



Подлинная цель экономических реформ — создание эффективной экономики, обеспечивающей высокий уровень и качество жизни населения; достойное участие России в мировом экономическом сообществе. Развитое малое предпринимательство — уникальный и эффективный инструмент для достижения этих целей.

И хотя малое предпринимательство стало первым шагом, с которого начался путь России в рыночную экономику, можно утверждать, что высокий уровень предпринимательской способности всегда был отличительной особенностью россиян. Даже жесткое подавление любых проявлений этого качества в советский период развития государства не смогло искоренить у россиян дух предпринимательства. Однако только осознание руководителями государственной власти невозможности эффективного социально-экономического развития страны без активизации трудового (в том числе и предпринимательского) потенциала населения могло создать предпосылки для гармонизации целей и интересов государства и обладающей наивысшими предпринимательскими способностями частью общества.

Такой подход начал формироваться с приходом в 1985 году нового партийного руководства СССР. Наряду с общим оживлением в жизни общества так называемая перестройка началась с попыток найти новые подходы к преобразованиям экономики, отягощенной крайне неэффективной структурой.

На решение именно этой задачи были нацелены принятые решения о повышении значения территориальных (республиканских, краевых, областных) органов управления, о расширении прав местных советов народных депутатов, о переходе в регионах на принципы самоуправления и самофинансирования.

Обеспечение более высокой степени гибкости региональных и местных экономик могло быть достигнуто только за счет изменения принципов управления такими приближенными к потребителю отраслями, как пищевая и легкая промышленность, бытовое обслуживание, жилищно-коммунальное хозяйство, производство строительных материалов, строительство, торговля, общественное питание, потребительская кооперация. А как показывал международный опыт, именно в этих сферах хозяйственной деятельности объективно доминируют малые

предприятия, гибко реагирующие на спрос населения.

В ряде краев и областей начались хозяйственные эксперименты, связанные с поиском гибких форм хозяйствования (мелкосерийное производство по заказам торговых организаций, введение договорных цен и ассортиментных концепций, открытие производителями фирменных магазинов для изучения спроса, введение хозрасчетных цехов — малых производств на средних и крупных предприятиях и т. п.) и рациональным размером предприятий, работающих на потребительский рынок. Уже в процессе отбора позитивных результатов хозяйственных экспериментов встал вопрос о новой роли кооперативов и арендных отношений.

Для развития арендных отношений, которые были важной ступенью к новым кооперативам и другим формам частного предпринимательства, большое значение имел принятый в 1987 году закон СССР «О госпредприятии (объединении)». Вводимые по этому закону формы хозяйственного расчета способствовали освоению на небольших предприятиях местной промышленности и бытового обслуживания на следующем этапе прогрессивных форм арендных отношений.

Бытовое обслуживание стало пионерской отраслью по распространению индивидуального и семейного арендного подрядов. Арендный подряд осваивали также кафе, бары, небольшие торговые предприятия, бригады и фермы в сельском хозяйстве. Отрабатываемые при аренде и в кооперативах принципы и механизмы окупаемости, возвратности, самоконтроля способствовали проявлению известной доли риска, предприимчивости, ответственности, нацеленности на конечный результат.

Однако движение к правовому и общественному признанию частной собственности (как священного права гражданина в демократическом обществе) было исключительно сложным. Одновременно с ростом числа граждан, занимающихся индивидуальной трудовой деятельностью, усиливалось и негативное отношение к предпринимателям со стороны большинства граждан страны. Отрицательную роль в этих процессах играли неподготовленность налогового законодательства (как и всей правовой базы), отсутствие таких общепринятых в мире рыночных форм, как малые предприятия и коммерческие банки.

Несмотря на принятие в августе 1990 года Постановления Совета Министров СССР «О мерах по созданию и развитию малых предприятий», а вслед за ним (в декабре 1990 года) Закона СССР «О предприятиях и предпринимательской деятельности», институциональная поддержка развития предпринимательства в этот период

отсутствовала полностью.

В результате уже к концу 1991 года темпы прироста количества предприятий малых форм (кооперативов, малых государственных предприятий) и новых «индивидуалов» резко понизились, а в 1993 году приблизились к нулю. Не привели к росту активности предпринимателей и принимаемые в 1993–94 годах на федеральном уровне меры, направленные на стимуляцию малого предпринимательства путем предоставления налоговых льгот. Этот факт объясняется тем, что основные ограничители нормального развития малого предпринимательства — фактическое отсутствие доступа к финансовым, имущественным и иным материальным ресурсам, отсутствие правовой защиты и информационной поддержки — сохранялись в полном объеме.

Значительные подвижки в становлении системы малого предпринимательства происходили в 1995–97 годы. Во-первых, макроэкономическая ситуация в России отличалась относительной стабильностью и характеризовалась существенной либерализацией. Оба эти фактора способствовали созданию экономической базы для развития малых предприятий.

Во-вторых, была обновлена, а по отдельным направлениям впервые создана нормативно-правовая база, в результате чего большинство аспектов деятельности малых предприятий стало регламентироваться с достаточной четкостью.

И, в-третьих, именно в этот период фактически была сформирована система организаций и учреждений поддержки малого и среднего предпринимательства как на федеральном, так и на региональном уровне. Практически начала действовать единая система поддержки малого предпринимательства, включающая в себя Государственный комитет Российской Федерации по поддержке и развитию малого предпринимательства, Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства, региональные фонды и центры поддержки предпринимательства. Осуществлялась финансовая поддержка малых предприятий за счет средств специализированных фондов. Вводились льготы по местным налогам, выделялись средства из местных бюджетов на создание инфраструктуры поддержки малого предпринимательства. Были образованы и действовали агентства поддержки предпринимательства, учебно-деловые и информационные центры, бизнес-инкубаторы, юридические, аудиторские и консалтинговые фирмы, обслуживающие малое предпринимательство.

И хотя формально прирост количества малых предприятий в период после 1995 года не наблюдался, можно говорить о реальном росте предпринимательской активности. Это связано с тем, что в 1995 году законодательно были изменены критерии отнесения предприятий и организаций к малому предпринимательству.

Следующим ключевым фактором, существенно повлиявшим на развитие малого предпринимательства стал финансовый кризис августа 1998 года, сыгравший огромную роль в российской экономике и сказавшийся на работе предприятий всех размеров. Очень немногие предприятия не почувствовали обвала спроса на товары и услуги, когда покупательная способность быстро сократилась (на 23% за осень 1998 года). Приблизительно 30% малых предприятий были вынуждены прекратить торговлю после августа 1998 года, из которых 10% прекратили торговлю навсегда. В дополнение к этому около половины «индивидуалов», занимающихся «челночным» бизнесом, были вытеснены с рынка.

Кризис привел к тому, что предприятия стали испытывать проблемы в получении оплаты от своих клиентов, к увеличению давления на денежный оборот. Малые и средние предприятия предприняли значительные усилия для снижения затрат. Основными формами стратегии уменьшения расходов, которыми пользовались предприятия, были: снижение зарплаты (в 98% случаев), снижение транспортных расходов (70%), снижение затрат на рекламу (48%), отправка сотрудников в неоплачиваемый отпуск.

В результате около 500 тысяч квалифицированных профессионалов потеряли работу. Около трехсот тысяч рабочих и служащих других категорий также пополнили ряды безработных. В то же время занятость являлась относительно стабильным параметром по сравнению с объемом производства, потому что политика увольнения и административных отпусков практиковалась меньшинством предприятий — снижение зарплаты часто использовалось как альтернатива увольнению.

Однако экономические последствия кризиса не были одинаковыми для всех малых предприятий. Ключевым фактором здесь было то, насколько предприятия были ориентированы на импортируемые источники в контексте четырехкратной девальвации российского рубля в течение нескольких месяцев. Другие факторы, такие как качество управления и выбор банка (из-за последствий потери денег, вследствие закрытия некоторых банков), также оказывали влияние на шансы выжить, ключевую роль сыграл уровень зависимости от растущих цен на импорт. Одним из результатов явилось то, что те предприятия, у которых был доступ к

местным ресурсам, открыли для себя новые возможности внутреннего рынка, что сократило спрос на импортную продукцию и продукцию из импортных материалов.

Ситуация в российской экономике после кризиса 1998 года во многом напоминала условия начала 90-х. Ниши создавались как результат демополизации во многих сегментах рынка, многие предприятия столкнулись с проблемами ликвидности, а структура потребления вернулась к более примитивным формам, наблюдавшимся в начале процесса реформ в начале 1992 года.

Кризис создал новые возможности для малого предпринимательства, также как и послужил причиной потерь. С начала 1990-х годов многие российские рынки были в большой степени монополизированы, что затрудняло проникновение на рынок для новых фирм. Однако кризис 1998 года создал малому предпринимательству возможности для вхождения на рынок и занятия секторов, которые остались после выхода с рынка более крупных предприятий. Это особенно относилось к отечественным производителям и торговцам, чья деятельность основывалась на местных ресурсах.

Конкурентное преимущество отечественных производителей в большой степени зависело от их желания и способности поддерживать разницу в цене по отношению к импортным товарам, так как поведение потребителя в основном определяется соображениями цены по отношению к качеству. Практически, многие российские предприниматели установили на продукцию отечественного производства цены, которые были очень близки к ценам на импортные товары, полагаясь на призывы покупать местную продукцию, результат которых был весьма ограниченным.

Кризис способствовал давно ожидаемому притоку капитала в производственный сектор. Столкнувшись с огромной нехваткой оборотного капитала для получения необходимых ресурсов, многие производители оказались в невыгодном положении по отношению к своим поставщикам и поэтому были готовы вести переговоры. В этих условиях поставщики ресурсов покупали права на продукцию, что приносило им доходы от продажи готовой продукции, а предприниматели, располагающие свободным капиталом, который можно было потратить на покупку отечественных ресурсов и прав на продукцию, оказались в выигрышном положении.

Таким образом, становление малого предпринимательства в рамках новейшей истории России можно условно разделить на следующие этапы:

Этап I — 1987–1994 годы — период быстрого роста количества предприятий малых форм, отличительной особенностью которого являлась стихийность, обусловленная отсутствием системной нормативно-правовой базы и какой бы то ни было инфраструктуры поддержки развития малого предпринимательства как на государственном уровне, так и с привлечением негосударственных и международных институтов. Отношение государства к развитию предпринимательства формируется исходя из невозможности сохранения ставшей неэффективной системы управления экономикой, фактическое восприятие предпринимателей — как неизбежного зла, которое помогает в значительной мере решить проблему безработицы и насыщения рынка потребительскими товарами и услугами, но остается чуждым по уровню свободы, непривычным в советский и начальный постсоветский периоды.

Этап II — 1995 год — август 1998 года — период перехода малого предпринимательства к осуществлению деятельности в соответствии с жестким государственным регламентированием в условиях стабилизации экономического роста и макроэкономической либерализации. Отношение государства к развитию предпринимательства формируется исходя из осознания того, что малое предпринимательство стал достаточно серьезной экономической силой, энергию которой необходимо активно использовать для достижения максимальной бюджетной эффективности, для чего можно даже облегчить доступ к государственным ресурсам — как официальным путем (через приватизацию, отказ от государственной монополии на пользование природными ресурсами и т. д.), так и через коррупционные каналы (использование посреднических схем при выполнении государственных закупок и реализации государственных заказов, предоставление необоснованных индивидуальных преференций и т. п.).

Этап III — август 1998 года — 2000 год — период изменения приоритетов, отраслевой структуры и механизмов развития малого предпринимательства в посткризисный период. Одновременно именно в этот период государство начинает испытывать дискомфорт от жесткой зависимости финансово-экономической независимости страны от ситуаций на мировых сырьевых рынках — на нефть, газ, золото, цветные металлы — то есть в тех отраслях, где традиционно работают исключительно крупные предприятия. Наименее зависимое от этих факторов малое предпринимательство наиболее быстро восстанавливается после финансового кризиса и становится главным гарантом социальной стабильности в обществе. Государство осознает необходимость укрепления сектора малого предпринимательства в целях поддержания этой стабильности — принимаются

безусловно прогрессивные федеральные законы «О едином налоге на вмененный доход», «О лицензировании отдельных видов деятельности», «О лизинге».

Анализ современного состояния экономики однозначно указывает на то, что, несмотря на то, что Россия по-прежнему находится в фазе экономического роста, действие положительных последствий финансового кризиса 1998 года практически закончилось к середине 2000 года, когда рубль начал укрепляться. Разница в цене между отечественными и импортными товарами уменьшилась в результате роста цен на отечественную продукцию и гибкой ценовой политики крупных импортеров. Также необходимо отметить изменение параметров формирования издержек как в производственных, так и в непроизводственных отраслях, и, как следствие, — структуры распределения прибыли между отраслями экономики. Следствием этого стало уменьшение темпов экономического роста, они стали более зависимы от уровня иностранных и отечественных инвестиций. Можно говорить, о том, что эти изменения обуславливают новый вызов, требующий перехода к партнерским взаимоотношениям между государством и предпринимательством, то есть к новому этапу этих взаимоотношений. В этих новых условиях государственная политика по отношению к сектору малого предпринимательства нуждается в фундаментальном пересмотре.

Необходимым условием выработки эффективных мер государственной политики является адекватное представление современного состояния малого предпринимательства, экономических и социальных аспектов развития малого предпринимательства в современной России.

При этом необходимо учитывать существующие региональные различия как в подходах к формированию и реализации политики поддержки и развития малого предпринимательства, так и в оценках современного состояния малого предпринимательства, являющегося следствием успешной или неуспешной реализации такой политики в различных регионах — несмотря на то, что в 2000 году во всех федеральных округах было зафиксировано повышение объемов производства субъектами малого предпринимательства, по-прежнему сохраняется высокая дифференциация по уровню развития малого предпринимательства между российскими регионами; более половины работающих в стране малых предприятий сосредоточено в 8 субъектах Российской Федерации, около четверти — в Москве.

Экспериментальное сплошное обследование малых предприятий, проведенное Госкомстатом России в 2000 году в 8 субъектах Российской Федерации (Республика

Коми, Республика Саха (Якутия), Брянская, Волгоградская, Кемеровская, Московская, Ростовская, Самарская области), позволило получить сведения о производстве важнейших видов промышленной продукции малыми предприятиями и оценить их долю в общем объеме производства этой продукции. Малые предприятия этих регионов являются основными производителями (до 100%) ряда видов промышленной продукции.

Анализ отраслевой структуры малого предпринимательства позволяет сделать вывод о том, что торговля и общественное питание являются наиболее традиционными отраслями для малых форм хозяйствования. Не требующие больших стартовых затрат, обеспечивающие быструю отдачу от вложений, они стали довольно привлекательными для малого предпринимательства и бурно развивающимися на этапе его становления.

Следующими по распространенности среди субъектов малого предпринимательства являются промышленность и строительство.