельности | 1996 год | ГКРП России, Минобразование России, ТПП России, общественные объединения предпринимателей | Обеспечение высокого нравственного уровня предпринимателей | Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства (бюджетные средства) | 0,5 |

В таблице 53 представлена информация о федеральных программах и объемах их финансирования, подготовленная в начале 2001г. для представления в Правительство РФ Министерством по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства.

Программы государственной поддержки малого бизнеса как на федеральном, так и на региональном уровне в основном своих целей никогда не достигали. И это не так уж плохо — ведь зачастую то, что называли «программой», по сути, представляло собой расплывчатый план мероприятий, для которого характерны:

- нечеткость определения конечных целей, делающая невозможным контроль за их достижением;
- неполнота мер, предусматриваемых для достижения желаемых результатов;
- неопределенность ожидаемых результатов мероприятий;
- нечеткость определения ответственности за реализацию различных мер;

- нескоординированность мер поддержки, осуществляемых по разным направлениям;
- необоснованность сроков реализации мер и несогласованность логически связанных мер по срокам выполнения;
- нереалистичность программы из-за ее ресурсной необеспеченности;
- изначальная нацеленность на «освоение», прямое и косвенное «растаскивание» бюджетных средств (насколько известно, средства из внебюджетных источников за все годы реализации всех федеральных программ так и не были привлечены);
- повторяемость одних и тех же мероприятий из программы в программу с изначальным пониманием того, что большинство из них снова не будет выполнено.

Таблица 53. Утверждение и финансирование федеральных программ поддержки малого предпринимательства

| Федеральная программа государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации | Постановление Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации | Постановление Правительства Российской Федерации | Объемы средств федерального бюджета, заложенные в программе | Всего профинансировано | Исполнение мероприятий программ, % |
|---|---|--|---|---------------------------------|------------------------------------|
| 1994 -1995 гг. | Не принималось | 29.04.94 г. №409 | 18,38 млрд. руб. в ценах 1993 г. | 5,7 млрд. руб. | 31 |
| 1996 -1997 гг. | 07.07.96 г. №444-Н-ГД | 18.12.95 г. по 1256 | 386,6 млрд. руб., по данным ФФПМГР | 270 млрд. руб., по данным ФФПМП | 70 |
| 1998-1999 гг. | Не утверждена | 03.06.98 г №697 | 100 млн. руб. | 0 | 0 |
| 2000-2001 гг. | 14.04.00 г. № 298-III-ГД | 14.02.00 г. №121 | 140 млн. руб. | 140 млн. руб. | - |

Основным недостатком федеральных (как и большинства региональных) программ следует также назвать отсутствие глубокого анализа результатов, достигнутых/не достигнутых в ходе реализации предыдущих программ. Так, ни в одной федеральной программе сколько-нибудь серьезно не оценивалась эффективность предыдущей (влияние вложенных в реализацию программ средств федерального бюджета на основные параметры развития малого предпринимательства в стране), зачастую даже не перечислялись мероприятия, которые были или не были выполнены.

В федеральной программе на 1998-1999гг. были, например, выборочно (на разные даты) перечислены основные показатели малого предпринимательства, фиксируемые Госкомстатом: общее число МП, количество занятых в этом секторе, объемы выручки — все это без какой-либо связи ни с данной программой, ни с предыдущими. Кстати, федеральная программа 1998-1999гг. была единственной, в которой признавалось, что из 81 намеченного предыдущей программой мероприятия полностью было выполнено только 53%, частично — 25% и не выполнено — 22%. Правда, причины этого, как всегда, были «объективными»: «излишние административные барьеры», «другие неблагоприятные условия при создании и функционировании малых предприятий», а также «нечеткая согласованность действий исполнителей реализации мероприятий», «организационные просчеты», «нарушения при финансировании мероприятий программы и недостаток ресурсов». В федеральной программе на 2000-2001гг. уже не было необходимости в таком анализе, поскольку предыдущая не реализовывалась из-за полного отсутствия финансирования.

Из программы в программу кочует фраза о сложившейся системе поддержки малого предпринимательства, включающей государственную и негосударственную инфраструктуру (государственные органы, федеральный и региональные фонды, торгово-промышленные палаты, Российское агентство поддержки малого и среднего бизнеса, Академия менеджмента и рынка и т.д.). Анализа эффективности работы этой инфраструктуры, получающей все же

некоторое бюджетное финансирование, ни одна программа также не давала.

В программе на 1994-1995гг. не было никакого упоминания о том, каким образом будут замеряться ее результаты (эффективность реализации). Программа на 1996-1997гг. была в этом отношении уже «новаторской», поскольку содержала небольшой специальный подраздел «Оценка ожидаемой эффективности»: «В результате реализации Программы должен быть обеспечен рост числа малых предприятий в 1,5-2 раза и количество их составит 2-2,5 миллиона. Это обеспечит значительный (около 1 млн.) прирост новых рабочих мест. В 1996 году доля малых предприятий в валовом продукте должна возрасти до 15-20 процентов и составить 200-240 трлн. рублей. Это позволит получить дополнительные товарные ресурсы, резко повысить уровень конкуренции среди отечественных товаропроизводителей и тем самым повлиять на сдерживание роста цен. Программа носит антиинфляционный характер, обеспечивая возвратность средств в пределах срока реализации основных ее мероприятий». Правда, реальные результаты оказались совершенно иными — роста малого предпринимательства в эти годы не произошло.

Раздел «Оценка эффективности от реализации программы» содержала и федеральная программа на 1998-1999гг. Предусматривалось увеличить число малых предприятий до 900-950 тыс., а численность занятых в малом предпринимательстве — до 13,5-14,5 млн. человек, создать новые рабочие места в производственной и инновационной сферах (без цифровых показателей), расширить налогооблагаемую базу, повысить собираемость налогов с малых предприятий в бюджеты всех уровней, снизить уровень теневого оборота в сфере малого предпринимательства (без цифровых показателей), увеличить вклад малого предпринимательства в валовой внутренний продукт до 13-14%. Ни один из этих результатов также достигнут не был. С 1996г. до настоящего времени число действующих малых предприятий в стране остается практически неизменным и составляет порядка 840-890 тыс. (подробнее см. 1-ю главу книги).

Аналогичный раздел, связанный с оценкой эффективности, имелся и в программе на 2000-2001гг.: «К концу 2001 года после выполнения программных мероприятий мерами государственной поддержки должны быть охвачены от 200 до 250 тыс. малых предприятий. В рамках выполнения мероприятий Программы предполагается обеспечить условия для сохранения действующих и вновь созданных малых предприятий и предпринимателей без образования юридического лица, позволяющие увеличить число рабочих мест в сфере малого предпринимательства до 8,5 млн., обеспечив при этом источниками доходов до 30 млн человек. Предполагается, что по завершении мероприятий Программы общий вклад малого предпринимательства в валовой внутренний продукт увеличится до 12 процентов». Однако большинство этих показателей также не были достигнуты.

В качестве примера «охвата» МП мероприятиями федеральных программ можно привести данные исследования ИКЦ «Бизнес-Тезаурус», проведенного весной 2001г. в 6 регионах РФ (опрошено 568 малых предприятий). С Федеральной программой государственной поддержки малого предпринимательства 1994-1995гг. были знакомы только 12,0% опрошенных предпринимателей, с программой 1996-1997гг. — 11,8%; 1998-1999 гг. — 21,7%; с программой 2000-2001 годов — почти треть опрошенных (30,2%). Таким образом, степень знакомства малого бизнеса с федеральными программами поддержки предпринимательства год от года неуклонно растет. Однако, отвечая на вопрос, насколько эти программы повлияли на изменение условий деятельности субъектов малого бизнеса, преобладающая часть предпринимателей сказали, что практически не повлияли (47,3% респондентов). Пятая часть всех ответивших на данный вопрос была уверена, что федеральные программы все-таки смогли улучшить условия для ведения бизнеса (19,8% отметили, что программы обеспечили некоторое улучшение условий, и всего 0,2% — что обеспечили существенное улучшение этих условий). Нашлись и такие предприниматели, которые утверждали, что федеральные программы повлекли за собой даже ухудшение условий их деятельности.

Примерно так же оценили опрошенные предприниматели влияние федеральных программ поддержки малого бизнеса на результативность деятельности субъектов малого предпринимательства. Относительно большая часть респондентов по всей выборке в целом

(36,1%), как и при ответах на предыдущий вопрос, выбрала вариант «практически не повлияли». Чуть меньше опрошенных (29,1%) затруднились с ответом на этот вопрос. Позитивную оценку влияния федеральных программ поддержки на результативность сектора МБ дала такая же доля всех респондентов, как и при оценке влияния программ на условия деятельности малых предприятий (20,0% против 20,0%). Определенная часть опрошенных предпринимателей считает, что федеральные программы негативно влияют на малый бизнес. В частности, 14,8% всех опрошенных полагают, что реализация федеральных программ поддержки привела к снижению результативности деятельности субъектов малого бизнеса.

При подготовке очередной федеральной программы, одним из элементов которой стало увеличение срока ее действия с 2 до 3 лет (2002-2004гг.), также пришлось столкнуться с серьезными трудностями. Проект ее, разработанный в первой половине 2001г., на первом этапе хотя и с трудом, но прошел через сито согласований примерно с 20 министерствами и ведомствами и был внесен в Правительство РФ для утверждения, но так и пролежал там целый год. Затем согласование проекта пошло по новому кругу, появились новые предложения, противоречавшие друг другу, причем многие противоречия носят неустранимый характер. К настоящему времени проект программы превратился в проект комплекса мероприятий, который так и не принят, хотя в бюджете на 2003г. на государственную поддержку малого предпринимательства заложено 100 млн. рублей.

Последние два-три года активно обсуждается вопрос об увеличении масштабов не прямого финансирования (кредитования) малого бизнеса, а косвенного финансирования механизмов поддержки малого предпринимательства, что на практике выражается в финансировании так называемой инфраструктуры малого предпринимательства. Однако надо признать, что на практике эта идея и раньше сводилась, и, как можно предположить, в будущем также сведется к финансированию совершенно конкретных объектов, обеспеченных серьезными лоббистскими возможностями и не подпускающих к бюджетным финансовым источникам «конкурентов».

В целом механизм федеральных государственных программ поддержки развития малого предпринимательства себя не оправдал. Малый бизнес в России существует и развивается сам по себе, федеральные программы поддержки и развития малого предпринимательства реального влияния на его положение на оказывают.

Региональные программы

Согласно опросу ИКЦ «Бизнес-Тезаурус» с региональными программами поддержки предприниматели еще менее знакомы, чем с федеральными. О том, что они знакомы с программой поддержки малого предпринимательства в своем регионе, по всей выборке ответили 28,5% предпринимателей. Так, из шести обследованных в 2001г. регионов наибольшее число знакомых с программой находится в Екатеринбурге (46,5%), наименьшее — в Курске (18,3%) и Новосибирске (19,2%). «Нет» на вопрос о знакомстве с региональными программами поддержки ответили 58,7% предпринимателей. Наибольшее количество предпринимателей, которые не познакомились с программой поддержки малого бизнеса в своем регионе, проживает в Новосибирске (89,8%), наименьшее — в Екатеринбурге (49,5%) и Москве (52,0%).

По данным Федерального фонда поддержки малого предпринимательства (ФФПМП), проведенного в начале 2001г. обследование 84 региональных программ, в установленном порядке утверждены и действовали программы поддержки малого предпринимательства в 66 регионах, в 17 регионах были разработаны проекты таких программ, а в 1 регионе программа отсутствовала.

Основным недостатком региональных государственных программ поддержки малого предпринимательства следует считать то, что в предыдущие годы большинство этих программ разрабатывалось на основе федеральной программы, а фактически и тексты программ, и мероприятия просто калькулировались без учета спроса, возможностей и особенностей развития малого бизнеса на местах. Попытка уйти от такого калькулирования

первоначально была предпринята в проекте программы на 2002-2004гг. — там предлагалось проводить конкурсы региональных и специальных программ и проектов, построенных исключительно на региональном «материале», и частично финансировать их за счет федеральной программы. Однако, поскольку сама программа стала комплексом мероприятий, об этой идее уже никто не вспоминает.

Многолетнее «переписывание» приоритетных федеральных мероприятий с целью получить под это средства из федерального бюджета также приводило к тому, что региональные программы не выполнялись, а то, что выполнялось, было крайне неэффективным. В целом, при обилии региональных и муниципальных программ поддержки малого предпринимательства и их «реализации» в течение последних 7-9 лет, комплексного и детального анализа (оценки) результатов реализации региональных программ и их эффективности государственными органами (МАП России, ФФПМП) не проводилось. Есть общая экспертная оценка, сделанная МАП России и ФФПМП на основе анализа информации о состоянии малого предпринимательства в субъектах РФ за 2000г. (информацию представили 43 региона): «Вследствие реализации мероприятий региональных программ создано 143 тысячи рабочих мест, средняя стоимость создания одного рабочего места составила 30 тыс. руб., профинансирован 1421 проект, отчисления в консолидированный бюджет составили 11 495,8 млн. руб., объем продукции, выпускаемой малыми предприятиями, увеличился на 17 684,8 млн. руб.». Однако такие оценки вызывают серьезные сомнения.

Более или менее постоянный мониторинг и анализ ФФПМП в настоящее время ведет в отношении выделяемых на финансирование федеральной и региональных программ бюджетных средств, движение которых в последние полтора года стало более прозрачным.

По данным доклада, представленного Министерством по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства в Правительство РФ в начале 2001г. («Об итогах реализации Федеральной программы государственной поддержки малого предпринимательства за 2000 год и мерах по его государственной поддержке на долгосрочную перспективу»), в 66 субъектах Российской Федерации региональные программы поддержки малого предпринимательства реализовывались с привлечением средств бюджетов субъектов Российской Федерации. Фактическое выделение бюджетных средств на реализацию этих программ составило в 2000 г. около 980 млн. руб. По данным МАП России, 20 региональных программ реализовывались в основном (более 50%) за счет финансирования из средств Федерального фонда поддержки малого предпринимательства (ФФПМП); 18 региональных программ — исключительно из средств региональных бюджетов и привлеченных средств из внебюджетных источников; 14 региональных программ осуществлялись (более 50%) за счет средств региональных бюджетов и привлеченных ими средств, но с незначительным участием ФФПМП; 11 региональных программ — приблизительно на паритетных началах между ФФПМП и региональным бюджетом. При этом консолидированное финансирование региональных программ в 2000 г. было предусмотрено в размере 1022,1 млн. руб. (из них почти половина, 502 млн. руб., приходилась на Москву). При недофинансировании программ региональными бюджетами на 1 ноября 2000 г. фактически объем финансирования программ регионами (без Москвы) составил 38,7% от общего объема финансирования региональными бюджетами. Правда, Москва выделила на реализацию своей программы 111,9% средств от запланированного.

Отметим, что независимых обобщающих исследований, касающихся анализа (оценки) результатов реализации региональных программ поддержки малого предпринимательства, за последние 3-4 года не проводилось. В этой связи представить по-настоящему объективную картину не представляется возможным. Оценку же результатов, содержащуюся в самих региональных программах, нельзя признать объективной, поскольку онадается теми, кто отвечает за реализацию этих программ. А за их невыполнение, как выразился один из представителей регионального органа власти, «начальство по головке не гладит».

В качестве положительных примеров постоянного мониторинга и оценки результатов реализации прежних программ можно отметить два региона: Нижегородскую и Томскую области. Сравнительно неплохой анализ реализации предыдущих программ делался в

программах поддержки предпринимательства Ростовской области.

Так, в двух разделах доклада «О ходе выполнения областной Программы поддержки предпринимательства на 1996-1997гг. и основных направлениях проекта программы на 1998-1999гг.» представитель администрации Нижегородской области попунктно проанализировал ход реализации предыдущей программы поддержки, выполнение ее мероприятий и основные результаты, в числе которых: организация выставок-ярмарок и семинаров в районах и городах области, лизинг автомобилей и перерабатывающего оборудования, организация выставок и конференций, создание палаты ремесел, реализация программы финансирования малых предприятий области Сбербанком РФ по соглашению с администрацией области, создание сервера, выпуск журнала, разработка и реализация совместных программ с международными организациями (палаты ремесел г.Дортмунда, инвестиционные фонды Швейцарии и Великобритании). Далее подробно рассказано, как реализация этих и иных мероприятий в 1996-1997гг. отразились на развитии малого предпринимательства в Нижегородской области, на динамике его основных показателей по отношению к 1995 г. (в разрезе отраслей и муниципальных образований области).

В целом приходится констатировать, что региональные программы поддержки малого предпринимательства в послекризисный период реализовались вяло, поскольку в значительной степени ориентировались на федеральную программу, которая в эти годы не финансировалась. Говорить об их результивности и эффективности не приходится — в большинстве региональных программ 2000-2001гг. вопросы реализации предыдущих программ деликатно замалчиваются.

Таким образом, *действующий до настоящего времени механизм государственной поддержки малого предпринимательства через разработку и реализацию региональных программ поддержки малого предпринимательства также себя не оправдал*.

Дебюрократизация (дерегулирование) экономики и малое предпринимательство

Особого рассмотрения заслуживает правительенная политика трех последних лет, направленная на дебюрократизацию и дерегулирование экономики. Изначально декларировалось, что от «зарегулированности», «избыточного административного регулирования», большого объема действующих в экономике институциональных и неинституциональных «административных барьеров» страдает прежде всего малый бизнес.

Утверждалось, что высокий уровень административных барьеров имеет ряд серьезных негативных последствий для российской экономики, главные из которых: прямые потери, обусловленные ростом цен; косвенные потери из-за недопроизводства валового внутреннего продукта; общее ухудшение предпринимательского климата и снижение инвестиционной привлекательности отдельных секторов экономики и регионов страны. По оценкам, величина прямых ежемесячных потерь от преодоления административных барьеров в сфере производства и торговли составляла до 2001г. от 18 до 19 млрд. руб. Косвенные потери от избыточных административных барьеров составляли до 2001г. 5-7% ВВП.

Авторы основываются на следующем определении «административных барьеров»⁵⁰: с точки зрения бизнеса это те установленные государством или местным самоуправлением обязательные правила ведения экономической деятельности, при исполнении которых частные издержки для субъекта экономической деятельности превышают его частные выгоды с учетом эффекта дохода. Таким образом, те правила, при которых частные издержки бизнеса меньше частных выгод, получаемых от установления данных правил, административными барьерами для бизнеса не являются. Иными словами, отнюдь не всякие правила и контрольные процедуры являются «злом», как иногда в запальчивости утверждают некоторые лоббисты малого предпринимательства, а только те, установление/осуществление которых приводят к чистым индивидуальным и общественным

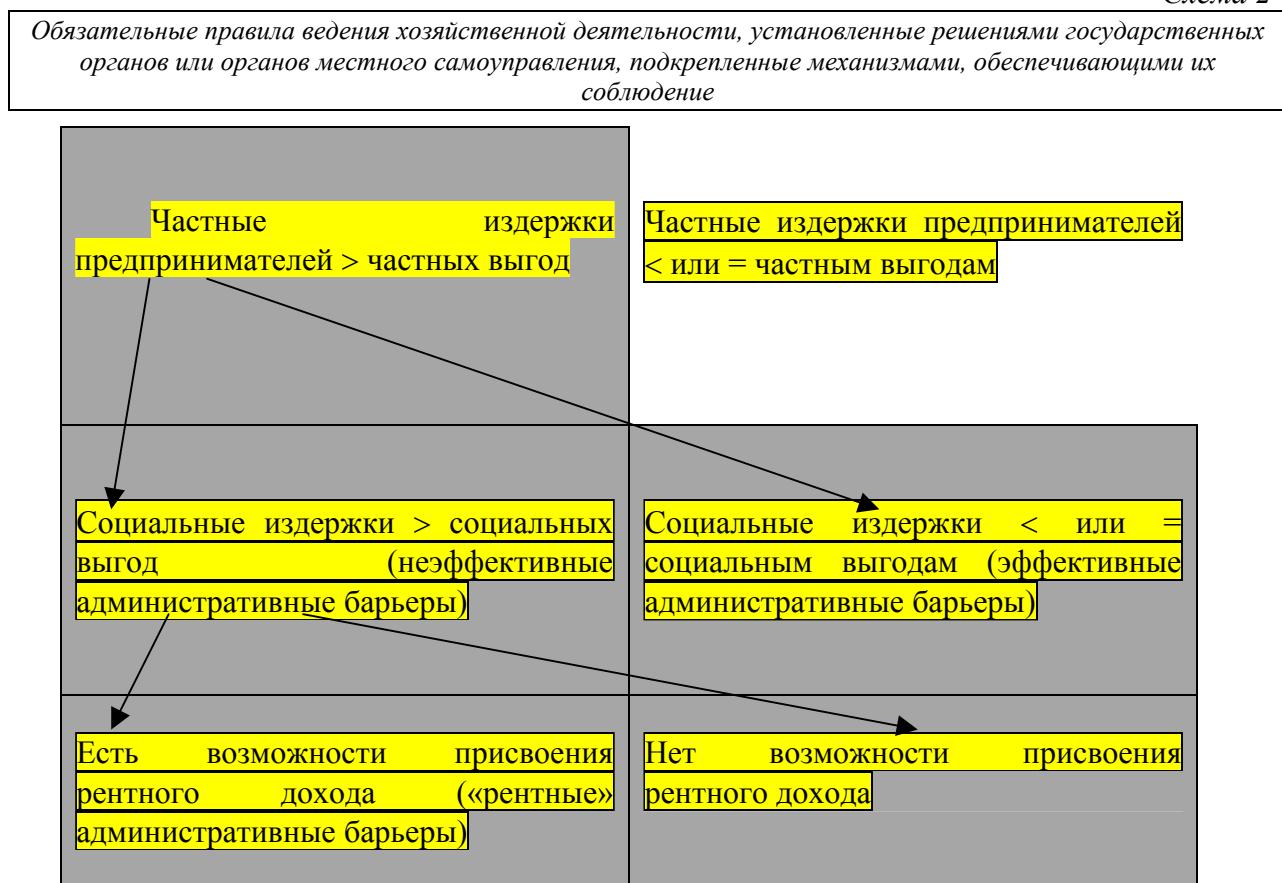
⁵⁰ Административные барьеры в экономике: институциональный анализ /Аузан А.А., Крючкова П.В. М.: ИИФ «Спрос» КонфОП, 2002. С. 22, 24.

потерям. (Для наглядности см. схему 2).

В период формирования концепции по дерегулированию предпринимательской деятельности существовало два подхода к решению проблемы, связанной с ликвидацией (или минимизацией, оптимизацией) противоречий действующего законодательства и соответственно ликвидацией/минимизацией масштабов внеэкономических барьеров для предпринимателей.

Первый подход — радикальный, революционный. Упрощенно его можно сформулировать таким образом: отмена всего прежнего законодательства (или по меньшей мере его игнорирование), разработка и принятие новых («хороших») законов. В определенной степени именно этот подход был реализован в августе 2001г. принятием законов «О государственной регистрации юридических лиц», «О лицензировании отдельных видов деятельности», «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)». Этот вывод относится и к Закону «О техническом регулировании».

Схема 2



Примечание: ячейки, «залитые» серым цветом, — это и есть административные барьеры.

Второй подход (эволюционный) связан с анализом реальной правоприменительной практики (что может дать только реальная арбитражная практика), выявлением на этой основе «противоречивых» норм и положений и их «стыковкой» между собой (устранение противоречий). Этот подход при разработке так называемого «пакета Грефа» не применялся, в результате принятное законодательство вступило в противоречие с уже действующим «ведомственным» законодательством, что во многом запутало правовое поле. То есть новые законы не устранили существующих противоречий в законодательстве, которое регулирует различные стороны предпринимательской деятельности. Более того, новые законы, не «состыкованные» с действующей правовой базой, в перспективе создали новые проблемы и противоречия, что практика уже обозначила. Достаточно распространено мнение, что норма, принятая более поздним законом, в случае обнаружения каких-либо правовых коллизий

имеет приоритет над нормой, принятой более ранним законом. Однако действующее законодательство никак не обозначает такую приоритетность, а арбитражная практика не подтверждает это циркулирующее среди значительной части экспертов мнение.

Что предполагало сделать государство в сфере дерегулирования?

Цели, которые ставились в «программе Г. Грефа», разработанной в 2000-2001гг. в области дерегулирования экономики («Основные направления социально-экономического развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу»), формулировались как «коррекция форм государственного вмешательства в экономику, отказ от избыточного бюрократического регулирования (ослабление бюрократического давления на бизнес) и повышение эффективности действий государственной власти в тех сферах, где ее участие абсолютно необходимо».

В качестве основных назывались следующие меры:

- снижение барьеров на пути входа бизнеса в рынок (упрощение процедуры регистрации юридических лиц по принципу «единого окна», сокращение перечня лицензируемых видов деятельности и введение единого порядка лицензирования, упрощение процедуры согласования инвестиционной документации/экспертизы по принципу «единого окна»);

- устранение технических барьеров в процессе производства и торговли (реформа системы стандартизации и сертификации);

- устранение излишнего и неэффективного административного регулирования предпринимательской деятельности (упрощение системы формальных административных требований к бизнесу, радикальное сокращение числа контрольно-разрешительных органов и упорядочение их работы, устранение практики дублирующих проверок и снижение общего числа проверок, исключение возможности совмещения государственными органами власти функций участия в хозяйственной деятельности, ограничение ведомственного нормотворчества и т.д.);

- обеспечение согласованности действий федеральных и региональных органов власти (формирование механизма представления интересов граждан и организаций через саморегулируемые организации, ревизия нормативных актов на предмет кодификации санитарных норм, норм противопожарной охраны, дублирующих норм по охране труда, организаций торговли и общепита, нормативное разделение функций регулирующих и надзорных органов т.д.).

Предполагалось, что для решения этих задач будет разработан и принят ряд федеральных законов, в соответствие с которыми будет приведено все иное законодательство, в той или иной степени связанное с регулированием (администрированием) предпринимательской деятельности. Ключевыми должны были стать следующие законы:

- 1) «О государственной регистрации юридических лиц»;

- 2) «О лицензировании отдельных видов деятельности» (новая редакция);

- 3) «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)» (и соответственно новая редакция Закона «О защите прав потребителей»);

- 4) «О стандартизации и подтверждении соответствия» (первый вариант названия закона);

- 5) «Об организациях саморегулирования в Российской Федерации» (первый вариант названия закона).

Что фактически сделало государство в сфере законодательства по дерегулированию?

В настоящее время из первоначально замышлявшихся законов:

- приняты одновременно (август 2001г.), но вступили в действие в разное время: «О государственной регистрации юридических лиц», «О защите прав юридических лиц и

индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)», а также приняты изменения и дополнения в Закон «О лицензировании отдельных видов деятельности»;

• принят гораздо позже и вступил в действие только летом 2003г. Закон «О техническом регулировании»⁵¹;

• еще не вынесены на рассмотрение Государственной Думы Закон «О саморегулируемых организациях», а также дополнения и изменения в Закон «О защите прав потребителей».

В итоге процесс дебюрократизации/дерегулирования не завершен (особенно в части «чистки» прежнего законодательства, пересекающегося с новыми законами, регулирующими процедуры регистрации, лицензирования и проведения проверок бизнеса). По-видимому, адекватным образом задачи дебюрократизации могут быть реализованы лишь наряду с масштабной административной реформой и реформой государственной службы, по сути — с созданием вместо нынешней системы власти-собственности⁵² подлинно правового демократического государства.

Об этом говорит анализ ситуации, складывающейся после вступления в силу законов «первой волны дебюрократизации»⁵³. Он красноречиво свидетельствует, что ситуация в целом не улучшилась, а местами даже усложнилась. Причина прежде всего в том, что прежняя правовая (законодательная) база не была своевременно приведена в соответствие с законодательными нормами «пакета Грефа». Таким образом, в ряде аспектов противоречивость в нормах законов, регулирующих взаимодействие консолидированного государства (в том числе органов контроля как составной части государства) и бизнес-сообщества, даже возросла. В результате ожидания представителей малого и среднего бизнеса от «пакета по дерегулированию» оказались нереализованными, что может дать негативный эффект в виде дальнейшего отчуждения малого предпринимательства от государства.

Судя по всему, слабый эффект принесло и принятие Федерального закона «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)». Во время опроса Международного института гуманитарно-политических исследований⁵⁴ весной — летом 2002г. около 52% опрошенных предпринимателей отметили, что частота возникновения конфликтных ситуаций с проверяющими после принятия Закона «О защите прав юридических лиц...» практически не изменилась, при этом около 33% респондентов затруднились ответить на этот вопрос. Как показывает этот же опрос, основной способ выхода из конфликтной (спорной) ситуации — компромисс с проверяющими (на это указывают более 50% опрошенных).

Наибольшие нарекания вызывают действия правоохранительных органов: практически в *каждом* интервью речь шла о том, что действия милиции — самая больная тема, поскольку представители милиции, по сути, игнорируют новый закон. Представители УВД занимают жесткую позицию, считая, что имеют право действовать только в соответствии со «своими», «отраслевыми» законами («О милиции», «Об оперативно-розыскных мероприятиях»). То есть практически наиболее острую проблему — масштаб проверок (как считает милиция — оперативно-розыскных и иных мероприятий) — Закон «О защите прав...» не решил, хотя первоначально декларировалось, что он будет распространяться и на действия милиции.

Среди причин возникновения конфликтных ситуаций между предпринимателями и проверяющими инспекторами первое место заняла нечеткость правовых норм (47,5%

⁵¹ В самой начальной стадии разработки проект закона назывался «О стандартизации и подтверждении соответствия».

⁵² См.: Нуреев Р., Рунов А. Неизбежна ли деприватизация?

⁵³ Ниже используются материалы 3 проектов, выполненных различными исследовательскими организациями (Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства, ИКЦ «Бизнес-Тезаурус», Международный институт гуманитарно-политических исследований) на средства грантов Московского общественного научного фонда (МОНФ) в 2001-2002 гг. (подробнее см.: <http://www.nisse.ru>).

⁵⁴ В опросе приняло участие 1007 предприятий пяти регионов РФ; более подробно см.: Афанасьева Т.П., Пуденко Т.И. Государственный контроль малого бизнеса и правовое регулирование защиты прав предпринимателей. М.: Международный институт гуманитарно-политических исследований, 2002.

опрошенных).

Типичные нарушения при проведении государственного контроля. Респондентам в ходе исследования было предложено выбрать 5 из 16 наиболее часто встречающихся нарушений, которые, по мнению бизнесменов, допускают проверяющие из органов контроля (надзора) и которые в тексте закона сформулированы либо как требования к порядку проведения и оформления мероприятия по контролю, либо как его ограничения. Абсолютным лидером среди нарушений стало *требование проверяющими предоставления документов, информации, образцов продукции, не относящихся к предмету проверки*, — 46,5% ответов. Далее следуют *следующие нарушения*:

- проверяется выполнение требований, не относящихся к компетенции органа госконтроля, осуществляющего проверку (30%);
- плановые мероприятия по контролю проводятся чаще, чем один раз в два года (29%);
- не предоставляется необходимая информация, относящаяся к предмету проверки (28,2%);
- отсутствует распоряжение о проведении мероприятия по контролю (21%).

По-прежнему многочисленны нарушения как самого порядка проведения контрольных мероприятий, так и оформления результатов контрольных мероприятий. Наиболее распространенным нарушением является то, что в распоряжении *не определяются цели, задачи и предмет проводимого мероприятия по контролю*, — его отметили 47,5% респондентов.

К мерам по дебюрократизации, судя по всему, быстрее приспособился не малый бизнес, а бюрократический аппарат — в первую очередь та его часть, которую можно обозначить как «совокупный контролер». В органах контроля (надзора), подпадающих под действие Закона «О защите прав юридических лиц...», вырабатываются способы и механизмы преодоления имеющихся в законе формальных ограничений (та же самая адаптация)⁵⁵. Не следует забывать, что для этих органов возможность реализовывать и перманентно воспроизводить свои контрольные функции — один из способов подчеркнуть необходимость своего существования. В итоге:

1. Принятие трех законов из «пакета Грефа» — пакета законов по дебюрократизации (дерегулированию) предпринимательской деятельности в целом не снизило уровня административной нагрузки на малый бизнес.
2. Принятие этих законов породило ряд новых коллизий, к которым предпринимательскому сообществу приходится адаптироваться.
3. Принимаемое законодательство по дебюрократизации быстрее осваивается не малым бизнесом, а регистрирующими и лицензирующими органами, органами государственного контроля (надзора).

Что еще предстоит сделать?

На начальной стадии разработки «пакета по дерегулированию» Министерство экономического развития и торговли РФ декларировало: «Принципиально важно рассмотрение единого пакета документов, включающего все названные выше законопроекты. Иной подход неизбежно приведет к рассогласованности предлагаемых мер и не позволит кардинально улучшить систему регулирования предпринимательской деятельности». Речь шла о том, что скоррелированные друг с другом законопроекты единым пакетом пройдут через правительство и будут внесены в Госдуму. Этот подход не был

⁵⁵ Во время проведения одного из исследований НИСИПП в административном центре одного из субъектов РФ представитель противопожарной службы предложил несколько вариантов «беспроблемного обхода 134-го закона». Вот, например, один из вариантов. В соответствии с Законом «О защите прав юридических лиц...» плановая проверка юридического лица или индивидуального предпринимателя возможна не чаще, чем один раз в два года. Для получения различного рода справок и заключений в государственных органах и организациях предпринимателям, однако, часто требуется сначала получить справки и заключения в противопожарной службе. При этом, если офис нуждающегося в документе предпринимателя расположен в здании, где находится множество других офисов юридических лиц и предпринимателей, эти документы он сразу не получит, поскольку для их выдачи «необходимо обследование всего здания и его конструктивных особенностей». На практике это означает, что предприниматель может остаться наедине со своей проблемой и для ее решения должен инициировать просьбы других юридических лиц и предпринимателей, расположенных в этом здании, о проведении соответствующих обследований. Таким образом вынуждается согласие этих фирм на внеплановую проверку.

осуществлен. Даже первые три закона были «разорваны» по времени их разработки и внесения в Думу, поэтому потеряли внутреннее единство и согласованность.

Действие Закона «О защите прав юридических лиц (индивидуальных предпринимателей) при проведении государственного контроля (надзора)» носит достаточно ограниченный характер: он не распространяется на правоотношения, связанные с проведением налогового контроля, валютного контроля, финансового контроля, банковского и страхового надзора, а также других видов специального государственного контроля за деятельность на финансовом рынке, транспортного контроля, государственного контроля администрациями морских, речных портов и инспекторскими службами гражданской авиации аэропортов на территории портов, таможенного контроля, иммиграционного контроля, лицензионного контроля, государственного метрологического контроля (надзора), санитарно-карантинного, карантинного, фитосанитарного и ветеринарного контроля в пунктах пропуска через государственную границу Российской Федерации, контроля за объектами, признаваемыми опасными в соответствии с законодательством Российской Федерации, оперативно-розыскных мероприятий, дознания, предварительного следствия, прокурорского надзора и правосудия и т.д. Существенных изменений в действующую систему контроля (надзора) и проверок субъектов предпринимательства данный законопроект не вносит, формально ограничивая лишь продолжительность и периодичность проведения плановых проверок.

В этой связи необходимо:

1. Приступить к практической реализации Закона «О техническом регулировании», т.е. начать разработку собственно технических регламентов, на что закон отводит переходный период до 7 лет. О количестве этих регламентов можно спорить (от 500-600 регламентов до 6000-7000). Поскольку очевидно, что данный закон в определенной степени носит рамочный характер, но уже вступил в действие, разработку технических регламентов необходимо интенсифицировать. Серьезная работа над ними практически еще не начиналась.

По мере разработки технических регламентов станут очевидными также избыточность некоторых контрольно-разрешительных органов и возможность их объединения в единый орган с сокращенными полномочиями, связанными с контролем за безопасностью (речь например, может идти об органах, в функции которых в настоящее время входит контроль за качеством: Гостор-гинспекция, хлебная инспекция, орган ветеринарного контроля, ряд органов контроля субъектов РФ, которые в настоящее время в соответствии со статьей 7 Закона «О качестве и безопасности пищевых продуктов» имеют право организовывать контроль за качеством пищевых продуктов, материалов и изделий, изготавливаемых и находящихся в обороте на территориях субъектов Российской Федерации). Станет очевидной и возможность упразднения ряда функций и полномочий контроля у тех органов, которые в настоящее время их имеют, или же консолидация этих функций (МАП России, Госстандарт России и т.д.).

Следует внимательно отнести к рискам не достижения реформой технического регулирования своих целей, на что резонно указывают эксперты Бюро экономического анализа⁵⁶. В частности, недостаточная «пропускная способность» Государственной Думы повышает риск «ошибок законодателя», на отмену которых, учитывая прописанную в Законе «О техническом регулировании» процедуру внесения изменений в принятый технический регламент, потребуется весьма длительное время. Вполне естественно, что возникнут повышенные издержки переходного периода, и это непосредственно коснется малого бизнеса. Важно обратить внимание и на такой момент, как асимметричность распределительных последствий принимаемых законов, что в условиях более сильного лобби и политического ресурса, которым обладает крупный и средний бизнес по сравнению с малым, может повлечь за собой создание неравных условий конкуренции для различных групп бизнеса.

2. Принять Закон «О саморегулируемых организациях» (в настоящее время он в

⁵⁶ Более подробно см.: О реформе технического регулирования / Бюро экономического анализа // Бюллетень. 2003. № 38.

очередной раз находится на рассмотрении Правительства РФ), который в законодательном порядке позволит передавать часть полномочий государства обществу (включая различные группы предпринимательского сообщества). Особенno это становится актуальным в связи с принятием Закона «О техническом регулировании» и отказом государства от контроля за качеством продукции.

3. Внести отдельные изменения и дополнения в Закон «О защите прав юридических лиц...». В частности, необходимо распространить его действие на милицию, лицензионные и иные органы в части реализации ими контрольных функций, разработать ряд новых норм прямого действия (в настоящее время закон работает не в полную силу).

4. Осуществить «чистку» (корректировку и изменение) действующего «ведомственного» законодательства, регулирующего проведение контрольных/надзорных мероприятий в сфере предпринимательской деятельности на предмет приведения более раннего законодательства в соответствие с Законом «О защите прав юридических лиц...» и Законом «О техническом регулировании» (речь идет о законах «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения», «О ветеринарии», «О пожарной безопасности», «О качестве и безопасности пищевых продуктов», «О защите прав потребителей» и т.д.). Эта работа ведется недостаточно активно. До тех пор, пока она не будет завершена, не будет решена и проблема дублирующих проверок предприятий, пересечения функций и полномочий контрольно-разрешительных органов и реального снижения их числа.

5. Доработать (а по сути, разработать заново) и принять закон, связанный с упрощением процедуры выхода неэффективного бизнеса с рынка (ликвидация юридических лиц). По данным ряда исследований, процедура ликвидации бизнеса для добросовестных субъектов рынка занимает от 6 месяцев до 1,5 года. Эта проблема является гораздо более острой, чем процедура регистрации. Тем не менее в процессе реализации программы было принято решение о подготовке законопроекта «О реорганизации и ликвидации коммерческих организаций». Такой проект к настоящему времени разработан, но, на наш взгляд, он не решает проблемы упрощенного вывода неэффективного бизнеса (прежде всего малых предприятий) с рынка.

Предлагается дополнить законопроект упрощенной процедурой ликвидации малых предприятий, которые в подавляющем большинстве организованы в форме обществ с ограниченной ответственностью. Такая упрощенная процедура ликвидации коммерческих организаций могла бы применяться в следующих случаях:

- Субъект хозяйственной деятельности является субъектом малого предпринимательства, определенного действующим законодательством. К крупным (и большей частью средним) предприятиям упрощенный порядок ликвидации не может быть применим в силу специфики и значительного объема их деятельности.

- Субъект малого предпринимательства добровольно желает юридически ликвидироваться (подает соответствующее заявление).

- Субъект малого предпринимательства функционирует на рынке не более 3-5 лет (в этом случае объем его финансово-бухгалтерской, договорной и иной документации не может быть слишком велик и трудоемок для комплексных проверок).

- Субъект малого предпринимательства на момент подачи заявления о ликвидации в уполномоченный регистрирующий орган свободен от любых обязательств перед бюджетами всех уровней, внебюджетными фондами, работниками (штатными и внештатными), партнерами, любыми иными юридическими и физическими лицами.

- К субъекту малого предпринимательства к моменту подачи заявления о ликвидации нет неснятых претензий со стороны правоохранительных, контролирующих и проверяющих органов.

- От имени ликвидируемого юридического лица в качестве ответственного руководителя (председателя) ликвидационной комиссии выступает (а также занимается оформлением всех необходимых документов) генеральный директор лично (или иное первое лицо), который руководил данным малым предприятием не менее года, предшествовавшего дате подачи заявления о ликвидации, либо (в случае, если предприятие просуществовало

менее 1 года) весь предшествующий ликвидации период.

При введении в действие упрощенного порядка ликвидации субъектов малого предпринимательства к малому предприятию должен применяться принцип «презумпции невиновности». Не сам предприниматель должен документально подтверждать те или иные позиции, а уполномоченные органы (в случае необходимости) должны доказывать обратное. При закрытии фирмы предприниматель должен заполнить нечто вроде «декларации», ответив при этом на ряд вопросов («да» или «нет»), сдать всю необходимую документацию в «одно окно» (регистрационную палату) и через месяц получить свидетельство о ликвидации юридического лица. Все остальные процедуры должны осуществляться «внутри» уполномоченной системы власти (государственной и местной).

При этом, если при заполнении «декларации» предприниматель заведомо исказил информацию, то и по истечении значительного срока (если по законодательству не истек срок давности) его можно привлечь к строгой ответственности (в том числе и уголовной).

Противники данной упрощенной системы говорят, что таким образом с рынка в массовом порядке начнут уходить те, кто уклоняется от своих обязательств. Однако этот аргумент не может считаться убедительным — с рынка и сейчас очень легко в случае необходимости неофициально уйти.

Цели, задачи и принципы ответственной политики в отношении малого бизнеса

В контексте влияния государственной экономической политики на развитие частного предпринимательства в целом, можно выделить общие и специальные цели хозяйствственно-политической деятельности государства в данной области. К общим целям относятся:

1. Поддержание и развитие конкурентных начал в экономике. Совершенно очевидно, что рыночная экономика может эффективно функционировать лишь при наличии расширяющегося множества хозяйствующих субъектов, являющихся суверенными, автономными центрами принятия решений. Только при этом условии неадекватная реакция на сигналы рынка в одном месте (заныжение цен, ошибка в определении объема предлагаемых товаров и услуг и т.п.) компенсируется действиями множества других хозяйствующих субъектов, сумевших более правильно отреагировать на изменение конъюнктуры.

Чем более благоприятные рамочные условия создает государство для появления все новых и новых малых фирм, тем активнее конкуренция распространяется на все сегменты народного хозяйства.

Разумеется, чем острее конкуренция, тем выше «смертность» как среди уже давно действующих на рынке фирм, так и особенно среди вновь созданных малых предприятий. Однако исторический опыт многих стран свидетельствует о том, что при благоприятных макроэкономических условиях, которые в немалой степени являются результатом активной политики по поддержанию и развитию конкурентных начал в экономике, динамика рождения новых фирм стабильно превышает динамику смертности уже существующих предприятий. Тем самым создаются предпосылки для реализации еще одной общей цели.

2. Выравнивание шансов для успешного предпринимательского старта, т.е. облегчение условий для любого динамичного, инициативного, обладающего предпринимательским потенциалом гражданина, желающего взять на себя ответственность за свое благополучие и благополучие своей семьи. Если бы эта задача, в свою очередь, решалась эффективно, то было бы значительно легче осуществить еще одну важную в социальном отношении цель.

3. Содействие решению проблемы занятости. Будучи доминантой политики государства во всяком цивилизованном обществе, в переходной, трансформационной экономике создание дополнительных рабочих мест в динамично развивающемся малом бизнесе является основой социальной стабильности, столь необходимой для успешного продвижения экономических реформ, модернизации структуры народного хозяйства

(санация структурно кризисных отраслей и регионов, конверсия оборонной промышленности, оптимизация социальной и бюджетной сферы).

Наконец, нельзя упускать из виду еще одну общую цель государственной экономической политики, реализация которой должна постепенно ликвидировать технологическое отставание российской экономики от ведущих мировых держав.

4. Поддержка инноваций. Конечно, российский малый бизнес не в состоянии, особенно сегодня, вести, а тем более финансировать полномасштабные научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, но мировой опыт свидетельствует, что именно в этом секторе экономики чаще всего рождаются новые идеи и проекты, именно отсюда исходят импульсы развития технического прогресса. Не следует также забывать, что в ходе структурной перестройки народного хозяйства именно в малый бизнес перешла значительная часть научно-технических и инженерных кадров — со своими идеями, разработками и опытом. Поэтому, если одной из приоритетных целей государственной политики является поддержка и развитие инновационного потенциала, это не может не отражаться на условиях функционирования малого бизнеса в виде предоставления льгот по инвестициям, вкладываемым в НИОКР, создания инфраструктуры и механизмов, облегчающих внедрение разработок, приоритетной поддержки инновационного малого бизнеса.

Наряду с охарактеризованными выше общими целями, в реализации которых государственная политика в отношении малого бизнеса смыкается с целым рядом других направлений — структурной, социальной политикой и т.д., имеется и ряд *специальных* целей, определяемых спецификой объекта этой политики. К их числу относится, например, **создание благоприятных общих условий для экономической деятельности малых предприятий**.

В первую очередь речь идет о законодательстве, устанавливающем правовое поле для деятельности малого бизнеса, регламентирующем его регистрацию, лицензирование, налогообложение и т.д. Далее, важную роль играет устранение многообразных форм дискриминации малых фирм со стороны как более крупных конкурентов, так и органов власти, обеспечение равноправного доступа к ресурсам для субъектов малого предпринимательства. Наконец, сюда же относится создание и поддержание специальной инфраструктуры, позволяющей малому бизнесу получать некоторые блага и ресурсы (подготовка кадров, информация маркетингового характера, аудиторские и юридические услуги и т.п.) на бесплатной или частично платной основе. Целью такой политики является обеспечение жизнеспособности и повышение конкурентоспособности малого бизнеса, а также его адаптационных ресурсов.

В соответствии с поставленной целью решаются более конкретные и узконаправленные задачи. К ним относятся:

- поддержка начинающих, или стартующих, малых предприятий;
- поддержка малого бизнеса в регионах и отраслях, отличающихся низким уровнем развития и несущих особенно большое бремя социальных проблем;
- смягчение условий доступа малых фирм к особо дефицитным или дорогим ресурсам, приобрести которые на рыночных условиях малые предприятия на сегодняшний день не в состоянии (производственные площади, кредитные ресурсы и т.п.), в частности путем стимулирования создания технопарков, бизнес-инкубаторов и др.

Наконец, есть и ряд задач в области государственной поддержки малого бизнеса, которые обусловлены спецификой его положения в переходной экономике:

- снижение трансакционных издержек, обусловленных, в частности, плохим функционированием кредитно-финансовой системы, информационной и товаропроводящей инфраструктуры;
- сокращение доли теневого оборота в малом предпринимательстве;
- налаживание кооперационных связей между крупным и малым бизнесом;
- дополнительная поддержка малого бизнеса на региональном уровне в определенных отраслях с целью преодоления моноспециализации, негативно сказывающейся на социально-экономическом положении ряда субъектов Федерации.

Уроки предшествующего развития показывают: малое предпринимательство (за исключением стартующих фирм) не нуждается в специальной поддержке, в реальности все попытки государства кого-то «поддержать» приводили лишь к растрате бюджетных средств, коррупции, искажению сигналов рынка. Поэтому мы предлагаем перейти к осуществлению «экономной» и социально ответственной политики в отношении малого предпринимательства по принципу — не навредить!

Общие рамки, в которых может формироваться либеральная концепция государственной политики в отношении МП в России, определяются следующими обстоятельствами:

- переходный характер экономики, т.е. незавершенность процесса формирования рынка труда, капитала, земли, других факторов производства;
- преобладание в экономике добывающей промышленности и торговли при низкой доле перерабатывающей промышленности и наукоемких производств и услуг в ВВП;
- режим «управляющей» демократии (как промежуточное состояние между демократией и чистым авторитаризмом), когда власти регулярно прибегают к популистским мерам в политике, усиливая тем самым фискальное бремя субъектов экономики;
- стагнация или незначительный рост сектора МП по основным параметрам его развития.

В таких условиях выбор вариантов государственной политики в отношении МП на концептуальном уровне сводится, по-видимому, к альтернативе «дирижизм — социальное рыночное хозяйство (конкурентный порядок)⁵⁷». В реальности, скорее всего, это может быть некая более или менее эклектичная смесь первого и второго с преобладанием элементов дирижизма на региональном уровне и элементов политики конкурентного порядка — на федеральном.

Дирижизм (от «diriger» — командовать, управлять) более соответствует исходным условиям и менталитету государственного аппарата, причем, в силу незавершенности рыночной трансформации и известных традиций, он чреват перерождением в квазирыночную систему жесткого управления юридически самостоятельными хозяйствующими субъектами. Объективным ограничителем дирижистской практики является (и в обозримом будущем останется) отсутствие или скудость ресурсов для ее осуществления. С другой стороны, в условиях российской бюрократической системы использование такого ресурса, как регулирование доступа на рынки через различного рода разрешительные процедуры (землеотвод, целевой доступ к льготным кредитным ресурсам, аренде недвижимости и т.п.), будет важным элементом если не концепции, то практической политики в отношении МП на уровне субъектов Федерации.

Политика конкурентного порядка, проводимая в социальном рыночном хозяйстве, с присущими ей принципами государственной политики в отношении МП, менее органична для российской экономической и государственно-политической системы. Однако ограниченность финансовых и властных ресурсов у государства в среднесрочной перспективе побудит использовать в рамках складывающейся концепции элементы политики конкурентного порядка, особенно в кредитно-финансовой и налоговой сферах. Необходимо, однако, выяснить, каковы основные принципы данной концепции, чтобы понять, какие из них могут проявиться — в той или иной форме — в рамках «дирижистско - конкурентной» концепции государственной политики в отношении МП в России.

Эта концепция исходит из того, что рынок в состоянии сам расставить приоритеты развития экономики, необходимо лишь, чтобы его механизм исправно функционировал. Целью поддержки МП является поддержание конкурентного порядка и динамики деловой активности — все остальное (в смысле «обеспечения населения товарами народного потребления» и т.п.) приложится.

Соответственно целям определяются и *принципы политики в отношении МП*:

- Упор на «мягкие», косвенные формы поддержки, дабы усиливать импульсы рынка, а не подменять их.

⁵⁷ В том смысле, в каком понимал социальное рыночное хозяйство отец немецкого «экономического чуда» Людвиг Эрхард.

• Акцент на *поддержку жизнеспособных МП*: государство стремится оградить их от воздействия негативных факторов нынешнего происхождения. Что же касается слабых, то им дают погибнуть, дабы не искашать результатов селекции, проводимой рынком.

• Разработка целого ряда мер, способствующих *выравниванию шансов*: если у начинающего предпринимателя есть оригинальная рыночная идея, он должен получить доступ к ресурсам.

• Политика в области МП строится на основе последовательной *регионализации*, так что центр отвечает только за выработку общей стратегии, законодательное обеспечение и разработку механизмов поддержки, конкретная же поддержка осуществляется на уровне регионов и общин.

• *Разграничение между общественными и частными благами*. Общественные блага для МП — это подготовка кадров, создание информационных банков и т.п. элементы инфраструктуры бизнеса, которые мелкий предприниматель по определению может профинансирувать лишь в незначительной части. Эти блага должны предоставить ему государство и общество. Частные блага — это кредитные ресурсы, оборудование, технология и т.п., которыми МП в обычном случае должны обеспечить себя сами, получив их на рыночных условиях.

Известные исключения здесь делаются только для начинающих (налоговые каникулы) и для инновационного бизнеса (поскольку процесс- и продукт-инновации в известной степени по мере своего внедрения становятся общественным благом, а значит, общество должно культивировать МП в инновационной сфере).

• *Социальная защита самого МП и его работников*. На них распространяются пенсионное и больничное страхование, социальная поддержка в случае банкротства предприятия.

• *Разделение полномочий* в области поддержки МП *между государством и общественными организациями* (союзами, ТПП и т.д.). Например, вопросы регистрации, лицензирования, первичной экспертизы бизнес-планов и инвестиционных проектов, подготовки кадров для МП, информационной поддержки в значительной степени или полностью возлагаются на торгово-промышленные и ремесленные палаты. Тем самым создаются и поощряются элементы здорового корпоратизма и устраняются возможности для коррупции и протекционизма. Далее, четко проводится принцип разделения полномочий между имеющим статус министерства или государственного комитета государственным органом, отвечающим за формирование принципов государственной политики в отношении малого бизнеса и мониторинг ее реализации, и агентством (фондом и т.п.), наделенным определенными ресурсами для оказания косвенного содействия развитию инфраструктуры малого бизнеса в регионах и выработки механизмов привлечения средств частных инвесторов (банков, пенсионных фондов, страховых и лизинговых компаний) к оказанию содействия малому предпринимательству.

Представляется, что большинство изложенных принципов политики конкурентного порядка в малом бизнесе, применяемые в социальном рыночном хозяйстве, могут быть встроены в концепцию государственной политики в отношении МП — исходя из известных «благоприятствующих» обстоятельств. Так, российское государство (и об этом свидетельствует практика предшествующих лет) просто не в состоянии использовать иные формы поддержки МП, кроме косвенных; не может оно и субвенционировать слабые, нежизнеспособные фирмы, как в силу относительной многочисленности последних, так и ввиду отсутствия достаточных для этого средств. Пойдет федеральный центр и на широкую регионализацию поддержки МП — по той же самой «прозаической» причине.

Маловероятным представляется включение в концепцию государственной политики в отношении МП в России — при сохранении нынешнего типа государственности — принципа равенства шансов: в силу бюрократически-корпоративного подхода к распределению ресурсов соревновательный принцип, предполагающий широкое применение конкурсного подхода, будет по-прежнему отторгаться государственным аппаратом.

Сомнительно также, чтобы в кратко- или среднесрочной перспективе в России удалось внедрить жесткое разграничение между общественными и частными благами и

соответственно решить вопрос о различном подходе к наделению ими МП. Скорее всего, будет действовать принцип редкости: в силу слабости коммуникационных сетей и ограниченности доступа к ним МП информационные ресурсы будут по-прежнему торгуемым благом, тогда как кредитные ресурсы, особенно на региональном уровне, не удастся распределить в полной мере на рыночных условиях. Тезисы о необходимости «поддержки отечественного производителя» и «расширении доли МП в секторе производства» послужат обоснованием так называемой селективной льготной поддержки отдельных МП на квазирыночной основе.

По-видимому, лишь частично может найти отражение в концепции государственной политики принцип социальной защиты владельца МП и его работников: в условиях реструктуризации крупных предприятий, сопровождаемой высвобождением работников, сам факт трудоустройства в малом бизнесе будет рассматриваться как фактор социальной защиты.

Наконец, российское государство едва ли готово поделиться своими полномочиями в области регистрации, лицензирования и т.п., не говоря уже о том, что для такого перераспределения полномочий отсутствуют надежные контрагенты в лице влиятельных самодеятельных предпринимательских ассоциаций.

Таким образом, концепция государственной политики в отношении МП, отражающая не только субъективные устремления ее авторов и проводников, но и реалии нынешней российской действительности, неизбежно будет носить эклектичный, отчасти внутренне противоречивый характер.

Далее, существуют некие устойчивые «технологические» принципы формирования и осуществления государственной политики в отдельных отраслях, секторах, функциональных сегментах народного хозяйства. С этой точки зрения тремя важнейшими принципами организации государственной политики в отношении малого предпринимательства являются:

- программно-целевой подход;
- координация федерального, регионального и местного уровней реализации политики;
- субсидиарность.

Программно-целевой подход предполагает выстраивание некоего «дерева целей», определение путей осуществления каждой из них исходя из четко зафиксированного ожидаемого результата, установление оптимальных (с точки зрения возможности получения синергетического эффекта) объемов ресурсного обеспечения и поиск источников финансирования. Очень важно, чтобы целеполагание и описание предполагаемого (ожидаемого) конечного результата выстраиваемой программы опирались на научный анализ и прогноз процессов и явлений в сфере малого бизнеса, т.е. базировались на знании о реальном состоянии объекта, а не на субъективных пожеланиях или намерениях управляющей системы — государственных региональных или муниципальных органов управления.

Координация федерального, регионального и местного уровней реализации политики требует в первую очередь учета того, какие цели и какими средствами могут быть реализованы с наибольшим эффектом на соответствующем уровне. Так, например, понятно, что при прочих равных условиях федеральный уровень государственности должен в первую очередь обеспечивать создание и развитие правовых рамок, общих правил игры — включая налоговое законодательство, лицензирование и сертификацию и т.п. Совершенно очевидно, что основная тяжесть кредитно-финансовой и инфраструктурной поддержки малого бизнеса — а в условиях переходной экономики такая активная поддержка необходима — должна лежать на региональном и местном уровнях власти, поскольку малый бизнес по характеру и масштабу своей деятельности, как правило, является все же субъектом местных, локальных рынков.

Именно на уровне регионов и местного самоуправления должны определяться приоритетные направления поддержки малого бизнеса, здесь же должна вестись работа с конкретными проектами и по отбору финансовых и иных институтов, участвующих в

реализации отдельных мероприятий и т.д.

Очевидно, что по мере оздоровления ситуации в бюджетной сфере и роста сектора малого бизнеса все большую роль должен играть принцип *субсидиарности*. Под «субсидиарностью» понимают в странах с развитой рыночной экономикой опору на собственные силы, т.е. такое распределение полномочий между объектом управления (в данном случае малым бизнесом) и различными уровнями управляющей системы, при котором делегирование ресурсов и полномочий происходит не сверху вниз, а снизу вверх. Иными словами, задача делегируется на более высокий уровень управляющей системы (в законодательной, налоговой, кредитно-финансовой сфере, в области информационного обеспечения, подготовки кадров и т.д.) только тогда, когда она не может быть реализована на низовом уровне или если для ее реализации потребуется существенно больше ресурсов и времени.

Из принципа субсидиарноеTM вытекает еще один важный принцип государственной поддержки малого бизнеса — *сочетание косвенной* («мягкой») поддержки сектора малого бизнеса в целом с *избирательной поддержкой отдельных групп малых предприятий*. Ибо совершенно очевидно, что устойчивые, жизнеспособные МП, которых в нормально функционирующей рыночной экономике большинство, нуждаются лишь в защите от дискриминации в общих правовых рамках, и только некоторые группы малых предприятий не могут нормально развиваться без дополнительной поддержки.

Принцип *селективности*, так или иначе присутствующий в государственной поддержке малого бизнеса в любой экономике рыночного типа, может трактоваться двояким образом:

- в смысле поддержки МП в определенных отраслях экономики или регионах (отраслевые или региональные приоритеты);
- в смысле поддержки определенных функциональных групп малого бизнеса (начинающие МП, инновационные МП, женский, молодежный малый бизнес и т.д.), выполняющих важную социальную, структурную, организационную роль в экономике.

Трактовка селективной поддержки малого бизнеса как политики, направленной на реализацию отраслевых приоритетов (изначально устанавливаемых на государственном или региональном уровне), например преемственная поддержка малого предпринимательства в производстве товаров народного потребления, является реакцией на ту экономику дефицита, которая существовала в СССР в условиях планового хозяйства. Такая политика, однако, в долгосрочной перспективе противоречит условиям экономики рыночного типа, ибо пытается, по сути, нейтрализовать импульсы рынка или «предписывать» малым фирмам, в каком направлении им развивать свою деятельность. Такая политика, далее, нереалистична, ибо не учитывает ограниченности имеющихся в распоряжении государства стимулов, которым противостоят, как правило, гораздо более мощные сигналы рынка, действующие в противоположном направлении.

Что касается селективной поддержки малого бизнеса в определенных регионах, то осуществление данного принципа на практике может породить определенную дилемму: с одной стороны, поддержка МП в тех регионах, где уже накоплен определенный потенциал развития малого бизнеса и имеется соответствующая инфраструктура, может дать более высокую и скорую отдачу. С другой стороны, предоставление избирательной поддержки в первую очередь малому бизнесу более развитых в экономическом отношении регионов в средне- и долгосрочной перспективе способно усугубить разрыв в уровне социально-экономического развития между субъектами Федерации, и без того достигающий в России весьма больших значений.

Напротив, селективная поддержка МП в слаборазвитых регионах, оправданная с точки зрения долгосрочных государственных интересов, в кратко- и среднесрочной перспективе чревата риском «замораживания» значительных средств, отдача от которых либо не гарантирована, либо может наступить в очень отдаленном времени.

Очевидно, что оптимальный выбор здесь возможен только на основе *сочетания стратегических и тактических задач*.

Селективная же поддержка по функциональному признаку, в особенности стартового

и инновационного малого бизнеса, безусловно, отвечает самым строгим критериям, ибо способствует преодолению не рынка, а *несовершенства* рынка, и создает условия для роста и развития сектора малого бизнеса в целом и повышения эффективности экономики.

Далее, неотъемлемым принципом государственной политики в отношении малого бизнеса является *адекватность целев установок и задач реальным ограничениям*, в числе которых общее состояние макроэкономических процессов, проводимая государством экономическая политика, состояние бюджета, характер федеративных отношений и т.д. Немаловажным ограничивающим фактором является состояние институциональной инфраструктуры, которая должна обеспечивать проведение государственной политики в отношении малого бизнеса, включая «человеческий фактор».

Наконец, к числу основных принципов данной политики следует отнести *принцип обратной связи*, включающей мониторинг, т.е. наблюдение и оценку, происходящих в малом бизнесе процессов и необходимую коррекцию методов и средств реализации сформулированных целей и задач.

5. Развитие малого предпринимательства за рубежом: мировой опыт

Малые и средние предприятия (МСП) в развитых странах составляют важнейший сектор национальных экономик⁵⁸. Если крупные предприятия определяют уровень научно-технического и производственного потенциала страны, то МСП, являясь наиболее массовой формой деловой жизни, обеспечивают социально-экономическую стабильность развития. О значимости МСП для ряда стран можно судить по приведенным в таблице 54 данным.

Таблица 54. Роль МСП в экономике некоторых стран

| Страна | Доля МСП в общей численности занятых, % | Доля МСП в ВВП страны, % |
|----------------|---|--------------------------|
| Великобритания | 52 | 53-56 |
| Германия | 69 | 55-57 |
| США | 53 | 50-52 |
| Япония | 78 | 52-55 |
| Венгрия | 65 | 50-52 |
| Польша | 60 | 50-52 |
| Россия | 13 | 10-11 |

Сектор МСП отличается повышенной динамичностью, гибкостью, инновационной активностью, способностью к быстрому созданию новых производств и к генерации новых рабочих мест. Например, в США за последнее десятилетие примерно 55% всех инноваций⁵⁹ и около 75% новых рабочих мест были созданы в секторе МСП. При этом эффективность капиталовложений здесь примерно в 9 раз выше, чем в сфере крупного бизнеса⁶⁰.

Быстрый и устойчивый рост МСП в этих странах объясняется заинтересованностью правительства в развитии данного сектора экономики путем вовлечения населения в предпринимательскую деятельность. В рассматриваемых странах можно заметить множество сходных черт в системе государственной поддержки сектора МСП, что обусловлено мощным влиянием процессов экономической глобализации и активностью международных организаций и специальных программ (UNIDO, UN-ECE, PHARE, WASME, EBRD, TACIS, USAID и др.), специализирующихся в области финансовой, технической и информационной помощи.

Опыт ряда стран с развитой рыночной экономикой и наиболее успешных восточноевропейских государств показывает, что наиболее эффективно государственную политику поддержки и развития МСП можно осуществлять через специализированный правительственный орган, имеющий достаточные ресурсные возможности и полномочия. Так, в США это SBA, в Великобритании — «Национальное агентство по обслуживанию малого бизнеса» (SBS), созданное в 2000г. в составе Министерства торговли и промышленности (DTI), в Германии — Генеральный директорат малого и среднего бизнеса, ремесленничества, услуг и свободных профессий (DG VIII)⁶¹ в составе Федерального министерства экономики и технологий (BMW A), в Японии — реорганизованное Министерство экономики, торговли и промышленности (МЕТИ)⁶², в составе которого создано новое Агентство малого и среднего предпринимательства (SMEA), в Венгрии — Национальный совет по развитию предпринимательства и Министерство экономики, в

⁵⁸ Критерии отнесения фирм к числу МСП там несколько иные, нежели в России: к числу малых относятся, как правило, предприятия с числом занятых до 50 человек, средних — до 200 человек. Кроме того, есть и другие критерии, связанные с годовым оборотом и т.п.

⁵⁹ Данные на 19.09.02г. (<http://www.sba.gov/aboutsba/>).

⁶⁰ U.S. SBA. The Millennium: Small Business and Entrepreneurship in the 21-st Century. Washington 1995.

⁶¹ <http://www.bmwi.de/Homepage/English%20pages/The%20ministry/DG08.jsp>

⁶² <http://www.meti.go.jp/english/other/METIintroduction/cl0130ej.html>

Польше — Департамент ремесленничества, малого и среднего предпринимательства в Министерстве экономики. При этом часть исполнительных полномочий делегируется другим организационным структурам (профильным министерствам, контрольно-ревизионным службам, департаментам, банкам, фондам и т.п.). Функции всех вышеназванных ведомств во многом схожи, отличия заключаются в иерархии подчиненности и принципах взаимодействия с другими ведомствами, в организационной структуре и масштабах деятельности, а также в системе отношений с партнерскими и общественными организациями.

Опыт США, Великобритании, Германии и Японии по поддержке МСП

Изучение головных государственных организаций, ведающих поддержкой МСП в развитых странах, показало, что наиболее кардинальное решение было найдено в США, где в 1953 г. была создана такая организационная структура, как «Администрация малого бизнеса при Президенте США» (Small Business Administration — SBA). Эффективность деятельности SBA подтверждается как фактом устойчивого развития США и мощью сектора МСП, так и широким использованием опыта SBA при проведении преобразований в системах поддержки МСП в государствах ЕС, Великобритании⁶³ и Японии, а также в других странах.

В Законе о малом бизнесе США говорится, что экономика страны, основанная на частном предпринимательстве и свободной конкуренции, обеспечивающих национальное благосостояние и безопасность страны, невозможны без развитого сектора МСП, нуждающегося в постоянной поддержке⁶⁴. В целях обеспечения высокого государственного статуса SBA было подчинено непосредственно президенту страны и не могло быть аффилировано ни с одним другим правительственный органом⁶⁵. Руководит деятельностью SB A управляющий, кандидатура которого выдвигается президентом и утверждается сенатом.

К настоящему времени SBA является одной из наиболее крупных в мире правительственных организаций, специализирующихся в поддержке и развитии МСП. О влиятельности SBA говорит тот факт, что при годовом бюджете 18 млрд. долл. в 2002 г. она планирует привлечь в сферу МСП из различных источников около 400 млрд. долл., в том числе 46 млрд. долл. — по госзаказам. Т.е. либеральная экономическая политика, даже в США, ни в коем случае не отрицает возможности использования имеющихся у государства рычагов, когда речь идет о косвенной поддержке такого сектора экономики, как малое предпринимательство.

SB A имеет 108 представительств во всех регионах и крупнейших городах страны с общим штатом свыше 4,2 тыс. сотрудников⁶⁶. Государственная поддержка МСП осуществляется непосредственно структурными подразделениями SBA или уполномоченными компаниями, партнерскими организациями и фирмами, а также консультационными пунктами, бизнес - центрами и т.п.

В состав SBA⁶⁷ входят 4 департамента, осуществляющих непосредственную оперативную работу по поддержке и развитию МСП, а также координирующих реализацию долгосрочных программ. Кроме того, имеются два независимых управления (Адвокатура и Генеральная инспекция), один административный департамент (информационный центр, отдел трудовых ресурсов и плановый отдел) и 9 специализированных отделов и служб. Важнейшую стратегическую роль играют управления Адвокатуры и Генеральной инспекции, образованные соответственно в 1976 и в 1978 гг. по решению конгресса как независимые структурные подразделение в составе SBA. Руководители этих управлений утверждаются сенатом из числа кандидатур, выдвигаемых Президентом США. Эти управления призваны

⁶³ Из доклада директора SBS в марте 2000 г. об опыте работы SBA US — David Irwin. Small Business Support: Lessons from the United States.

⁶⁴ US Small Business Act, P.L. 85-536, approved 10.15.01. §2.

⁶⁵ US Small Business Act, P.L. 85-536, approved 10.15.01. §4.

⁶⁶ Small Business Sourcebook. The 8-ht Edition. Kathleen E. Maki (Ed.) Gale Research Inc. 1995. Vol. I-II.

⁶⁷ См. отчет Генеральной инспекции SBA за 2001 г. (<http://www.sba.govflG/sar3-01pdf>).

реалистично оценивать и представлять объективную информацию о деятельности SBA в органы федерального правительства.

Важнейшими стратегическими функциями Адвокатуры SBA являются:

- разработка стратегических направлений государственной политики в отношении МСП с учетом развития приоритетных видов деятельности;
- информирование конгресса о деятельности SBA и о спорных правовых вопросах, оценка влияния государственного регулирования на деятельность МСП, контроль за соответствием регулирующих актов SBA нормам федерального законодательства;
- проведение исследований состояния МСП и оценка его роли в экономике страны, изучение возможностей финансовых институтов по удовлетворению потребностей МСП, разработка рекомендаций по финансовой поддержке МСП;
- тесное взаимодействие с государственными органами и с администрациями штатов, а также с институтами, исследовательскими центрами и общественными организациями;
- выявление препятствий в развитии МСП, оказание правовой помощи предпринимателям, публикация официальных документов, касающихся деятельности МСП.

Важнейшими функциями оперативных подразделений SBA являются:

- реализация государственной политики по отношению к МСП в конкретных мероприятиях и долгосрочных программах поддержки и развития МСП;
- обеспечение доступа к капиталу, стимулирование инвестиций в МСП, предоставление гарантий по обеспечению кредитов для МСП;
- обеспечение развития предпринимательской среды и эффективной работы инфраструктуры поддержки МСП;
- обеспечение развития предприятий (размещение госзаказов, трансферт технологий, поддержка инноваций, развитие депрессивных районов, поддержка предпринимательства среди ветеранов, национальных меньшинств, женщин и других групп населения);
- обеспечение финансовой помощи предпринимателям при бедствиях;
- рассмотрение претензий в отношении неправомерных действий SB A, других государственных или местных органов власти;
- координация оперативной деятельности региональных, территориальных и местных отделений SBA, а также уполномоченных партнерских организаций;
- обеспечение открытости деятельности SBA, публикация документов о программах поддержки МСП, информационное обслуживание и общественные связи.

Важнейшим функциям Генеральной инспекции SBA являются:

- повышение эффективности управления функциями и программами SBA путем контроля за расходованием бюджетных средств, аудиторских проверок и обследований;
- критический обзор существующего законодательства и регулирующих актов, экспертиза новых законопроектов с целью выработки рекомендаций по их улучшению;
- эффективное сотрудничество с федеральными, региональными и местными органами управления, с различными неправительственными организациями в целях совершенствования деятельности SBA и реализуемых программ поддержки;
- доклады о нарушениях законодательства генеральному прокурору, информирование управляющего SBA и конгресса о серьезных проблемах в секторе МСП и в деятельности SB A, осуществление мер по их устранению с последующей оценкой результатов;
- контроль за работой подразделений SBA и проверка лояльности сотрудников, предотвращение нарушений финансовой дисциплины, обеспечение информационной и финансовой безопасности в структурах SBA, расследование совместно с различными следственными органами случаев коррупции, служебных преступлений, мошенничества и злоупотреблений в деятельности SBA, ее партнеров или клиентов, представление и защита интересов SBA в судебных органах.

В зависимости от исторического опыта развития различных стран наблюдаются существенные различия в построении органов государственной власти и степени либерализации системы управления. Вышеперечисленные функции могут быть распределены между различными государственными структурами. Например, в Великобритании для координации деятельности различных правительственные организаций

в каждом ведомстве назначены ответственные за выполнение и оценку результатов реализации стратегических направлений развития и поддержки МСП, а важнейшие вопросы регулярно рассматриваются правительством.

Поскольку в России сложилась система министерств-корпораций, соперничающих друг с другом за влияние на принятие политических решений и ресурсы, целесообразнее сосредоточить соответствующий объем полномочий и бюджетных ресурсов в рамках одной структуры — агентства или фонда. В этом смысле для нашей страны предпочтительнее ориентироваться на опыт SBA как пример создания интегрированного и действенного государственного органа, обладающего достаточными ресурсами и полномочиями для эффективной поддержки и развития МСП. С другой стороны, это не отменяет необходимости сосредоточить функции по определению приоритетов и контролю за использованием бюджетных ресурсов на их реализацию в другом органе — со статусом государственного комитета или министерства.

SBA, как и соответствующие органы поддержки малого предпринимательства в других странах, где такая политика осуществляется наиболее эффективно, организует разветвленную сеть представительств, отделений, консультационных пунктов, бизнес-центров и уполномоченных компаний, полностью или частично финансируемых из средств федерального бюджета. Кратко остановимся только на некоторых видах поддержки МСП, которые, не требуя больших капиталовложений, получили в этой системе широкое распространение.

- «Консультационные бюро руководящих работников в отставке» (Service Corps of Retired Executives — SCORE) строят свою работу, которая заключается в консультациях и технической помощи МСП, на использовании опыта высококвалифицированных специалистов, ныне вышедших на пенсию. В 389 консультационных пунктах США 11 400 пенсионеров ежегодно консультируют свыше 400 тыс. клиентов. Аналогичные структуры действуют в странах ЕС (European Senior Service Network — ESSN), оказывая консультационную помощь с выездом на предприятия, в том числе и в страны СНГ по программе TACIS. В нашей стране этот опыт может быть применен путем создания локальных баз данных о высококвалифицированных пенсионерах, заинтересованных в активном сотрудничестве с местными структурами поддержки МСП.

- Во многих странах (Германия, США, Япония и др.) для получения крупных кредитов или достаточно весомой технической помощи предприятие должно представить объективные сведения по организационным, финансовым, техническим, кадровым и другим аспектам своей деятельности. Такие сведения обычно подготавливаются уполномоченными специализированными организациями или диагностическими центрами. Это существенно снижает риски вложения средств в предприятия. В нашей стране, при ограниченности ресурсов, при массовых обращениях за финансовой помощью и при частых случаях невозврата выделяемых кредитов, необходимо введение института обязательного диагностирования предприятий, нуждающихся в финансовой или технической помощи либо в реструктуризации. Это будет способствовать сбережению средств и целевому их использованию, а также повышению ответственности предпринимателей.

- Мощным рычагом косвенной финансовой поддержки МСП является предоставление государственных гарантий по обеспечению кредитов, выдаваемых в рамках государственных или региональных программ обеспечения доступа МСП к финансовым ресурсам. Такие программы существуют в США, Японии, Германии и многих других странах. Например, в США на 2002 г. было выделено 17,5 млрд. долл. для предоставления гарантий на кредитование и под инвестиционные капиталовложения. Существует свыше 20 специализированных кредитных программ (краткосрочных — для приобретения оборотных средств, обеспечения экспортных операций, оказания экстренной помощи и др.; долгосрочных — для приобретения недвижимости, оборудования и/или для модернизации и расширения деятельности, помощи при бедствиях, проведения НИОКР и др.). Развитие подобной системы в нашей стране позволит значительно расширить базу финансовых ресурсов поддержки МСП за счет привлечения частного капитала.

- Интересен также опыт инвестиционного кредитования МСП, широко

распространенный в США, Японии и Англии. В его основе создание сети частных инвестиционных компаний (Small Business Investment Companies — SBIC), которые, используя собственный капитал и привлекая заимствованный капитал под гарантii SB A, осуществляют различные инвестиции в МСП. Эти компании предоставляют акционерный капитал, долговременные займы, облигационные займы, а также оказывают услуги по финансовому менеджменту. Побудительным стимулом для их деятельности является возможность участвовать в прибылях в случае успешного развития малых предприятий.

- Примером *поддержки инновационной деятельности* МП в США являются программы «Инновационные исследования в МСП» (Small Business Innovation Research — SBIR⁶⁸) и «Распространение технологий МСП» (Small Business Technology Transfer — STTR⁶⁹). Эти программы обеспечивают бюджетное финансирование на конкурсной основе НИОКР, проводимых предприятиями сектора МСП по тематике ведущих федеральных ведомств (NASA, министерств обороны, энергетики, транспорта, медицины, образования и др.). Такие работы проводятся в три этапа. Только призеры 1-го этапа (длительностью до 1 года), допускаются ко 2-му этапу (длительностью до 2 лет), на котором объем субсидирования НИОКР в 3-5 раз больше. Призеры 2-го этапа допускаются к 3-му этапу, на котором самые успешные инновационные разработки выигрывают подряды на коммерциализацию и практическое внедрение своих разработок в производство. Развитие и совершенствование технологий осуществляется программой STTR, которая стимулирует малые предприятия к взаимодействию с некоммерческими исследовательскими институтами.

- Очень серьезной проблемой инновационных предприятий сектора МСП является *защита прав интеллектуальной собственности*. В этой связи правительство Японии по примеру США предприняло ряд организационных и законодательных мер, обеспечивающих совершенствование национальной системы регистрации прав интеллектуальной собственности, ее защиты и распространения. В условиях нашей страны, по-видимому, целесообразно создать смешанный экспертный совет из представителей Минпромнауки, МАП, специализированных банков и международных донорских организаций, наделенный правом давать заключения о целесообразности финансирования затрат на патентование инновационных разработок малых предприятий и сертификацию новых продуктов в других странах. Для финансирования этих затрат можно использовать государственные гарантии и механизм льготного кредитования. Это позволит многим инновационным предприятиям найти средства для патентования и сертификации имеющихся разработок, обладающих новизной и конкурентоспособностью, облегчив им возможность выхода на мировые рынки.

- Исходя из ограниченности финансовых и материальных ресурсов, которые можно направить на дальнейшее развитие МСП, целесообразно обратиться к опыту Великобритании и Японии в части подходов к *определению приоритетных направлений развития МСП*. Например, в Великобритании в целях оптимизации использования финансовых ресурсов с 2000 г. принята 2-уровневая система приоритетов поддержки МСП. Предлагается рассмотреть целесообразность применения подобной системы в нашей стране. *Первый уровень приоритетов* должен соответствовать масштабам общегосударственного применения и способствовать ускоренному накоплению ресурсов, необходимых для экономических и социальных преобразований, обеспечивая высокую результативность поддержки и развития конкретных групп предприятий, обладающих стратегической важностью для социально-экономического развития страны. *Второй уровень* должен соответствовать региональным и местным целям социально-экономического развития и накапливать для их достижения достаточные ресурсы путем поддержки наиболее эффективных и быстро развивающихся предприятий, а также предприятий высокой социальной значимости. Если предприятие отвечает нескольким целевым приоритетам, оно может рассчитывать на финансовую поддержку из нескольких источников и/или получить дополнительные льготы.

- По мере экономического роста можно приступить к *созданию национальной*

⁶⁸ Более подробно см. www.sba.gov/sbir

⁶⁹ Более подробно см. <http://www.sba.gov/sbir/indexsbir-sttr.html>

системы информационного обслуживания МСП. В качестве примера рассмотрим американскую сеть бесплатного информационного обслуживания SBA-Net, в которой действуют следующие информационные системы:

- ACE-Net (Angel Capital Electronic Network) — служба поиска инвесторов и финансовой поддержки для МСП на сумму от 0,25 до 5 млн. долл.;
- Business LINC — система обеспечения предпринимателей информацией о возможностях взаимодействия малых, средних и крупных предприятий;
- PRO-Net — система для осуществления маркетинговых исследований в части изыскания и размещения государственных, региональных и частных заказов на поставки и закупки;
- TECH-Net — информационная система о технологических ресурсах, высоких технологиях и предприятиях, реализующих эти технологии или ведущих НИОКР в этих направлениях;
- Trade-Net — система для развития экспортных возможностей МСП и поиска партнеров в международной торговле, предоставления консультаций и информации о финансовых, правовых, таможенных и других особенностях осуществления экспортных операций;
- SUB-Net — система для размещения сведений генеральных подрядчиков (федеральных, региональных и местных органов власти, крупных предприятий, международных компаний и др.) о текущих или перспективных субконтрактных возможностях для МСП.

В связи с острой потребностью в реструктуризации многих отечественных крупных предприятий, находящихся в кризисной ситуации, целесообразно учесть опыт экономических преобразований в восточной части объединенной Германии. Особенno интересен подход Германского федерального ведомства опеки (ФВО) к *разукрупнению холдингов и крупных предприятий* и выделению из них малых предприятий с обеспечением для них устойчивого взаимодействия с другими поставщиками, производителями и потребителями продукции. При этом ФВО создавало для мелких собственников благоприятные условия для приобретения недвижимости и создания малых предприятий в ходе реструктуризации крупных предприятий: недвижимость реструктурируемых предприятий продавалась им в рассрочку без земельного участка, с освобождением от платежей в течение первых 2-4 лет, а передача земли осуществлялась на условиях долгосрочной аренды с последующим выкупом. Такой подход дал возможность оздоровить многие кризисные крупные предприятия и активизировать сектор МСП, одновременно снизив социальную напряженность в местах с высоким уровнем безработицы.

Опыт многих стран свидетельствует об эффективном использовании возможностей сектора МСП в сфере *выполнения государственных и муниципальных заказов*. В этих странах имеются четкие правовые механизмы и соответствующие подразделения при государственных органах поддержки МСП, которые заняты размещением госзаказов в секторе МСП на конкурсной основе. Кроме того, существует система субконтрактации, которая предусматривает для крупных предприятий возможность размещать определенную часть заказов в МСП. С целью обеспечения гарантий качественного и своевременного исполнения госзаказов проводится официальная сертификация предприятий, способных выполнять госзаказы, и составляются реестры таких предприятий.

В США крупные предприятия обязаны размещать в секторе МСП до 20% оборонных заказов. В 2002 г. стоимость госзаказов, выполненных силами МСП, достигнет 46 млрд. долл. Целесообразно воспользоваться имеющимся опытом развитых стран и тоже создать в нашей стране систему размещения госзаказов в секторе МСП. Это позволит сформировать конкурентную среду в сфере исполнения госзаказов, дополнительно профинансировать МСП, поднять их технический уровень и снизить стоимость заказанной продукции.

Большой интерес для нашей страны представляет *опыт вовлечения старших школьников и студентов в предпринимательскую деятельность*. Правительством Германии при содействии Deutsche Ausgleichsbank (Германского компенсационного банка) и других партнеров в университетах страны создано 42 кафедры предпринимательства. Реализуется

программа EXIST для финансовой поддержки и стимулирования студенческого предпринимательства. Германским Институтом труда запущена программа JUNIOR для старших школьников по созданию мини-предприятий, работающих в рыночных условиях под контролем опытных консультантов. В 2001-2002 гг. в 12 регионах страны было создано 220 таких мини-предприятий, с которыми сотрудничали свыше 3000 учащихся.

Особый интерес представляет сфера *рискового (венчурного) предпринимательства*, которая обеспечивает мощное развитие деловой активности в новых видах деятельности. В Германии для поддержки рисковых предприятий в 2001г. запущена программа «Венчурный капитал для малых технологических компаний» (VTC), в рамках которой через ассоциацию фондов венчурного капитала или через донорские организации удалось предоставить свыше 0,5 млрд. евро для 1000 молодых венчурных предприятий. Германское правительство поддерживает развитие рынка венчурного капитала и содействует организации Германской сети добровольных инвесторов (Business Angel Network Germany), что позволило в последние годы создать 40 таких структур, объединив их в общегосударственную сеть. Ускорению технологического и инновационного прогресса в секторе МСП способствует реализация 6 государственных программ, в их числе «Программа инновационной поддержки МСП» (PRO INNO) по интенсификации проведения НИОКР предприятиями сектора МСП в кооперации с научными учреждениями. Эта программа предусматривает возможность временного перевода специалистов из институтов в малые предприятия и наоборот.

В этой связи в нашей стране было бы целесообразным создать систему из нескольких рисковых фондов, финансовые средства которых могли бы вкладываться в предприятия, действующие на самых передовых позициях научно-технического прогресса и способные обеспечить эффективное ускорение нашей экономики и создание новых рыночных ниш. Созданный в 1995г. Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере в силу скучного финансирования и особенностей Бюджетного кодекса вынужден заниматься не кредитованием и иными рыночно-конформными формами поддержки инноваций, а выделением грантов, т.е. расходовать средства на безвозвратной основе.

Значительный вклад в развитие МСП вносит совершенствование принципов менеджмента, маркетинга, финансового планирования на МП, поэтому правительство Германии, например, через сеть ТПП и другие партнерские организации финансирует *обучение и консультирование молодых предпринимателей*. Ежегодно более 200 тыс. предпринимателей бесплатно получают соответствующие консультации. В новых землях создано 40 консультационных центров. В 30 городах проводятся круглые столы по обмену опытом выхода из кризисных ситуаций с участием предпринимателей и иностранных экспертов.

Для России весьма полезен зарубежный *опыт совершенствования законодательства и правоприменения* — особенно в странах ЕС и конкретно в Великобритании. Сложная и обременительная система государственного регулирования экономической деятельности (административные барьеры) препятствует развитию МСП. Поэтому тщательная разработка новых и совершенствование ранее принятых правовых актов, наряду с упрощением административных механизмов регулирования экономической деятельности МСП, позволяют интенсифицировать рождение новых предприятий и создать благоприятные условия для их дальнейшего развития. Для этого в Кабинете министров Великобритании был в 1995 г. образован отдел по оценке эффективности мер государственного регулирования (Regulatory Impact Unit⁷⁰ — RIU).

В обязанности RIU входит поиск путей упрощения и оптимизации действующих и вновь разрабатываемых правовых норм, а также обеспечение адаптации правоприменительной практики Великобритании к законодательству ЕС. RIU тесно взаимодействует со всеми правительственными и общественными организациями, обеспечивая аналитическую оценку эффективности действующих и вновь разрабатываемых правовых актов и процедур, а также разрабатывает рекомендации по их дальнейшему

⁷⁰ <http://www.cabinet-office.gov.uk/regulation>

совершенствованию. При содействии RIU с 1995 по 2001г. было принято 48 правовых актов по дерегулированию предпринимательской деятельности. RIU сотрудничает с группой независимых экспертов (Better Regulation Task Force — BRTF), которая консультирует правительство в области экспертизы законопроектов и их совершенствования, повышения эффективности и доверия к инструментам государственного регулирования.

Концепция совершенствования системы государственного регулирования экономической и общественной деятельности в Великобритании базируется на следующих пяти основных принципах «благотворного регулирования», принятых в ЕС:

1. Прозрачность для пользователя:

- должны быть четко определены и ясно сформулированы предмет и цель регулирования;
- все необходимые консультации должны быть проведены до разработки и применения соответствующих регулирующих актов;
- должны быть четко определены меры наказания за несоблюдение соответствующих регулирующих актов;
- регулирующие акты должны быть просты по содержанию и ясно сформулированы, а комментарии к ним изложены общедоступным языком;
- субъекты, подпадающие под действие регулирующих актов, должны быть ознакомлены со своими обязанностями и возможными отступлениями от них, кроме того, они должны получать поддержку (в виде методик, практических примеров) и иметь достаточно времени для выполнения требований этих актов.

2. Ответственность:

- регулирующие органы и лица, осуществляющие правоприменение, должны быть подотчетны правительству, общественности, парламенту и законодательным органам;
- субъекты регулирования должны понимать ответственность за свои действия;
- апелляционные процедуры должны быть общеизвестными, доступными, справедливыми и эффективными;
- правоприменители регулирующих актов должны быть добросовестными и обладать достаточными правами для эффективной деятельности.

3. Сбалансированность:

- любая правоприменительная акция должна быть пропорциональна риску нарушения, с наказанием пропорционально нанесенному ущербу;
- уступки в применении санкций должны находиться в пределах, допустимых соответствующими регулирующими актами, а правоприменитель должен исходить из принципа применения в первую очередь минимальных санкций;
- возможность применения иных мер воздействия, альтернативных государственному регулированию, должна быть тщательно и всесторонне рассмотрена, т.к. данные меры могут оказаться более эффективными при меньших затратах на их осуществление.

4. Системность (последовательность):

- применение новых регулирующих актов должно находиться в соответствии с действующими правовыми нормами государственного регулирования;
- ведомственные инспекторы не должны противоречить друг другу в части применения регулирующих актов;
- правоприменительные службы должны применять по всей стране единые согласованные нормы государственного регулирования;
- регулирующие акты должны быть совместимы с международным торговым правом, законодательством ЕС и требованиями справедливой конкурентной политики;
- согласованные директивы ЕС должны последовательно применяться во всех странах ЕС, и их адаптация к национальным условиям не должна приводить к их смягчению или ужесточению.

5. Целенаправленность:

- действие регулирующего акта должно быть направлено на решение определенной проблемы, при этом следует избегать приблизительных и размытых формулировок;
- следует стремиться к достижению необходимых результатов, осуществляя гибкое

взаимодействие правоприменительных служб с субъектами регулирования при определении оптимальных путей достижения ясных и четко выраженных целей;

- регулирующие акты должны периодически пересматриваться на предмет определения их действительной актуальности и эффективности, при необходимости устаревшие акты должны быть модифицированы или аннулированы;

- если действие регулирующих актов неадекватно влияет на малые предприятия, государство должно принять меры к поддержке тех предприятий, которые оказались ущемленными, вплоть до предоставления им целевых компенсаций.

Благодаря реализации вышеперечисленных мер Великобритания вышла на 2-е место среди 60 развитых стран по созданию наиболее благоприятных условий для развития предпринимательства⁷¹. Предприниматели здесь начиная с 1997 г. экономили ежегодно около 10 млрд. фунтов только за счет сокращения формальных процедур и бюрократической волокиты. Увеличилась интенсивность создания новых предприятий, темпы роста в 2000 г. достигли 8% (было создано 410 тыс. новых предприятий). За 1997-2000 гг. в целом было создано более 1,5 млн. новых предприятий, из которых 99,8% относятся к категории малых.

Опыт Венгрии и Польши в развитии МСП

В России наибольший интерес, на наш взгляд, должен вызывать подход, применяемый в бывших социалистических странах в сфере государственной политики развития МСП. Так, в Венгрии в значительной мере этому способствовало принятие закона о развитии и поддержке МСП, который четко определяет категорию микро-, малых и средних предприятий, предусматривает необходимые финансовые ресурсы для содействия их развитию и устанавливает экономические условия, обеспечивающие в долговременной перспективе усиление их конкурентоспособности и адаптацию к требованиям ЕС и ВТО. В соответствии с законодательством государственный бюджет Венгрии в обязательном порядке включает расходы на поддержку МСП с указанием конкретных программ и форм поддержки. Венгерские предприниматели (а также иностранные инвесторы) могут рассчитывать на целевые бюджетные субсидии и значительные налоговые льготы. Выделено 4 группы налоговых льгот: общие налоговые льготы, рассчитанные на стимулирование инвестиций; налоговые льготы, стимулирующие НИОКР; налоговые льготы, специально ориентированные на представителей МСП; региональные налоговые льготы.

Принципиально важно, что разработка стратегии развития и поддержки МСП в Венгрии предусматривает оценку возможных последствий предполагаемых мер государственного регулирования экономики для будущего состояния рынка МСП. Вот почему при выработке государственной политики в отношении МСП усилены функции Национального совета по развитию предпринимательства — при активном вовлечении общественных предпринимательских организаций в обсуждение и принятие государственных решений в области экономического регулирования.

Система государственной поддержки МСП в Венгрии может служить примером сосредоточения особого внимания на организации структур, имеющих стратегическое влияние на развитие МСП. В их число входят:

- Национальный совет по развитию предпринимательства и Министерство экономики — высшие органы, определяющие направления государственной политики в отношении МСП и контролирующие ее реализацию;
- Агентство по развитию инвестиций и торговли, а также холдинги регионального развития, курирующие распределение средств на поддержку МП;
- Венгерский государственный банк развития, контролирующий распределение средств на поддержку МП, Государственное акционерное общество гарантов;
- Государственный фонд поддержки инновационной и научно-исследовательской деятельности, Фонд развития МСП (организован государством и частными организациями), сеть торгово-промышленных палат (ТПП) и центров развития предпринимательства.

⁷¹ <http://www.cabinet-office.gov.uk/regulation/history/facts.htm>

Анализ общей стратегии рыночных реформ в Венгрии показывает, что факторы государственной поддержки и международной интеграции наиболее эффективны в сочетании с усилиями региональных и местных органов власти. При этом развитие сектора МСП в венгерской экономике в основном происходит по двум следующим направлениям:

а) развитие МСП в секторе потребительских товаров и услуг, чему способствует устойчивая положительная динамика жизненного уровня населения;

б) разнообразная интеграция МСП в крупные хозяйственно-кооперационные системы при leadership крупных предприятий высокого технологического уровня («кластерная система»).

Примером «кластерной системы» могут служить вновь созданные вертикально-интегрированные центры промышленности. Так, в г.Эстергоме при участии автомобильной корпорации «Судзуки» создано головное предприятие по выпуску 80 тыс. автомобилей в год, на котором трудится чуть более 2 тыс. человек. Это предприятие имеет 55 основных поставщиков, у каждого из которых есть еще 4-5 своих «субпоставщиков» (в основном это средние предприятия), кроме того, работает еще 119 дилеров и сервисных центров (в основном малые предприятия). Всего эта «кластерная система», объединяющая крупные средние и малые предприятия, обеспечивает работой примерно 35 тыс. человек.

Особый интерес представляет опыт создания и поддержки индустриальных парков для развития производственной деятельности при крупных компаниях. Индустриальные парки и бизнес -парки финансируются через государственные дотации, а также некоторыми крупными предприятиями и в рамках международных программ технической помощи. Индустриальные парки в Венгрии схожи со свободными экономическими зонами со специальным таможенным режимом. В такие парки входят инновационные, производственные, обслуживающие и прочие группы предприятий. Для привлечения в такие парки иностранного капитала региональные власти предоставляют различные преференции и налоговые льготы. Многие индустриальные парки создаются на базе простаивающих площадей крупных промышленных предприятий.

Примером взаимосвязанного подхода к проблемам поддержки МСП и подъему национальной экономики может служить принятие в 2001 г. «Плана Сечени», который включает 55 базовых программ и подпрограмм. Государственные средства по данным программам распределяются только на конкурсной основе и поддерживаются существенными налоговыми льготами для отечественных и иностранных инвесторов, причем:

- поддерживаются не предприятия, а только бизнес-планы и инвестиционные проекты;
- поддержка осуществляется только на конкурсной основе при долевом самофинансировании инвестиционных проектов (не менее 25% собственных средств);

• к приоритетным направлениям поддержки относятся инновационная деятельность, субконтрактация в производстве, посредничество и туризм. Успешное развитие Польши в решающей степени связано с государственной политикой в отношении МСП, которая реализуется по таким направлениям, как совершенствование регулирующего и налогового законодательства, развитие инфраструктуры поддержки МСП, обеспечение доступа МСП к финансовым ресурсам, создание благоприятных условий для развития МСП. Правительством была разработана специальная программа развития МСП на 1995-1997 гг., в рамках которой образованы базовые организационные структуры поддержки МСП и реализован ряд важнейших мероприятий.

• В 1995г. был создан Польский фонд поддержки и развития МСП (ПФПРМСП), обеспечивший взаимодействие 240 различных агентств и институтов поддержки МСП. Фонд сотрудничает с правительством и парламентом, предоставляя информацию о состоянии сектора МСП и участвуя в разработке предложений по перспективным направлениям государственной политики в отношении МСП.

• В 1997 г. был создан Национальный фонд кредитных гарантий для облегчения кредитования МСП. Позже появилась сеть местных гарантийных фондов для поддержки и развития МСП в сельских и депрессивных районах.

• В 1997 г. начало функционировать Агентство развития техники и технологий, обеспечивающее продвижение современной техники и инновационных технологий в целях увеличения конкурентоспособности польских товаров.

• Польским Главным комитетом статистики на основе совершенствования методов статистического наблюдения была значительно улучшена система мониторинга и анализа состояния сектора МСП. Исследования деятельности сектора МСП проводились также Министерством экономики и ПФПРМСП. Их результаты положены в основу разработки новой государственной политики по отношению к предпринимательству.

Примером государственной стратегии обеспечения устойчивого экономического роста в стране может служить государственная программа «Директивы правительства по развитию МСП до 2002 г.». В этой программе сделан особый акцент на развитии потенциала сектора МСП по следующим основным направлениям:

- Повышение конкурентоспособности сектора МСП (совершенствование технологий, доступ к госзаказам, снижение затрат на оплату труда и др.).

- Обеспечение роста экспортных возможностей МСП (стратегия развития экспорта и облегчение проникновения на внешние рынки, разработка информационной системы об экспортных возможностях исходя из требований ЕС и потребностей зарубежных рынков, помочь в сертификации по стандартам ISO и в осуществлении необходимых административных процедур, доступ к экспортным кредитам, участие в программах ЕС по развитию торговли).

- Обеспечение роста инвестиций в сектор МСП (создание системы налогообложения, стимулирующей инвестиционные процессы, а также облегчение доступа к внешним финансовым источникам: банкам, рынку капиталов, венчурным фондам, финансовому лизингу). Распространена в Польше и практика создания свободных экономических зон, где действует льготный налоговый механизм. В зависимости от рода деятельности там можно получить полное или частичное освобождение от налогов на срок от 10 до 25 лет.

- Облегчение деятельности польских МСП на рынках ЕС и дальнейшая интеграция хозяйства страны в экономику ЕС (сближение налогового и административного законодательства с системой экономического регулирования в ЕС, снижение административных барьеров, deregулирование законов о труде и др.).

- Реализация программы развития экспортных возможностей МСП (EXPROM II).

- Реализация специальной программы по развитию инфраструктуры поддержки МСП, в рамках которой создана национальная система обслуживания сектора МСП, включающая 136 независимых сервисных центров, предоставляющих следующие 4 типа базовых услуг:

- а) консультирование (создание предприятия, маркетинг, финансирование, законодательство, планирование и управление, человеческие ресурсы, внедрение инноваций, развитие экспорта, улучшение качества, защита окружающей среды и др.);

- б) обучение и практическая подготовка (маркетинг, финансы, управление, иностранные языки, пользование компьютером и др.);

- в) информационное обслуживание (поиск партнеров, проверка кредитоспособности компаний, информация о ярмарках и выставках и др.);

- д) финансовые услуги и оказание помощи в получении финансовых средств; д) создание единой базы юридических документов, необходимых каждому предпринимателю, со свободным доступом через Интернет.

Таким образом, и в развитых рыночных экономиках, и в условиях постсоциалистических народно-хозяйственных комплексов осуществляются определенные меры по содействию саморазвитию малого предпринимательства, помогающие ему войти в рынок, найти источники финансирования, партнеров, сбытовые цепочки, снизить системные риски и т.п. По-видимому, не все описанные выше меры могут быть применены в России. Однако важно подчеркнуть: *везде государство инициирует создание и развитие определенной инфраструктуры, обеспечивая для этого правовую базу, финансовые условия, организационно-методическое и аналитическое сопровождение.*

6. Основные выводы, оценки и рекомендации

Проведенный выше анализ состояния малого предпринимательства позволяет сделать вывод, что нынешние трудности в становлении и развитии российского малого предпринимательства лежат в основном за пределами самого этого сектора.

В нынешней модели развития российской экономики, нацеленной прежде всего на экспорт топливных ресурсов, малый бизнес пребывает на задворках. Несмотря на ряд «судьбоносных» встреч и заседаний на самом высшем уровне, отсутствует целенаправленная государственная политика в отношении развития малого бизнеса. При формировании законодательной базы, бюджетном планировании вопросы и нужды малого предпринимательства практически не рассматриваются.

Государство через законодательство и фискальные органы пытается частично переложить на малый бизнес недобор налоговых поступлений с крупного бизнеса и финансово-промышленных групп, делает его заложником своего неумения или нежелания рационально распорядиться ресурсами и собственностью для наполнения бюджета.

Несмотря на принятые в последнее время шаги в области реформирования налоговой системы, а также некоторого упорядочивания контрольно-разрешительной деятельности государственных ведомств, внешняя среда предпринимательской деятельности остается неблагоприятной, существенного снижения административных барьеров (регистрация, лицензирование, сертификация, системы контроля и разрешительной практики, регулирование арендных отношений и т.д.) не произошло.

Отсутствие стабильности и противоречивость законодательства, невыполнение взятых на себя государством обязательств по отношению к малому предпринимательству, кадровая чехарда на федеральном уровне порождают у предпринимателей неуверенность в завтрашнем дне, ведут к свертыванию деловой активности.

Государство не принимает никаких мер для стимулирования предпринимательской активности населения, которая сама по себе достаточно высока. Нет механизма поддержки стартующих предприятий.

Основной вывод — неудовлетворительная ситуация в развитии малого предпринимательства является следствием серьезных системных просчетов в стратегии реформирования экономики страны. Решение глубинных проблем связано с серьезной ревизией целей, средств и методов государственной социально-экономической политики в отношении малого и среднего бизнеса.

Следует понимать, что государственная политика в отношении предпринимательской деятельности может быть эффективной только при условии ее соответствия внутренней логике и мотивам развития самого предпринимательства. Она, эта политика, должна содействовать (по сути, в основном снимать препоны) саморазвитию бизнеса, реализации предпринимательского потенциала россиян.

Эти цели достижимы только при глубокой реформе самого государства, прежде всего исполнительной власти, серьезном перераспределении налоговых поступлений от предпринимательской деятельности в пользу регионов и местного самоуправления, выращивании институтов, которые могут обеспечить косвенную селективную поддержку наиболее перспективных групп (молодежного, инновационного малого бизнеса) малых предприятий. Разумеется, на это потребуется время. Возможно — десятилетия. Но есть меры, которые необходимо и возможно принять немедленно, не откладывая.

Очевидно, что нынешний госаппарат может пойти на такие шаги только под сильным и непрекращающимся давлением политических сил и общественных объединений, озабоченных состоянием малого предпринимательства в России. Важно, чтобы эти силы смогли договориться о согласованных действиях — при сохранении всех различий в программатике и подходах к другим проблемам социально-экономического и политического устройства России, а не использовали тему малого предпринимательства как предвыборный трамплин.

Кое-что сделать для облегчения положения малого бизнеса в самое последнее время

тем не менее уже удалось:

- сокращено число лицензируемых видов деятельности с 2000-2500 до 120, и список подлежащих лицензированию видов деятельности сделан закрытым;
- ограничены возможности ряда контролирующих органов по проведению неограниченного числа проверок по собственному усмотрению;
- в законодательстве прописана регистрация в «одном окне»;
- снижена ставка налога с выручки для предпринимателей, перешедших на упрощенную систему, до 6%;
- удалось добиться повышения предельных размеров торговых площадей для «вмененщиков» до 1 50 кв. м;
- предельный размер оборота для предпринимателей, перешедших на упрощенную систему налогообложения, повышен с 4 млн. руб. до 15 млн. руб. в год;
- в список расходов предприятий торговли, относимых на себестоимость, включены расходы на покупку товаров для реализации;
- в федеральном законе прописаны предельные показатели доходности по единому налогу на вмененный доход, а коэффициент К2 устанавливается от 0,05 до 1 (первоначально предлагалось — от 0,1 до 1);
- удалось добиться отмены единого социального налога в 2002 г. — задним числом, с компенсацией уже уплаченных сумм;
- кадастровый коэффициент К1 в 2003 г. при расчете единого налога на вмененный доход не применяется;
- в Бюджетном кодексе закреплено расщепление налогов от малого бизнеса, при котором значительная часть (45%) поступлений попадает в местные бюджеты;
- разрешается включать в расходы суммы таможенных платежей;
- более четко прописано ограничение по стоимости амортизируемого имущества — теперь оно оценивается по остаточной стоимости.

Но этого мало.

Программа-минимум по улучшению предпринимательского климата для малого предпринимательства

Необходимо принять следующие неотложные меры с целью создания благоприятной среды для развития малого предпринимательства, которые должны быть реализованы в течение 300-500 дней:

1. Подготовить и внести взамен ныне существующего, но реально не действующего Федерального закона «О государственной поддержке малого предпринимательства» новый закон, создающий правовую базу для радикального пересмотра сложившейся системы институтов и форм так называемой государственной поддержки малого предпринимательства. На основе нового закона станет возможным, в частности, внесение и принятие поправок в Налоговый кодекс, предусматривающих:

- допущение альтернативных видов налогообложения и принципа добровольности для субъектов малого предпринимательства при переходе с одного режима налогообложения на другой;
- замену едиными налогами подавляющего большинства действующих налогов и сборов, взимаемых с субъектов малого предпринимательства по общепринятой системе, за исключением ограниченного количества налогов и платежей, имеющих специфику начисления и уплаты, которые должны быть прямо указаны в законе, — требуется исходить не из «освобождения от поименованных налогов», а из «освобождения от всех налогов, кроме поименованных»;
- снижение ставки единого социального налога до 24% с целью вывода заработной платы из тени и облегчения налогового бремени на малые предприятия, а также обеспечение малым предприятиям возможности отказаться от уплаты единого социального налога при заключении добровольных договоров медицинского, пенсионного и социального

страхования сотрудников;

- введение моратория на ухудшение налоговых условий для субъектов малого предпринимательства в связи с изменением налогового законодательства в первые 4 года существования предприятия;
- облегчение перехода на упрощенную систему налогообложения и введение простых критериев перехода на единый налог на вмененный доход, в частности снятие ограничения на возвращение к упрощенной системе в течение года после утраты такого права;
- резкое увеличение размеров показателей (например, выручки, при которой возможно переходить на упрощенную систему налогообложения, — минимум до 30 млн руб. в год), при соблюдении которых малые предприятия имеют право пользоваться упрощенной системой налогообложения, а также недопущение применения «задним числом» налоговых санкций к МП, которые в связи с ростом объемов деятельности в течение 1 года превысили в каком-то из кварталов допустимые показатели по обороту;
- резкое увеличение размеров показателей, при которых субъект малого предпринимательства может воспользоваться режимом налогообложения вмененного дохода, в частности в розничной торговле и сфере общественного питания при площади торгового зала до 300 кв. м;
- возможность для субъектов малого предпринимательства, применяющих упрощенную систему налогообложения, добровольно перейти на уплату НДС;
- отмену двойного — бухгалтерского и налогового — учета для субъектов малого предпринимательства, существенное упрощение налоговой отчетности для всех категорий МП безотносительно к применяемому налоговому режиму (единый налог на вмененный доход, упрощенная система налогообложения) и перевод малых предприятий на отчетность по всем видам налогов не чаще 2 раз в год, а индивидуальных предпринимателей — 1 раза в год;
- возможность уплаты индивидуальными предпринимателями единого налога на вмененный доход и налога, взимаемого по упрощенной системе, в виде однократной уплаты в течение года по патентному принципу, без заполнения дополнительных форм налоговых деклараций;
- распространение действия главы Налогового кодекса о специальных режимах налогообложения малого бизнеса на все субъекты малого предпринимательства, включая фермерские хозяйства;
- перераспределение налоговых поступлений от малого бизнеса в пользу местного самоуправления, в том числе не менее 60% — в бюджеты муниципалитетов, причем регионы должны иметь возможность увеличивать эту долю;
- установление параметров (коэффициентов) расчета вмененного дохода органами местного самоуправления.

2. Прекратить регулярное навязывание все новых и новых модификаций контрольно-кассовых машин за счет предпринимателей, отменить требования по использованию ККМ для предпринимателей, перешедших на уплату единого налога на вмененный доход.

3. Решить вопросы социального и пенсионного страхования индивидуальных предпринимателей, самозанятых и их работников.

4. Реализовать на деле принцип «одного окна», включая постановку юридических лиц на учет в статистические и иные органы. Создать при участии региональных отделений «ОПОРЫ РОССИИ» и Торгово-промышленной палаты общественные приемные для начинающих предпринимателей, где они могли бы получить консультации по вопросам регистрации.

5. Принять Федеральный закон «О непотребительской кредитной кооперации».

6. Внести отдельные изменения и дополнения в Закон «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей...» чтобы, в частности, распространить его действие на милицию, лицензионные и иные органы в части реализации ими контрольных функций за соблюдением обязательных требований; разработать ряд новых норм прямого действия, в том числе детально регламентировать порядок проведения внеплановых проверок, и довести до сведения предпринимателей нормативные акты, содержащие

обязательные требования.

7. Внести в Административный кодекс поправки, резко сокращающие непомерное число контрольно-инспекционных органов, а также передающие контрольные органы в совместное ведение Российской Федерации и субъектов Федерации, причем все виды лицензий должны выдаваться только через лицензионные палаты субъектов Федерации.

8. Внести соответствующие поправки после взаимосогласования имеющихся противоречий и нестыковок в законах «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей...», «О защите прав потребителей» и «О техническом регулировании», в перспективе — «Об организациях саморегулирования» .

Программа мер по стимулированию развития малого предпринимательства на среднесрочную перспективу

Выше изложены *неотложные* задачи в области содействия малому предпринимательству. Опираясь на позитивные сдвиги в их решении, следовало бы реализовать ряд шагов в *среднесрочной* перспективе, т.е. в ближайшие 3-5 лет.

Ограничить полномочия контрольных органов по вмешательству в текущую хозяйственную деятельность малых предприятий

Необходимо поставить государственные контрольные органы в равное положение с предпринимателем — их спор должен быть соревнованием на почве закона, а не игрой в одни ворота. С этой целью:

1. Развернуть кампанию по слиянию всех органов налогово-финансового контроля в единый орган.

2. Законодательно установить запрет на взимание платы за осуществление проверок, в том числе путем навязывания малым предприятиям «услуг» предприятий (организаций), так или иначе связанных с контролирующими органами.

3. Добиваться установления имущественной ответственности лиц и организаций за ущерб, причиненный вследствие нарушения правил контроля.

4. Добиваться устранения материальной заинтересованности органов исполнительной власти в увеличении количества наложенных штрафов и предоставленных платных услуг; запретить оказание платных услуг органами государственного контроля; финансировать их деятельность исключительно из бюджета и только на основании бюджетной классификации (а не по сметам ведомств); всем должностным лицам, наделенным полномочиями по контролю, придать статус государственных служащих с соответствующим уровнем оплаты, ответственности и защиты со стороны государства.

5. Выдачу любых заключений, справок, производство экспертизы перевести исключительно на рыночную основу, выведя соответствующие организации из состава или из подчинения государственным органам, осуществляющим администрирование данного вида деятельности.

6. Разработать единую тарифную сетку штрафов, при которых за одно и то же нарушение малое предприятие может быть оштрафовано только один раз, добиваться детализации размеров возможных штрафных санкций, с тем чтобы решение этого вопроса не зависело от конкретного чиновника.

Оградить бизнес от силового «наката» правоохранительных органов

1. Провести — как на федеральном уровне, так и на уровне регионов — ревизию всех ведомственных инструкций, противоречащих положениям Гражданского кодекса, в части проверок деятельности малых предприятий органами внутренних дел.

2. Внести изменения в законы «О милиции» и «Об оперативно-розыскной деятельности», а также в Федеральный закон № 134 «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей...», направленные на разделение оперативно-розыскных

мероприятий и контроля за обязательными требованиями в ходе предстоящей реформы милиции.

3. Разработать концепцию и внести на рассмотрение в Государственную Думу проект Федерального закона «О защите частной собственности», закрепляющего — в развитие положений Конституции — механизм предоставления гарантий неприкосновенности частной собственности.

Упростить процедуры создания и ликвидации бизнеса

1. Доработать (а по сути, разработать заново) и принять закон, связанный с упрощением процедуры выхода неэффективного бизнеса с рынка (ликвидация юридических лиц). Дополнить законопроект упрощенной процедурой ликвидации малых предприятий.

2. Осуществить корректировку и изменение действующего «ведомственного» законодательства, регулирующего проведение контрольных/надзорных мероприятий в сфере предпринимательской деятельности на предмет приведения более раннего законодательства в соответствие с Законом «О защите прав юридических лиц...» и Законом «О техническом регулировании».

3. Добиваться снижения до прежнего уровня возросшей в результате принятия нового Закона о регистрации юридических лиц платы.

4. Поддерживая в целом новый Закон «О лицензировании», в то же время добиваться:

- установления срока действия лицензий не менее 5 лет;
- введения ответственности лицензирующего органа за незаконный отказ в выдаче (продлении) лицензии.

5. Внести в «отраслевые» законы («О связи» и т.п.), которые содержат нормы лицензирования, выведенные из-под действия Закона «О лицензировании», нормы прямого действия, в частности детальное описание порядка выдачи лицензии, сформулировать в них закрытый перечень лицензируемых работ и видов деятельности.

Облегчить прохождение сертификации и стандартизации

1. После принятия Закона «О техническом регулировании» по мере разработки технических регламентов инициировать объединение в единый орган с четко ограниченными полномочиями, связанными только с контролем за безопасностью, ряда контрольно-разрешительных органов (например, Госторг-инспекции, хлебной инспекции, органа ветеринарного контроля, ряда органов контроля субъектов РФ, которые в настоящее время в соответствии со статьей 7 Закона «О качестве и безопасности пищевых продуктов» имеют право организовывать контроль за качеством пищевых продуктов, материалов и изделий, изготавливаемых и находящихся в обороте на территориях субъектов Российской Федерации). Внести законотворческие предложения по упразднению ряда функций и полномочий контроля у тех органов, которые в настоящее время их имеют, или же предложения по консолидации этих функций (МАП России, Госстандарт России и т.д.).

2. Ускорить доработку и принятие Закона «О саморегулируемых организациях», который в законодательном порядке позволит передавать часть полномочий государства обществу (включая различные группы предпринимательского сообщества). Особенно это становится актуальным в связи с принятием Закона «О техническом регулировании» и отказа государства от контроля за качеством продукции.

3. Инициировать создание постоянно действующей трехсторонней комиссии, включающей представителей Госстандарта Российской Федерации, общественных объединений предпринимателей и общественных объединений защиты прав потребителей для сокращения и периодического регулирования перечня подлежащих обязательной сертификации товаров и услуг с правом предоставления его на утверждение Правительством Российской Федерации.

4. Добиваться, чтобы методами подтверждения соответствия качества были признаны следующие (исключающие взаимное дублирование) процедуры:

- регистрация товара;

- обязательная сертификация;
- декларация о соответствии изготавителя (поставщика);
- добровольная сертификация.

5. Добиваться тотальной ревизии санитарно-эпидемиологических и экологических требований — они должны быть приближены к возможностям малых предприятий и устанавливаться в процессе диалога между саморегулируемыми предпринимательскими организациями и обществами потребителей.

Учитывать влияние принимаемых решений на развитие малого бизнеса

Остро необходимы механизмы, которые позволили бы не просто избавляться от существующих административных барьеров, но служили бы препятствиями на пути их появления в будущем. В целях сокращения избыточного государственного регулирования и предотвращения принятия новых решений, создающих административные барьеры, в странах, проводящих политику по ограничению вмешательства государства в экономику и сокращению административных барьеров, используются различные инструменты. Одним из таких инструментов может служить процедура ОРВ — «оценка регулирующего воздействия» (Regulation Impact Analysis, RIA). В различных странах, где применяется ОРВ, сформированы свои методики такой оценки, созданы собственные контрольные перечни ОРВ различной детальности. Применение ОРВ имеет различную степень обязательности при подготовке и принятии нормативных актов разного уровня, оценка проводится разными органами или организациями. Различаются и установленные требования к проработке отдельных компонентов ОРВ. Однако объединяет их одно — необходимость учитывать влияние на развитие малых и средних предприятий.

В России регулярный комплексный анализ регулирующего воздействия в целях выявления издержек и альтернатив регулирования только формируется, на практике осуществляются лишь отдельные элементы оценки, да и то только в последнее время, когда политика дерегулирования стала пользоваться популярностью.

Между тем тот же Закон «О государственной поддержке малого предпринимательства» по отдельным аспектам вроде бы дает определенные гарантии малому бизнесу, например в части упрощенной отчетности. Однако про эти гарантии законодатели, разрабатывая новые акты, легко забывают.

Понятно, что мы еще далеки от западных стандартов разработки регулятивных решений, однако уже сейчас следует начинать проводить активную политику по внедрению в российскую практику подготовки нормативно-правовых актов инструментов оценки регулирующего воздействия, направленных на:

- формализацию процедуры принятия регулирующих решений;
- оценку возможных альтернатив, издержек и результатов принятия решения, в том числе его воздействия на различные группы потребителей и бизнеса;
- реализацию принципов транспарентности процедуры принятия регулирующих решений и учета при разработке решений интересов всех сторон;
- обязательное изучения нерегуляторных альтернатив и инструментов для достижения конкретных целей социально-экономического развития;
- учет интересов развития сектора малого предпринимательства при разработке и принятии нормативных актов.

Облегчить доступ к производственным помещениям и гарантировать права арендаторов

1. Вернуться к практике выкупа арендуемого государственного и муниципального имущества субъектами малого предпринимательства, внесшими в арендуемый объект 40% стоимости неотделимых улучшений, в приоритетном порядке, без аукционов и торгов.

2. Обеспечить — на уровне рамочного федерального закона — гарантии арендаторам против произвола со ставками аренды, сплошь и рядом творимого региональными и местными властями.

3. Реализовать давно обсуждаемую идею создания целевых фондов недвижимости, предназначенных для продажи субъектам малого предпринимательства на льготных условиях. В состав фондов должны быть включены: нежилые помещения, находящиеся в государственной и муниципальной собственности, помещения, отчуждаемые в процессе приватизации предприятий, объекты, не завершенные строительством.

4. Законодательно обеспечить более простые формы доступа малого бизнеса к недвижимости: определить специальные льготы, преференции и порядок передачи неиспользуемых производственных площадей и оборудования предприятий, находящихся в федеральной, региональной и муниципальной собственности, малым предприятиям на условиях долговременного хозяйственного ведения, долгосрочной аренды, выкупа, вплоть до предоставления на безвозмездной основе производственных мощностей и объектов федеральной собственности, с последующим возвращением средств в бюджеты различных уровней в виде налогов.

5. Добиваться упрощения передачи федерального имущества субъектам малого предпринимательства и создания малых предприятий на базе высвобождающегося федерального имущества. Добиваться также, чтобы разработка пакетов исходно-разрешительной и проектной документации на вновь создаваемые имущественные комплексы, передаваемые на условиях аренды субъектам малого бизнеса, велась за счет бюджетных средств.

6. Содействовать информационному обеспечению развития рынка недвижимости, систематизировать ту информацию, которой располагают государственные и муниципальные органы, и делать ее доступной для предпринимателей.

Развивать инфраструктуру финансирования и кредитования малого предпринимательства

1. Главный источник финансирования малого бизнеса во всем мире — собственные ресурсы. Но, чтобы они у него были, для малого бизнеса необходимо восстановить инвестиционную льготу!

2. Для успешного привлечения финансовых средств (как отечественных, так и зарубежных инвесторов) в малый бизнес предложить специальный механизм финансово-кредитной поддержки сферы МП и решения комплекса взаимосвязанных вопросов (развитие системы гарантитного обеспечения кредитов коммерческих банков, налоговые льготы, совершенствование законодательного поля, информационная поддержка, развитие инфраструктуры МП, эффективная координация в этой области действий федерального центра, субъектов Федерации и органов местной власти).

3. Законодательно обеспечить возможность создания системы гарантитного обеспечения инвестиционных проектов малого предпринимательства, что позволило бы снизить кредитные риски и существенно повысить привлекательность работы с малым предпринимательством для российских и зарубежных коммерческих банков. С этой целью пересмотреть роль ряда существующих институтов (Федерального фонда поддержки малого предпринимательства, региональных фондов и др.).

4. Главную роль в финансово-кредитной поддержке развития малого предпринимательства в соответствии в мировым опытом должны играть небанковские институты — микрофинансовые организации, в том числе общества взаимного кредитования (ОВК), лизинга, франчайзинга, венчурного финансирования. Следует добиваться не только скорейшего принятия законопроектов «Об обществах взаимного кредитования», «Об обществах взаимного страхования», но и законопроекта «О небанковских финансовых институтах», а также принятия поправок в федеральный закон о лизинге, учитывающих особенности малого предпринимательства.

5. Добиваться, чтобы перераспределение бюджетных потоков от малого предпринимательства в пользу местных бюджетов стало необратимым.

Поддерживать инновационный малый бизнес

Необходима, во-первых, активная пропаганда успеха: нужно поддержать и «раскрутить» те малые инновационные предприятия, которым удалось выйти на рынки с достойной и конкурентоспособной продукцией. Во-вторых, следует содействовать формированию слоя своих, российских «бизнес-ангелов», способных помочь начинающим инноваторам преодолеть «долину смерти», т.е. дать шанс другой, куда более многочисленной когорте потенциальных инноваторов без потерь пройти этап налаживания опытного производства. В-третьих, нужно побудить отечественный крупный финансовый капитал вкладываться, наконец, не только в нефть и газ в России и в недвижимость и футбольные клубы за рубежом, но в венчурную инфраструктуру.

* * *

Среднесрочный план по улучшению условий для развития малого предпринимательства может быть осуществлен только при том условии, что ему будет дан скорый и энергичный старт. В противном случае и через 5 лет мы будем вынуждены констатировать, что в положении отечественных малых предпринимателей ничего, по сути, не изменилось. Но кто сегодня в России в состоянии это сделать?

Повторимся: мы считаем, что *нынешнее государство (точнее, играющий в нем ключевую роль государственный аппарат) само такую программу осуществить не может, да оно в этом и не заинтересовано. Но без участия государства добиться позитивных сдвигов в положении малого предпринимательства невозможно:* звучащий порой тезис о том, что наилучшая программа поддержки малого бизнеса со стороны государства может быть выражена словами «государство, не мешай!», следует рассматривать либо как иллюзию, либо как намеренную демагогию со стороны тех, кому нынешнее государство как раз и «не мешает». Даже во времена классического либерализма государство выполняло много важных функций по установлению и контролю за соблюдением правил игры в экономике, да и сегодня его ключевая роль в развитии сектора малого и среднего предпринимательства неоспорима — взять хотя бы пример Южной Кореи, которая после глубокого кризиса «экономики чеболей» в 1997г. повернулась лицом к малому бизнесу и смогла быстро добиться перелома в общехозяйственной ситуации.

Нужно заставить российское государство повернуться лицом к нуждам малого предпринимательства. Чтобы сделать это, нарождающееся в России гражданское общество в лице групп интересов, ассоциаций и союзов предпринимателей, заинтересованных в укреплении среднего класса политических партий и т.д. должно образовать коалицию, которая осуществляла бы целенаправленное давление на государственную власть, побуждая ее последовательно улучшать правовые условия, деловой климат, укреплять инфраструктуру содействия малому предпринимательству. Разумеется — в контексте радикального изменения самого российского государства с его византийско-азиатскими традициями и интересами.

**Малое предпринимательство в России:
прошлое, настоящее и будущее**

Подписано в печать 22.09.2003
Печать офсетная

Фонд «Либеральная миссия»
101990 Москва, ул. Мясницкая, 20
Тел.: (095) 923 33 13, 924 26 25
Факс: (095) 923 28 58