

УДК 338.92  
ББК 65.9 (2Р) 30-2  
Б 27

Б 27 **Басарева В.Г. Малый бизнес России: теоретические основы исследования, моделирование, концепция государственного регулирования / под ред. А.С. Новоселова. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2013. – 296 с.**

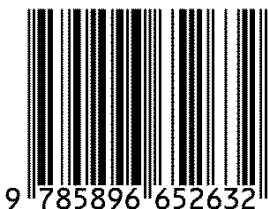
*Настоящее издание подготовлено при финансовой поддержке  
Российского гуманитарного научного фонда – проект 10-02-00479(а).*

Монография посвящена обоснованию теоретических подходов к исследованию малого бизнеса и разработке инструментов анализа развития малого бизнеса в регионах России. Обобщены и систематизированы отечественные и зарубежные исследования научных представлений о региональных особенностях развития малого предпринимательства. Рассмотрены варианты возможных сценариев на опыте стран, переживших трансформационные преобразования экономик. Разработана теоретическая модель самозанятости в регионе, связывающая предпринимательство с теорией полезности и рациональным поведением индивида на рынке труда. Предложены и протестированы эконометрические модели, позволяющие раскрыть механизмы активизации малых предприятий в регионах России. Разработана авторская концепция формирования государственного регулирования и поддержки малого предпринимательства как инструмента региональной политики.

Монография представляет интерес для научных работников, аспирантов, руководителей регионов и профильных министерств и ведомств.

УДК 338.92  
ББК 65.9 (2Р) 30-2

ISBN 978-5-89665-263-2



© Басарева В.Г., 2013 г.  
© ИЭОПП СО РАН, 2013 г.

## Глава 1

# ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНАХ РОССИИ

Мировой опыт свидетельствует: малое предпринимательство – важнейшая составляющая экономики региона, во многом определяющая направление специализации и уровень экономического развития, значимый фактор социальной устойчивости общества, способный снижать территориальную неравномерность экономического пространства.

Общеизвестно, что там, где малый бизнес развивается, растет доля среднего класса, инициативность населения, ответственность людей за результаты своего труда. Малый бизнес выполняет ряд социальных функций на местах, способствует трудоустройству населения, обеспечивает рост доходов населения и бюджетной системы. Предприятия малого бизнеса являются важнейшим источником инноваций, вносят значимый вклад в развитие производства в технически передовых областях.

Однако в России все эти возможности пока слабо ощутимы. Несмотря на потенциальную значимость и роль этот важнейший сектор региональной экономики выпадает из фокуса региональной политики государства и не оказывает пока существенного влияния на социальное и экономическое развитие страны. По словам В.В. Путина, представлявшего на расширенном заседании Государственного совета Стратегию развития России до 2020 г.: «Пока им [МБ] заниматься ну крайне сложно. Мы еще должны будем вернуться к этому» [Путин, 2008 (эл. ист. инф.)]. Поставленная Президентом задача определяет необходимость пересмотра прежних представлений, формирования с новых теоретических позиций методологии изучения и регулирования этой сферы российской экономики, прошедшей через испытания «шоковой трансформации».

## 1.1. Состояние и пространственные особенности развития российского малого предпринимательства

Возрождению малого предпринимательства в России более четверти века. Но может ли страна гордиться успехами в этой сфере? По критерию развития малого и среднего предпринимательства, который является одним из составляющих индекса IMD (International Institute for Management Development) в рейтинге Всемирного экономического форума, Россия занимает 55-е место среди 61 исследуемой страны.

Уровень развития малого предпринимательства до 2008 г., когда были введены новые критерии отнесения предприятий к малым, характеризовался стагнацией показателей или вяло текущей динамикой по всем федеральным округам, которая сменилась оживлением после введенных методических изменений (рис. 1.1).

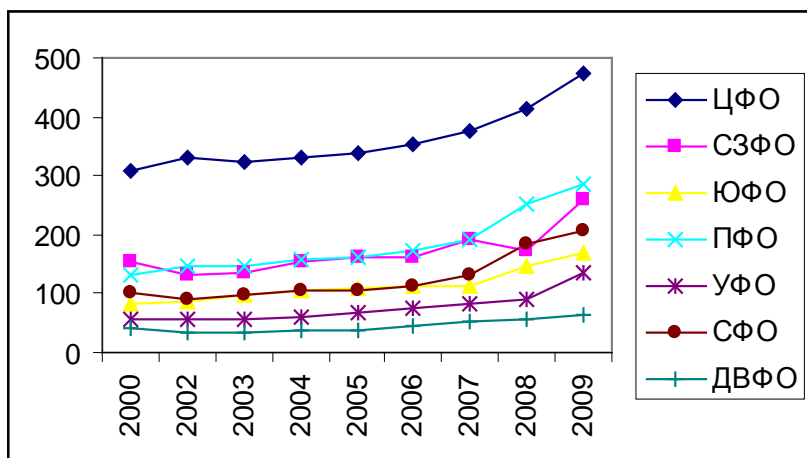


Рис. 1.1. Число зарегистрированных малых предприятий по федеральным округам России в 2000–2009 гг. Данные Росстата, тыс.

Пространственная структура малого предпринимательства остается крайне неэффективной. Вследствие этого не используются значительные потенциальные возможности для роста производства товаров и услуг, занятости и доходов населения,

не вовлекаются в экономический оборот имеющиеся значительные ресурсы региональных экономик.

По состоянию на конец 2011 г. в России было зарегистрировано 1836,4 тыс. малых предприятий [Регионы ..., 2012, с. 442]. Показатель так называемой плотности МП, т.е. число МП в расчете на 1000 жителей, составил 12,8. Это значение ниже, чем в странах с развитой экономикой, где количество МП на 1000 жителей приближается к 30. Количество малых предприятий по федеральным округам и плотность этого показателя представлены в табл. 1.1.

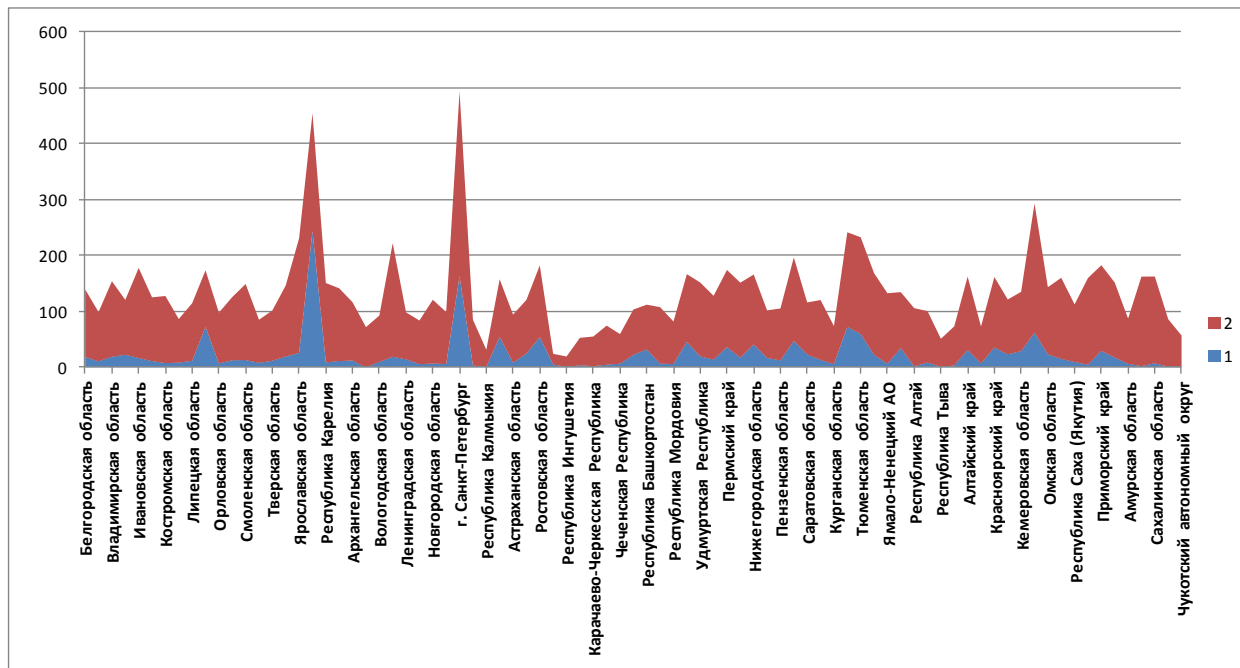
*Таблица 1.1*

**Показатели развития малых предприятий  
по федеральным округам РФ, конец 2011 г.**

Федеральный округ	Количество МП, тыс. ед.	Плотность МП на 1000 чел.	Среднесписочная численность работников МП*, тыс. чел.	Оборот МП, млрд руб.
Центральный	545,5	14,2	3165,3	9327
Северо-Западный	259,9	19	1252,5	2388,4
Южный	147,4	10,6	836,6	1628,8
Северо-Кавказский	47,6	5	273	515
Приволжский	336,2	11,3	2234,2	3649,2
Уральский	173,5	14,3	909,8	1984,4
Сибирский	245,1	12,7	1309,4	2269
Дальневосточный	81,3	13	441,1	851,4

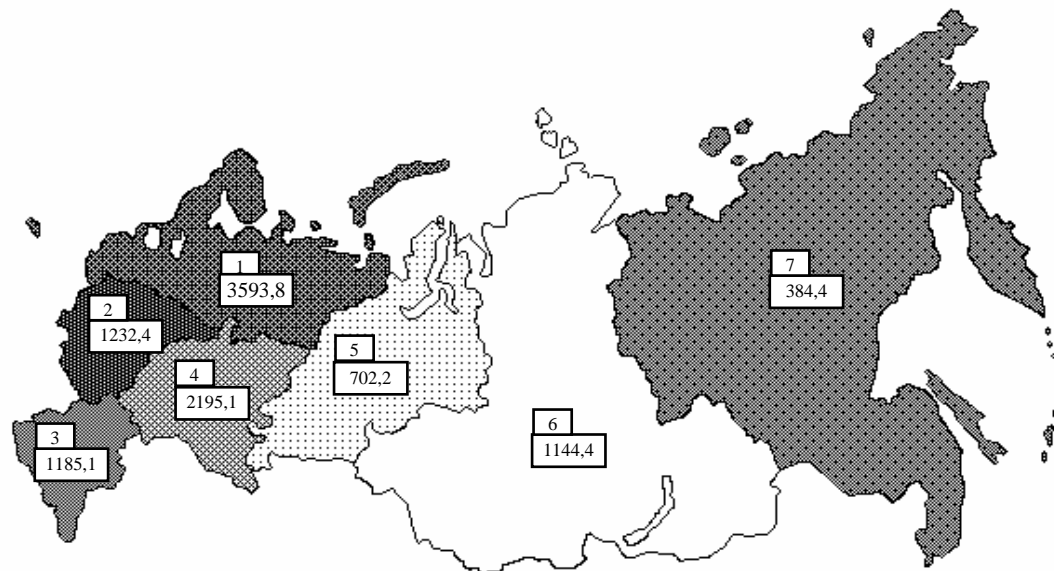
\* Без внешних совместителей.

Почти треть малых предприятий (29,7%) расположены в Центральном федеральном округе, 18,3% – в Приволжском федеральном округе; в Сибирском федеральном округе столько же, сколько в Москве – 13% всех малых предприятий России. В Уральском федеральном округе количество МП приближается к значению этого показателя в Санкт-Петербурге (9,4%, 8,9% всех малых предприятий соответственно).



- 1 – число малых предприятий в регионах России (тыс. единиц),  
 2 – плотность малых предприятий по регионам России (единиц на 10000 населения).

Рис. 1.2. Дифференциация уровня развития малых предприятий по регионам России на конец 2011 г.



Федеральные округа:

- |                                       |                                       |
|---------------------------------------|---------------------------------------|
| 1 – Центральный федеральный округ     | 5 – Уральский федеральный округ       |
| 2 – Северо-Западный федеральный округ | 6 – Сибирский федеральный округ       |
| 3 – Южный федеральный округ           | 7 – Дальневосточный федеральный округ |
| 4 – Приволжский федеральный округ     |                                       |

*Рис. 1.3.* Распределение среднесписочной численности работников (без внешних совместителей) малых предприятий по федеральным округам Российской Федерации в 2008 г. (тыс. чел.)

По регионам России наблюдается значительная дифференциация уровня развития малых предприятий. На рис. 1.2 показана эта дифференциация на конец 2011 г., а в Приложениях I и II – в первом квартале 2009 г.

Россия продолжает существенно уступать странам с развитой рыночной экономикой по численности занятых в малом бизнесе. В конце 2011 г. среднесписочная численность занятых на малых предприятиях (без учета внешних совместителей и работающих по договорам гражданско-правового характера) в России составила более 10,4 млн человек или 15,3% всех занятых в экономике. На малых и средних – 18,1%. Для сравнения доля малых и средних предприятий в общей численности занятых еще в 1995 г. составляла: в США – 70%, Японии – 78%, Италии – 73%, Франции – 54%.

Сложившаяся типология регионов по численности занятых на малых предприятиях в структуре федеральных округов Российской Федерации, представленная на рис. 1.3, также демонстрирует высокую степень неравномерности. В 2008 г. численность занятых на малых предприятиях ЦФО почти в десять раз превышала численность занятых на малых предприятиях ДВО. Сумма занятых на малых предприятиях трех федеральных округов – УФО, СФО, ДФО (2230 тыс. человек) почти совпала с численностью занятых в одном Приволжском федеральном округе (2195,1 тыс. человек). Близкие соотношения сохранились до конца 2011 г. (2660,3 тыс. человек и 2234,5 тыс. человек соответственно).

Уровень развития малого бизнеса в России пока не соответствует пропорциям «золотого сечения», которое демонстрируют страны, продвинувшие развитие своего малого и среднего бизнеса до уровня, когда его доля в ВВП составляет 50% и выше. Доля малого предпринимательства в общественном производстве России и экономически развитых стран существенно различается: от 50–60% валового внутреннего продукта в развитых странах мира до 10–11% – в России.

Не отвечает «золотой середине» и отраслевая структура малого бизнеса. Для этого требуется, чтобы основная производственная деятельность более 60% общего количества малых предприятий входила в производственные сектора. Фактически в России почти половина всех малых предприятий связана с

обслуживанием населения – это торговля и сфера услуг. Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования составляли на конец 2011 г. около 40% всех видов экономической деятельности малых предприятий.

Таблица 1.2

**Доля МП и доля занятых по отдельным видам экономической деятельности в России и СФО в 2011 г., %**

Показатель	Доля МП		Доля занятых*	
	РФ	СФО	РФ	СФО
Обрабатывающие производства	9,3	9,3	14,8	15
Строительство	11	10,2	13,7	11
Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования	39,6	40,5	28,9	27,5
Транспорт и связь	6,3	6,4	5,5	5,6
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	20,8	20,2	20,4	21,5
В том числе научные исследования и разработки	0,7	-	0,7	0,3

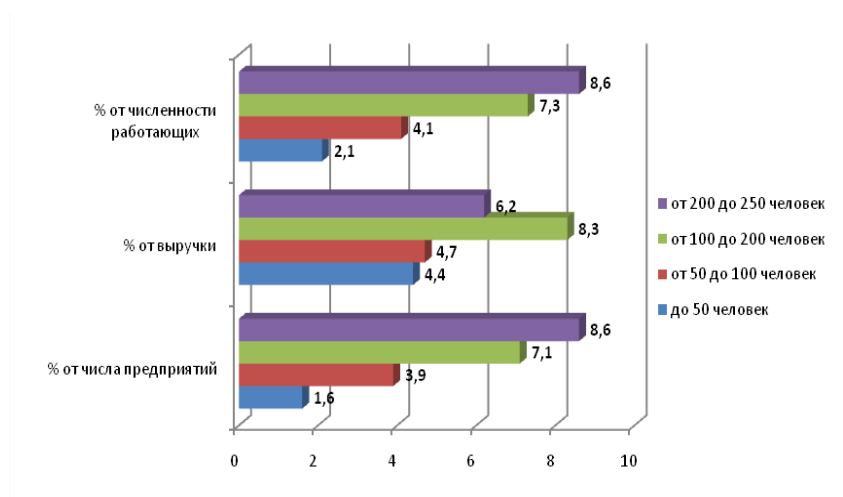
\*Без внешних совместителей.

Отраслевая структура некоторых федеральных округов в отдельно взятые периоды близка к общероссийской структуре. В табл. 1.2 приводятся данные по доле малых предприятий и доле занятых по отдельным видам экономической деятельности в целом по России и СФО в конце 2011 г. Малые предприятия, предоставляющие услуги в сфере научных исследований и разработок, составляют лишь 0,7% всех предприятий и на 88% представлены микропредприятиями с численностью до 15 человек. Не получают развития и малые предприятия приоритетных отраслей реального сектора экономики.

Доля предприятий, внедряющих новые технологии или выпускающих образцы принципиально новой продукции, чрезвычайно мала. Согласно данным общественной организации ОПО-



РА России<sup>1</sup>, количество организаций, осуществляющих технологические инновации, находится на достаточно низком уровне. При этом инновационная активность сосредоточена в определенных видах экономической деятельности и в большинстве своем – в крупных компаниях.



Источник: ОПОРА России (данные аналитического доклада // <http://www.opora.ru>)

Рис. 1.4. Инновационная активность малых и средних предприятий в России

В докладе Минобрнауки России [Министерство ..., 2009 (эл. ист. инф.)] отмечается, что инновационная активность предприятий монотонно растет с размером предприятия, достигая максимума в группе компаний с занятостью свыше 10 тыс. человек. В целом на долю крупного бизнеса в общем объеме произведенной инновационной продукции в 2006 г. приходилось

<sup>1</sup> Аналитический доклад «Анализ мероприятий, реализуемых в рамках федеральной программы поддержки малого и среднего предпринимательства и направленных на поддержку инновационных компаний малого и среднего предпринимательства, осуществляющих разработку и внедрение инновационной продукции, занимающихся реализацией инновационной продукции» (ОПОРА России, 2010 г.).

около 95%, а по показателю продукции, являющейся новой для рынка, – более 90%. Анализ соответствующих показателей малых предприятий, осуществляющих инновационную деятельность, показывает, что их доля в структуре малого бизнеса остается незначительной по сравнению с крупными компаниями. Экспертно установлено, что количество инновационно активных малых и средних предприятий составляет в среднем не более 6% от общей их численности. Такая динамика характерна для всех рассматриваемых показателей – средний бизнес по сравнению с малым показывает большую инновационную активность (рис. 1.4).

Низкое участие малых предприятий в инновационном развитии связано, в том числе, с низким инновационным развитием регионов России. Проведенное исследование показало, что из 83 субъектов Федерации 68 относятся к низкотехнологичным и низкоинновационным. На долю этих регионов в 2006 г. приходилось 38,2% ВРП России, 59,4% – от общей численности занятых, 19,6% – общих затрат на исследования и разработки, 22,1% – годового объема инновационной продукции. Таким образом, большинство регионов России характеризуются низким уровнем технологического развития [Гусев, 2007 (эл. ист. инф.)].

*Таблица 1.3*

**Инвестиции в основной капитал МП  
по федеральным округам РФ в 2009 г.**

Федеральный округ	Объем инвестиций в основной капитал МП		
	всего, млн руб.	на душу населения, руб.	в % к 2008 г.
РФ	346 131,1	2 439,2	67,4
Центральный	80 548,6	2 169,8	59,2
Северо-Западный	18 079,4	1 343,0	56,5
Южный	67 734,0	2 957,6	76,2
Приволжский	89 985,3	2 983,8	67,1
Уральский	21 773,6	1 776,7	71,8
Сибирский	61 234,5	3 132,9	75,2
Дальневосточный	7 209,6	1 116,0	63,6

Кризисные явления в экономике России существенно отразились на деятельности малого бизнеса. В 2009 г. сократились инвестиции в основной капитал малых предприятий (табл. 1.3). В целом сокращение составило 32,6%. Отрицательная динамика показателя была отмечена во всех федеральных округах. Общий объем оборота МП в Российской Федерации по итогам 2009 г. составил 16 873,1 млрд руб., что на 17% ниже показателя 2008 г. (с учетом индекса потребительских цен).

Таблица 1.4

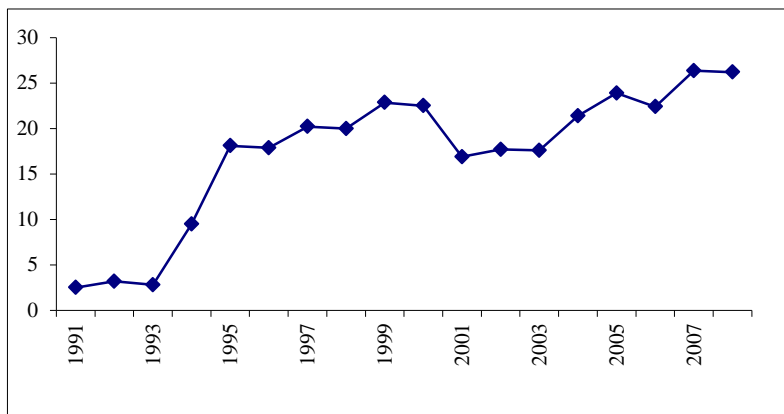
**Оборот малых предприятий по видам экономической деятельности в 2009 г., % к итогу**

Вид экономической деятельности	Доля
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; рыболовство, рыбоводство	1,7
Добыча полезных ископаемых; производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,9
Обрабатывающие производства	8,7
Строительство	9,2
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	66,9
Транспорт и связь	2,9
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	7,3
Другие виды деятельности	2,4

Общее падение объема оборота малых предприятий сопровождалось негативной динамикой показателя по всем федеральным округам. Наиболее значительное сокращение показателя отмечено в Дальневосточном и Сибирском федеральных округах – на 26% и 25,9%, соответственно. Наименьшее сокращение оборота малых предприятий произошло в Уральском федеральном округе – на 7,4%. Отраслевая структура оборота малых предприятий представлена в табл. 1.4.

Отмеченная межрегиональная дифференциация развития малого предпринимательства характерна не только для последних лет. Эта тенденция наблюдается с самого начала реформенных преобразований в стране. На рис. 1.5 представлена

динамика этого показателя, измеряемая разностью между максимальным и минимальным значением числа малых предприятий на тысячу жителей среди регионов России за период 1991–2009 гг. Данные свидетельствуют, что этот показатель не только не уменьшается, но и увеличивается. В 2011 г. разность между значением этого показателя в г. Санкт-Петербурге (33,2) и Республике Дагестан (1,9) составила более 33 малых предприятий на 1000 жителей.



*Рис. 1.5.* Разброс изменений числа малых предприятий на тыс. жителей по регионам России в 1991–2009 гг.

Выделяя два аспекта стратегических целей государственного регулирования и поддержки малого предпринимательства – отраслевой и пространственный, – отметим, что баланс в целевых установках и мерах этих направлений воздействия отсутствует. Приоритет отраслевого подхода занял в последнее время преимущественное значение. Государственная политика регулирования и поддержки малого предпринимательства не нацелена на улучшение пространственной структуры малого предпринимательства. Усилия всех ветвей и уровней власти в основном ориентированы на показатели в целом по России, а цели и задачи имеют ярко выраженный отраслевой характер.

Примером такой политики можно считать проект «Развитие малого и среднего предпринимательства»<sup>1</sup>, разработанный Министерством экономического развития в 2009 г., который определил цели и целевые индикаторы этого сектора экономики на ближайшую перспективу. Проектом предлагается выделить две цели: увеличение доли малого и среднего предпринимательства в экономике и формирование инновационно-производственной структуры малого и среднего предпринимательства. Четыре целевых индикатора проекта отражают существенную динамику роста качественных характеристик развития малого и среднего предпринимательства к концу 2012 г.:

- доля занятых в малых и средних компаниях по отношению к занятым в экономике увеличится в 2 раза – до 28%;
- доля выпуска малых и средних компаний в валовом внутреннем продукте увеличится в 1,5 раза – до одной трети ВВП;
- рост количества малых и средних компаний на 1 тысячу человек увеличится на 15% – до 11,4 компаний;
- доля оборота малых и средних предприятий неторговой сферы увеличится на 50% от общего оборота данного сектора экономики.

Нет задач по улучшению пространственной структуры малого предпринимательства и в «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации», разработанной Минэкономразвития России. В докладе этого министерства «О состоянии и развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации и мерах по его развитию в 2008 г.» в разделе «Прогноз развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на долгосрочную перспективу» стоят следующие задачи на 2020 г., отвечающие инновационному варианту развития российской экономики [О состоянии ..., 2008 (эл. ист. инф.):

- доля малого бизнеса в общем ВВП – 30% (доля малого и среднего бизнеса в общем ВВП – 50%);

---

<sup>1</sup> На реализацию целей проекта были направлены 11 задач и 69 мероприятий, из которых основная часть – 10 задач и 55 мероприятий – носили общераслевой характер.

- увеличение доли малого бизнеса в общем количестве действующих субъектов предпринимательства до 80% (доля малого и среднего бизнеса – 90%);
- увеличение доли занятых в сфере малого и среднего бизнеса до 60% населения Российской Федерации и до 30% от числа всего занятого населения (доля малого и среднего бизнеса – 50%)<sup>1</sup>;
- изменение отраслевой структуры малых и средних компаний, в том числе:
  - сокращение относительной доли малых предприятий, занятых в сфере торговли – до 20% (в 2,5 раза по сравнению с 2007 г.), без сокращения их общей численности;
  - рост числа предприятий, занятых в сфере здравоохранения, ЖКХ, информационных услугах, науке – до 50% (в 12 раз по сравнению с 2007 г.);
  - рост компаний, занятых в строительстве и обрабатывающей промышленности, в 4–5 раз (от 130 тысяч до 500 тысяч компаний).

Такие ориентиры направлены на достижение к 2020 г. показателей развития малого и среднего предпринимательства, сопоставимых с показателями европейских стран, что предполагает стимулирование роста общего числа субъектов предпринимательской деятельности – до 6 млн.

Если рассматривать региональную политику как целенаправленную деятельность органов власти, как систему намерений и действий, реализующую интересы государства, как систему мер, осуществляемых региональными властными структурами [Лексин, Швецов, 2003], то очевидно, что пространственный аспект развития малого предпринимательства выпадает из стратегических задач региональной политики.

Усиление отраслевой направленности в государственном регулировании развития малого предпринимательства напоминает принципы социалистической распределительно-отраслевой системы управления, когда социально-экономическое развитие регионов, по существу, было результатом отраслевых решений.

---

<sup>1</sup> Так в тексте документа [О состоянии ..., 2008 (эл. ист. инф)].

Развитие малого предпринимательства не стало важной компонентой региональной политики, хотя пространственный аспект малого предпринимательства должен входить в сферу интересов государственного регулирования территориального развития, являясь одновременно важной компонентой и региональной политики, и политики государства в сфере регулирования и поддержки малого предпринимательства. Однако в силу сложившихся представлений и отсутствия законодательных основ нет согласованности и координации действий в реализации поставленных задач этих важнейших направлений государственного управления. Межрегиональная дифференциация малого предпринимательства усиливает неоднородность экономического пространства России, снижает конкурентоспособность региональных систем.

Реальные меры модернизации подменяются задачами, позволяющими добиться большего соответствия показателей в развитии России по сравнению с другими странами. Для достижения поставленных целей предпринимается ряд мер, в том числе методического характера. С 1 января 2008 г. вступил в силу Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», установивший принципиально новые критерии отнесения субъектов рынка к малому бизнесу. По новому закону средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна теперь превышать следующие предельные значения средней численности работников для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства:

а) от 101 до 250 человек включительно для средних предприятий;

б) до 100 человек включительно для малых предприятий; среди малых предприятий выделяются микропредприятия – до 15 человек.

При этом выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость или балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) за предшествующий календарный год не должна превышать предельные значения, установленные Правительством Российской Федерации для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства.

Внесенные методические изменения положительно сказались на показателях. На рис. 1.6 приводятся сравнительные данные доли занятых в малом бизнесе (без учета совместителей) в среднегодовом числе занятых в экономике федеральных округов. Если в предыдущие семь лет доля занятых на малых предприятиях фактически стагнировала, то в 2009 г. по всем округам этот показатель вышел на новый уровень.

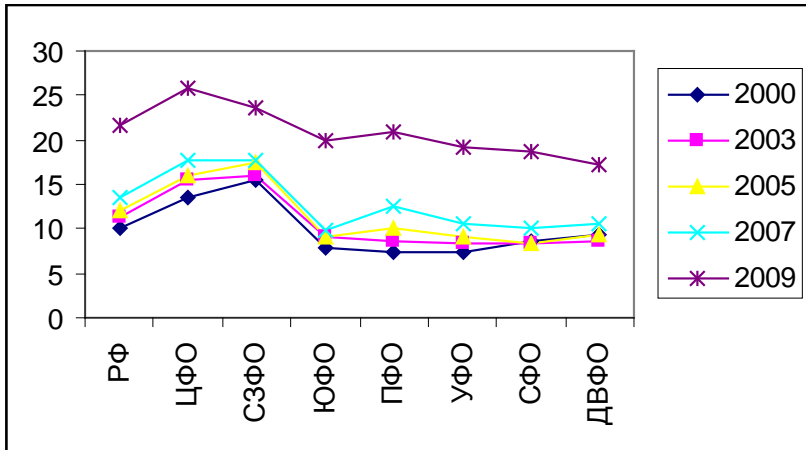


Рис. 1.6. Доля занятых на малых предприятиях в среднегодовом числе занятых в экономике федеральных округов, %

Отмеченная противоречивость практики государственного управления в научном плане не находит подтверждения. Регион в современной науке исследуется как многофункциональная система. Это одновременно «регион-квазигосударство», «регион-квазикорпорация», «регион-рынок», «регион-социум». [Гранберг, 2000].

Направленность региональной политики «на достижение позитивных сдвигов или на предотвращение ухудшения ситуации в территориальной организации и структуре общества и/или хозяйства» [Селиверстов, 2008] теоретически обосновывает необходимость государственного регулирования пространственной составляющей малого предпринимательства. Его развитие влияет на конкурентоспособность и социальную устойчивость регионов, содействует обеспечению относительной равномерно-



сти экономического пространства страны как необходимому условию предотвращения социальной напряженности и региональных национальных конфликтов.

Региональный аспект развития малого предпринимательства не отражен в целевых установках, хотя необходимость учета региональной компоненты во всех принимаемых решениях признается центром. Такая необходимость отмечена и рядом российских ученых. Например, А.Н. Швецов считает, что «региональный разрез должен стать обязательным атрибутом всех принимаемых на федеральном уровне концептуальных, стратегических, программных и проектных документов и решений» [Швецов, 2009].

Усиление управленческих воздействий и контроля по линии отраслевого управления находится в определенном противоречии с практикой постановки первыми лицами государства перед руководителями регионов задач по повышению уровня развития малого предпринимательства. Отсутствует механизм координации действий.

В декабре 2001 г. на заседании Госсовета под председательством Президента России В.В. Путина была рассмотрена и одобрена «Концепция государственной политики поддержки и развития малого предпринимательства в Российской Федерации». Были приняты план, реализующий эту Концепцию, и ряд поручений Правительству Российской Федерации. В том числе было поручено проработать вопрос о совершенствовании налогового законодательства в направлении использования упрощенной системы налогообложения для субъектов малого предпринимательства и системы налогообложения для определенных видов деятельности.

Всего через год – в марте 2002 г. – на встрече с российскими учеными и специалистами в Байкальске Президент был вынужден признаться, что «неоднократно давал поручения правительству предложить более льготную систему налогообложения для малого и среднего бизнеса. До настоящего времени такого решения выработать не удалось» [Стенограмма ... 2002 (эл. ист. инф.)].

В преддверие президентских выборов 2008 г. в выступлениях политических лидеров снова прозвучали предложения по поддержке малого бизнеса как первоочередной задаче стратегического развития страны. Эта задача фиксируется в ряде документов Правительства РФ.

В период начала мирового финансового кризиса (конец 2008 г.) Правительство России активно разрабатывает и внедряет меры по стимулированию малого предпринимательства. Создается правительственная комиссия по развитию малого и среднего предпринимательства. При органах исполнительной власти в федеральных округах образуются соответствующие советы. Принимается Указ Президента РФ «О неотложных мерах по ликвидации административных ограничений при осуществлении предпринимательской деятельности», которые в том числе включают разработку и принятие федеральных законов, обеспечивающих:

- гарантии защиты малого предпринимательства при осуществлении государственного контроля;
- порядок проведения плановых проверок субъектов малого предпринимательства;
- преимущественно уведомительный порядок начала предпринимательской деятельности;
- льготный порядок аренды помещений;
- план мероприятий, направленных на существенное упрощение и удешевление процедуры присоединения к электрическим сетям.

Продолжение этой работы отражено в пакете первоочередных мер по борьбе с последствиями мирового финансового кризиса. Увеличивается объем финансовой помощи малому бизнесу.

Несмотря на принимаемые меры ухудшение состояния сферы малого предпринимательства по-прежнему фиксируется рядом опросов предпринимателей. Так, 90% участников Всероссийского Форума «Малый и средний бизнес – основа социально-экономического развития России в XXI веке», который состоялся в конце мая 2008 г., оценили текущие условия для развития малого и среднего бизнеса как удовлетворительные или плохие. Или, например, 63% ответивших на вопросы блиц-опроса Департамента промышленности и предпринимательства Новосибирской области в июне 2009 г. считают, что мировой финансовый кризис ухудшит финансово-экономическое положение их

предприятий в течение ближайших двух лет [Малое предпринимательство... (эл. ист. инф.)].

Отсутствие пространственной компоненты в обязательном мониторинге состояния малого предпринимательства и целевых установках снижает эффективность управленческих воздействий государства на процесс развития малого предпринимательства, закрепляет стереотип «точечной» макроэкономики в управлении, в соответствии с которой экономика рассматривается как однородный монообъект, исключает из рассмотрения пространственного распределения экономических ресурсов страны важнейший фактор – фирмы малого бизнеса.

Отмеченные особенности состояния малого предпринимательства России подтверждаются исследованиями ряда ученых, которые анализировали тенденции и статистические данные более раннего периода [Бухвальд, Виленский, 2002; Егорова, 2004; Рубе, 2004; Шестоперов, 2001; Чепуренко, 2004; Чернышева, 2009; Шварцбурд, 2008], что указывает на долговременный характер сложившейся тенденции.

Многие авторы акцентируют внимание на стагнации в сфере малого предпринимательства.

Приведем расчеты, сделанные Ю.Г. Чернышевой по динамике изменения абсолютного числа малых предприятий за период 1994–2007 гг. (табл. 1.5). Она отмечает, что, несмотря на рост экономики страны малое предпринимательство фактически не развивалось до 2004 г. [Чернышева, 2009].

*Таблица 1.5*

**Динамика изменения абсолютного числа МП в России**

Показатель	1994	1996	1998	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Число МП	896,9	829,5	861,1	890,5	842,0	882,3	953,1	973,9	1032,8	1137,4
Изменение числа МП к 1994 г.	–	–67,4	–35,8	–6,4	–54,9	–14,6	+56,2	+77,0	+135,9	+240,5

*Источники:* [Малый бизнес..., 1996, с. 36; Российский статистический сборник ..., 2001, с. 320; Россия ..., 2008]

По мнению Ц.В. Шварцбурда, стагнация в сфере малого предпринимательства вызвана тем, что «уровень развития малого предпринимательства в РФ определяется в значительной степени его собственным исторически сложившимся институционально-экономическим укладом, генетически связанным с некапиталистическими формами хозяйственной деятельности» [Шварцбурд, 2008]. Он проводит сопоставительный анализ уровня развития малого предпринимательства и принимаемых законов, нормативных актов, приходит к заключению о слабом влиянии законодательных норм и иных формальных институтов на малый бизнес.

Низкую эффективность предпринимаемых государством мер продемонстрировала О.В. Русецкая. Оценивая влияние предпринимаемых государством усилий по активизации малого бизнеса в условиях кризиса и отклик предпринимателей на эти меры в регионах северо-запада России, она построила два рейтинга: рейтинг «Реакция малого бизнеса» и рейтинг «Действия властей» [Русецкая, 2011].

Рейтинг «Реакция малого бизнеса» строился на основе показателей (2009 г. к 2008 г.):

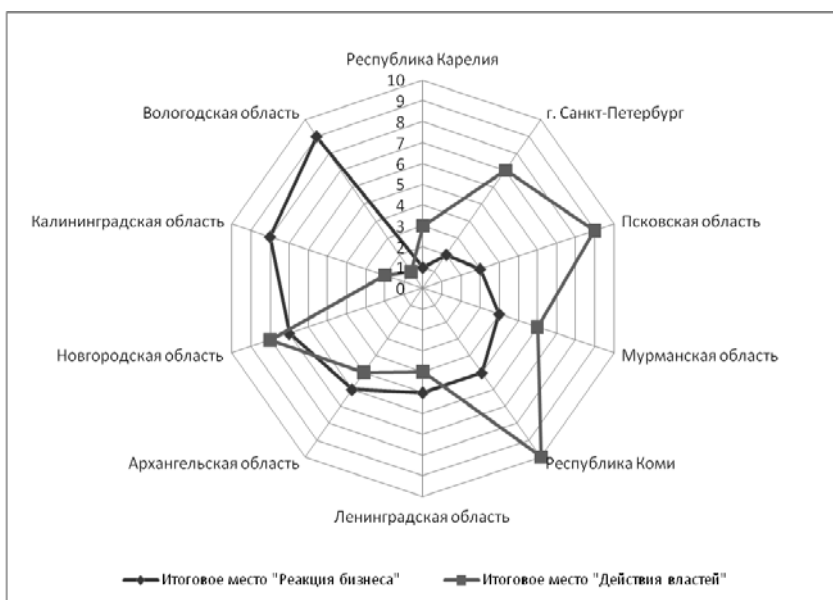
- динамика числа малых предприятий (с учетом микропредприятий);
- динамика численности работников списочного состава малых предприятий (с учетом микропредприятий);
- динамика оборота малых предприятий (с учетом микропредприятий);
- динамика инвестиций в основной капитал малых предприятий (с учетом микропредприятий);
- динамика количества индивидуальных предпринимателей.

Рейтинг «Действия властей» рассчитывался по следующим показателям:

- динамика средств, предусмотренных на поддержку малого предпринимательства в региональных целевых программах (в 2009 г. по сравнению с 2008 г.);
- объем средств, предусмотренных на поддержку малого предпринимательства в региональных целевых программах в 2009 г. в расчете на одного занятого в малом бизнесе;
- объем субсидии из федерального бюджета в 2009 г., приходящийся на одного занятого в малом бизнесе;

- ставка налога по упрощенной системе налогообложения;
- условия для выкупа арендуемых помещений.

Рейтинги построены таким образом, что тот регион, у которого соответствующий показатель наилучший, получал 1-е место. Сопоставление итоговых рейтингов «Действие властей» и «Реакция малого бизнеса» показал, что полного совпадения рейтингов нет ни по одному из регионов (рис. 1.7). Следовательно, резюмирует автор, можно сделать вывод о том, что значимой корреляции между действиями властей по поддержке малого бизнеса и реальностью нет.



Источник: [Русецкая, 2011].

Рис. 1.7. Сравнение рейтингов регионов СЗФО «Действие властей» и «Реакция малого бизнеса»

Завышение прогнозных показателей в развитии малого предпринимательства объективно следует из анализа и оценки потенциала раннего предпринимательства в регионах страны. Такой анализ проводят энтузиасты Государственного университета –

Высшей школы экономики (ГУ-ВШЭ) под руководством д.э.н. А.Ю. Чепуренко. Информационной базой исследования этого коллектива является Международный проект «Глобальный мониторинг предпринимательства» (Global Entrepreneurship Monitor, далее GEM), который представляет собой взаимодействие научно-исследовательских команд разных стран мира, направленное на изучение предпринимательской активности. Используя специальную анкету, в каждой стране-участнице проекта осуществляется стратифицированный выборочный опрос взрослого трудоспособного населения на предмет отношения и вовлеченности в предпринимательскую деятельность [Образцова, 2007].

В ходе этого исследования были установлены общие черты и различия в динамике количественных и качественных характеристик раннего предпринимательства и потенциала его дальнейшего развития. Выявлен достаточно ограниченный круг факторов, влияющих на выбор населением стратегии экономического поведения как альтернативы между наемной занятостью и последовательной реализацией предпринимательской идеи. Среди факторов, апробированных в GEM, во всех случаях значимыми оказались индикаторы социальных связей и воспринимаемых способностей.

Исследователи пришли к выводу: подход к поддержке малого предпринимательства должен быть дифференцирован для различных типов поселений. Специфические региональные черты рамочных условий предпринимательской деятельности характеризуют социальную среду и государственную политику в области поддержки предпринимательства. Мнение населения относительно состояния и развития рамочных условий предпринимательской деятельности является мощным фактором, обуславливающим вовлечение взрослого трудоспособного населения в предпринимательство [Габелко, 2009].

Помимо условий внешней среды на принятие решения о начале или продолжении предпринимательской деятельности оказывает воздействие самооценка индивидом собственных компетенций, оценка им ресурсов собственного человеческого капитала. Только когда в представлениях населения внешние возможности дополняются необходимыми компетенциями, экономика и общество получают социальную страту, которая представляет собой потенциал пополнения предпринимательских рядов [Алимова, 2007]. Авторы исследования делают вывод, что польза от поддержки предпринимательского старта может быть достигнута в

том случае, если в предшествующем году уже были приняты меры по организации бизнес-образования этих людей, причем достаточно эффективные с точки зрения формирования их предпринимательских компетенций.

Л.И. Евалено считает, что «продолжение патерналистской политики федеральных, региональных и местных властей в состоянии несколько расширить число малых предприятий и численность занятых в малом бизнеса, но кардинальное повышение количественных параметров этого бизнеса на указанной основе в ближайшие годы маловероятно» [Еваленко, 2004, с. 343].

Постоянные исследования различных аспектов деятельности и институциональных особенностей проводит общественная организация ОПОРА России. Так, в аналитическом отчете «Развитие малого и среднего предпринимательства в регионах России. Индексы ОПОРЫ», подготовленном в 2008 г., была дана классификация факторов, влияющих на развитие малого и среднего бизнеса и повышение его доли в экономике регионов. Определены два фактора, относящихся к базовым, т.е. существующим как данность и наиболее сложно поддающихся изменению: условия спроса в регионе и специфика отраслевой структуры экономики региона.

Отметим, что во многих исследовательских работах авторы ограничиваются выявлением основных тенденций в развитии малого предпринимательства, не выявляют механизмы и причины наблюдаемых процессов, оставаясь в рамках описания предмета исследования. За редким исключением не делается выводов для политиков и управленцев. Не исследуются причины сложившейся межрегиональной дифференциации малого предпринимательства в начале этапа реформирования, которые обусловили последующие тенденции.

Выше приведенные примеры исследований и анализ данных позволяют сделать вывод о том, что попытки создавать стимулы для развития малого предпринимательства, используя административный ресурс, не увенчались ожидаемым успехом. Эффективность государственных мер регулирования и поддержки малого предпринимательства остается низкой, пространственный аспект развития этой сферы экономики – вне фокуса экономической политики государства.

Сопоставление уровня развития малого предпринимательства и усилий власти актуализируют теоретическую задачу: объяснить причины стагнации малого предпринимательства и низкую эффективность управленческих воздействий, разработать методологию и методику для определения факторов, содействующих активизации малого предпринимательства в регионах России.

## **1.2. Теории возрождения мелкомасштабного производства в индустриально развитых странах**

Обоснованность научного подхода состоит в том, чтобы «не забывать основной исторической связи, смотреть на каждый вопрос с точки зрения того, как известное явление в истории возникло, какие главные этапы в своем развитии это явление прошло, и с точки зрения этого его развития смотреть, чем данная вещь стала теперь» [Ленин, 1970, с. 67].

Изменение оценки роли мелкомасштабного производства в экономике индустриально развитых стран, по-нашему мнению, во многом предвосхитило момент появления малого предпринимательства в современной России. В научной литературе, как представляется, мало внимания уделяется периоду, когда теория, именуемая фордизмом, потеряла главенствующую роль.

В середине прошлого столетия господствовало представление о развитии индустриального общества, в соответствии с которым малый бизнес рассматривался, главным образом, как пережиток более раннего периода экономического развития. Теория давала логические объяснения этому процессу. Исследователи индустриальной экономики, базируясь на принципе «эффекта масштаба», предсказывали тенденцию развития к более крупным единицам производства. «Эффект масштаба» казался особенно актуальным в отраслях массового производства. Карл Маркс привел знаменитый пример Адама Смита о фабрике булавок для иллюстрации теории снижающейся стоимости, повышенных масштабов производства, которые обеспечиваются за счет специализации труда, машин и оборудования, а также выгодного использования более эффективных технологий.

Утверждалось, что технология и специализация индустриального общества однозначно ассоциируются с крупномасштабными организациями, а экономическая деятельность осуществляется крупномасштабными предприятиями, которые требуют об-



ширной координации менеджеров и тех, кто находится под их началом [Kerr et al., 1960].

Наиболее значимыми компонентами такой модели экономического и социального развития были такие признаки, как:

- массовое производство стандартизированных продуктов, основанное на конкретном оборудовании и технологиях;
- расширение рынка для минимизации затрат и обеспечения поглощения продукции массового производства;
- схемы управления спросом и стабилизации доходов, обеспечивающие непрерывную массовую покупательную способность;
- организация работы по типу системы Тейлора, построенная на четком разделении и специализации неквалифицированного труда и низком уровне подготовки работников;
- значительная дифференциация между работой «синих» и «белых» воротничков, обширный управленческий аппарат с хорошо налаженной системой иерархического контроля и бюрократической администрацией.

Эта логически последовательная модель производства, потребления и организации деятельности была названа «фордизмом» [Piore, Sabel, 1984]. Экономическая эффективность этой модели обеспечила не только быстрое ее распространение, но и неизбежные последствия в социальном устройстве. «Фордизм» фактически определил не только организацию производства товаров и услуг, не только потребление людей, но и их образ жизни. Стандартизированный отдых, урбанизация, регресс регионализма стали отличительной чертой экономической деятельности и культурной жизни населения.

Конечно, не все структуры и институты развивались согласно этой концепции. Однако исключения рассматривались как остаточное явление, которое неизбежно исчезнет в ходе экономического развития.

На защиту мелкомасштабного производства вставали лишь некоторые экономисты. К ним, например, можно отнести Ф. Шумахера, который рассматривал проблему маломасштабных видов человеческой деятельности [Schumacher, 1973; Шумахер, 2012]. Ф. Шумахер доказывал, что с учетом сложности человеческих, социальных, политических и экономических соглашений единственного ответа на вопрос о размере не существует, а для достижения разных целей нам могут понадобиться различные типы

структур. Для всех видов человеческой деятельности существует своя собственная шкала измерений. Несмотря на широкое обсуждение опубликованной книги в научном мире она оказала незначительное влияние на мировоззрение других ученых.

Взгляды Ф. Шумахера существенно расходились с общепринятыми научными представлениями его времени. Факты, казалось, соответствовали другой модели устройства экономики и общества. До начала 70-х годов прошлого столетия большинство исследований свидетельствовали о том, что собственность на капитал непрерывно концентрировалась, а предприятия и фирмы росли в размерах. Предполагалось, что небольшие фирмы постепенно исчезнут вследствие плохой организации, плохого управления и отсталых технологий, оставаясь только в тех областях производства, которые современная индустрия захватила не полностью. Марксизм фактически предрек те же тенденции концентрации, но не в сфере бизнеса и достижения им технической эффективности, а в процессе растущей концентрации и централизации капитала.

Концентрация оценивалась как прогресс и благо. Невозможно было спрогнозировать, что в XXI веке разразится мировой финансовый кризис и концентрация финансового капитала приведет к пагубным последствиям. Что крупнейшие коммерческие банки США разрастутся до такого размера, при котором их невозможно будет обанкротить без ущерба для финансовой системы в целом (принцип *too big to fail*). Что Президент США в 2009 г. будет вынужден обсуждать в Конгрессе меры, позволяющие наложить законодательные ограничения на размеры пассивов крупнейших банков, лимитировать размеры финансовых корпораций.

Задолго до этих событий наметившийся кризис фордизма в 70-е годы прошлого столетия состоял уже в том, что в рамках его представлений невозможно было объяснить явления, связанные с увеличением доли занятых на малых предприятиях в индустриально развитых странах. Тенденция централизации при организации бизнеса сменилась на противоположную: во многих развитых странах увеличилась доля занятых на малых предприятиях и в фирмах. Дальнейшее развитие не подтвердило предположения и выводы классиков, вызвало повышенное внимание к малым фирмам, которые ранее считались анахронизмом. Это повышенное внимание проявилось в многочисленных исследованиях и было зафиксировано в документах и грантах Организации по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР).

Особое значение, по всей вероятности, в привлечении внимания научной элиты к роли малых фирм сыграла публикация доклада ОЭСР в 1985 г., в котором было зафиксировано, что в нескольких государствах-членах обнаружилась тенденция к концентрации работников в малых фирмах. Более того, было обнаружено, что небольшие фирмы обеспечили рост рабочих мест на протяжении 10 или 15 лет. Доклад ОЭСР по проблемам занятости 1985 г. указывал на необходимость более детально изучить, почему малые фирмы демонстрируют повышенную способность к увеличению рабочих мест, и каковы внешние стороны рабочих мест, созданных сектором малых фирм. Призыв возымел немедленную реакцию. Появилось значительное число исследователей, посвятивших свои работы изучению малого предпринимательства.

Внимание авторитетной международной организации стимулировало направление научного поиска. Как писал Мишель Фуко, каждой исторической эпохе свойственна своя, общая, характерная для конкретного исторического периода система мышления, система научного теоретизирования. Публикация доклада ОЭСР стала своеобразной редакцией этой системы. Ортодоксальные экономисты с энтузиазмом ухватились за идею «нового предпринимательства», поскольку она доказывала пользу конкурентоспособных рынков и опровергала эффективность вмешательства в регулирование рынка. Малые фирмы теперь рассматривались в контексте таких свойств, как конкурентоспособность, инновационность и гибкость. Считалось, что малые предприятия превосходят по этим характеристикам крупные фирмы [Acs, Audretsch, 1990].

На основе результатов обследования промышленно развитых стран исследователи представляли убедительные доказательства в пользу сдвига по занятости к более мелким производственным предприятиям. Рассмотрим некоторые предположения относительно причин этого явления.

Т. Ловеман и В. Сенгенбергер, объясняя сдвиг в сторону мелкомасштабного производства, показали, что крупные предприятия почти во всех странах, сталкиваясь с экономическими трудностями, резко снижали занятость, в то время как сектор малых фирм относительно удачно переживал период экономической нестабильности, имевший место в начале 1970-х годов. Небольшие фирмы сохраняли рост занятости или демонстрировали небольшой уровень спада [Loveman, Sengenberger, 1991].

Эти авторы проводили эмпирический анализ по данным шести стран, входящих в ОЭСР, и показали, что прирост количества занятых на малых предприятиях не является следствием смещений в секторе малого предпринимательства в сторону сферы обслуживания, не связан он и с влиянием экономических циклов. Скорее, этот прирост зависел в значительной степени от промышленной реконструкции двух типов: первая – это децентрализация и вертикальная дезинтеграция крупных компаний, а вторая – это образование сообществ (объединений) новых малых предприятий. Такие выводы авторов подтверждались многочисленными примерами явлений в промышленных районах и региональных объединениях малых фирм.

Два типа развития отражали разные, но взаимосвязанные реакции на изменения, которые происходили на рынках товаров и труда. Назывались четыре типа изменений: увеличение потребительского спроса на более дифференцированные товары или изготовление товаров и предоставление услуг с учетом требований заказчика; возросшая конкуренция на товарном рынке по стандартизованным товарам; распространение продукции микроэлектроники и технологии связи; изменение состава рабочей силы. М. Бизли, Р. Гамильтон и Т. Бартик, изучая данные по разным странам, указывали на то, что затраты на оплату труда ниже на мелких предприятиях [Beesley, Hamilton, 1984; Bartik, 1989]. Хотя эта гипотеза имела большую поддержку, она не объясняла, почему в большинстве стран, несмотря на значительную дифференциацию зарплат, количество занятых на мелких предприятиях в некоторые периоды уменьшалось. Не объясняла дифференциация зарплат опыта Италии, где наблюдалась относительно небольшая дифференциация зарплаты и высокий рост количества занятых на мелких предприятиях. Исследователи приходили к выводу, что дифференциация в производственных затратах и трансакционных затратах в лучшем случае была катализатором для проявления действия других, более существенных факторов.

Причину увеличения доли занятых в мелкомасштабном производстве искали в экономическом цикле. Выдвигалась гипотеза, что именно экономический цикл влиял на распределение предприятий по размеру. Однако и в этом объяснении усматривались некоторые неточности. Влияние экономического цикла не объясняло, почему сдвиг происходит в странах с очень разными макроэкономическими условиями, таких как Япония, Великобритания и Венгрия. Или почему более высокая доля занятых на малых предприятиях сохранялась на протяжении всех 1980-х годов, охватывающих разные периоды в экономическом цикле.

П. Джонсон, К. Мэйсон и Б. Мокри выдвигали гипотезу, согласно которой сдвиг к мелкомасштабному производству произошёл под влиянием поддержки, которую оказывали органы власти малому предпринимательству [Johnson, 1986; Mason, 1991; Мокру, 1988]. Считалось, что заинтересованность властных структур способствовала формированию общественных норм доверия к предпринимательству. Такое объяснение базировалось на реальных наблюдениях. В период увеличения количества занятых на малых предприятиях правительства многих стран предприняли ряд шагов по сокращению налогов и снятию законодательных ограничений их деятельности. Многие наблюдатели приписывали эти меры стремлению развить предпринимательский дух малых фирм и, тем самым, усилить их относительный рост.

Б. Блюстон и Б. Харрисон выдвинули гипотезу, согласно которой создание более мелких предприятий является частью общего стремления управляющих ослабить влияние профсоюзов посредством децентрализации [Bluestone, Harrison, 1982]. Децентрализация могла включать в себя сокращение подразделений в составе крупных предприятий или передачу мелким предприятиям контрактов на работу, которая ранее выполнялась на дому. Считалось, что достижения науки об управлении, которые наилучшим образом реализуются на малых предприятиях, делают их более привлекательными и процветающими, а спад и застой на рынке труда способствует укреплению управленческого контроля, который и приводит к уменьшению размеров предприятий.

К. Сабел и М. Пиор в противовес общепринятому в научной среде мнению считали, что победа парадигмы массового производства над системой ремесел не была такой неизбежной [Sabel, 1981; Piore, Sabel, 1984]. Процесс индустриального развития мог

давать различные результаты в различном обществе. Они предложили период, начавшийся в 70-х годах прошлого века, рассматривать как "второй индустриальный передел", при котором произошла переориентация и трансформация организации производства. Авторы обосновывали этот сдвиг кризисом в общественном устройстве, основанном на массовом производстве, и выдвинули гипотезу о новом общественном устройстве, основанном на гибкой специализации.

В 70-е годы прошлого столетия возросшая международная конкуренция, увеличившаяся нестабильность на рынках товаров и факторов производства – выдвинули специализированные товары и гибкие технологии в ряд более предпочтительных, чем массовое производство. Изменился и конечный спрос, так как вкусы потребителя склонялись в пользу товаров и услуг, выполненных с учетом потребностей заказчика. Гибкая специализация существовала на мелких предприятиях. Крупным предприятиям была необходима радикальная реорганизация для того, чтобы более мелкие горизонтально взаимосвязанные организационные структуры, входящие в состав корпораций, были бы больше похожи на объединения мелких предприятий.

Следовательно, прирост рабочих мест на мелких предприятиях являлся результатом как развития самих мелких предприятий, так и уменьшения размеров подразделений, которые входят в состав крупных предприятий [Loveman, Sengenberger, 1991].

Таким образом, изменения технологии, в частности в микроэлектронике, сделали средства производства доступными по ценам, которые могли позволить себе и малые предприятия. Новое поколение «гибкого» производственного оборудования хорошо согласовалось со стратегией мелких предприятий, которые предпочитали производить небольшие серии товаров, выполненные с учетом требований заказчика. Более того, утверждалось, что наиболее продуктивные научные разработки и исследования все больше стали производиться университетами и государственными структурами, а не крупными частными корпорациями. Таким образом, научные исследования и разработки стали доступны для малых предприятий, что усилило их позиции в конкуренции.

Гибкая специализация требовала общественного устройства, которое отличалось от того, что было связано с массовым производством. Наиболее явные особенности этого устройства:

- динамизм технологии;
- соединение широкой кооперации и жесткой конкуренции;
- расположение внутри сообщества или общественной структуры, основой которых могут быть семья, профсоюзы, политические партии или корпорация.

Таким образом, обобщая анализ публикаций конца 1980-х начала 1990-х годов, можно выделить несколько объяснений возрождения малого предпринимательства. Эти объяснения связываются с более обширной социально-экономической средой, в которой имел место данный сдвиг.

Одной из версий, объясняющих это явление, поддерживается логика технико-организационной эффективности, но имеет место мнение о том, что «в результате экзогенных событий некоторые базовые параметры эффективности были изменены в пользу более мелких единиц». Например, утверждается, что повышенная турбулентность на международных рынках, нестабильность спроса и более дифференцированные вкусы покупателей – все это делает массовое производство стандартизованных товаров на крупных производственных единицах невыгодным и морально устаревшим. Более того, появление и распространение новых технологий, основанных на микроэлектронике, снижает капитальные затраты и позволяет уменьшить разрыв в эффективности между короткими и длительными циклами производства, тем самым повышая конкурентоспособность мелкомасштабного производства.

Другая версия объяснений выходила за узкие рамки логики эффективности. В ней придавалось гораздо большее значение социальной или политической организации. Утверждалось, что в выборе организации производства есть стратегическая компонента, которая определяется «политиками» – доминантными группами в обществе. И здесь важны отношения между этими группами и создаваемыми ими институтами. Как государственная, так и частная политика играют важную роль в развитии сектора малого предпринимательства, но не являются решающими.

Особо следовало бы прислушаться к той части исследователей, которые на основе анализа сектора малых фирм в более широком экономическом, социальном и институциональном контексте высказывали предположение о том, что отдельная малая фирма не имеет достаточных ресурсов для эффективной конкуренции с более крупными фирмами. Для преодоления этого дефицита малому предприятию необходимо либо опираться на поступление ресурсов от крупных предприятий, либо быть связанной с сообществом малых фирм, как, например, имело место в промышленных округах Италии. Здесь формировались кластеры малых фирм, в которых производственные ресурсы совместно приобретались и использовались, коммерческие услуги оказывались на доленой основе, создавались посреднические институты для достижения и поддержки сотрудничества между фирмами. Таким образом, небольшие фирмы могли стать частью «больших» организаций, пользоваться многими преимуществами, имеющимися у крупных фирм, и, следовательно, предлагать рабочие места сравнимого качества.

Если крупные фирмы могут иметь преимущества вследствие более сильного положения на рынке, положительных эффектов масштаба и более эффективного использования таких услуг, как НИОКР, маркетинг, реклама, и т.п., то мелкие фирмы могут преодолеть свои недостатки и достичь той же эффективности, если организуют свое производство и вспомогательное обслуживание на коммунальной основе. Так, например, несколько мелких производителей одного и того же продукта на одной территории могли организовать совместные закупки энергии, сырья и оборудования. При создании объединений и консорциумов они могли преодолеть отсутствие политического влияния, с чем обычно сталкиваются мелкие фирмы, если действуют в одиночку.

Стоит отметить, что на фоне положительных оценок деятельности малых фирм очень мало было дискуссий о природе сдвига занятости в сторону более мелких фирм и предприятий. Те, кто рассуждал о таких присущих мелким фирмам характеристиках, как повышенная эффективность и гибкость, заведомо предполагали, что увеличение занятости за счет малых фирм может расширить экономическую деятельность без потерь для экономики. Не ставился и вопрос о том, является ли рост занятости в мелких фирмах зависимым от того, что происходит



в секторе крупных фирм. Поглощают ли, например, мелкие фирмы трудовые ресурсы, высвобождаемые крупными фирмами? Играет ли величина деловой организации решающую роль в определении экономической эффективности и способности к генерированию рабочих мест? Если существует врожденное превосходство в экономической деятельности мелких предприятий, то почему их относительная доля занятости сначала снижается, а потом растет вновь? Обязательно ли крупные фирмы страдают от трудностей и отсутствия отдачи на своих рынках и в своих системах производства, а мелкие фирмы являются более гибкими и динамичными? Существует ли некий закон, который неизбежно связывает размер бизнеса с эффективностью его экономической деятельности?

Сторонники умеренных взглядов рекомендовали воздерживаться от незрелых и излишне общих выводов о происхождении, социальных и экономических последствиях сдвига к более мелким единицам, полагая, что есть все основания тщательно исследовать данную проблему.

Отметим, что несмотря на обилие публикаций не было выдвинуто обобщающих теоретических построений, способных объяснить явление в целом по всем странам. Не было и единодушия в объяснении национальных особенностей в увеличении доли занятых на малых предприятиях. Рассматривалось множество гипотез относительно факторов такого сдвига, базирующихся на опыте отдельных стран. Выводы, прогнозы и предположения о сдвиге к мелкомасштабному производству в индустриально развитых странах делались на основе имеющихся статистических данных, а, следовательно, отражали естественноисторическое развитие событий в этих странах, объективно сложившиеся предпосылки для возрождения мелкомасштабного производства и сдвига к увеличению доли занятых на малых предприятиях.

Важно отметить, что все эти обсуждения в западной научной литературе появились как раз накануне реформ в России и могли оказать стимулирующее воздействие на экспертные заключения и рекомендации научного сообщества по реформированию экономической системы при переходе к рынку.

### **1.3. Потребность в новых теориях для понимания особенностей развития малого предпринимательства в России**

Возрождение малого предпринимательства в России, особенность протекания процессов, сопутствующих этим изменениям, – неразрывно связаны с проводимыми в стране реформами. Трансформационные изменения не только оказали стимулирующее воздействие на малый бизнес, актуализировав проблему его развития, изменив роль и место в воспроизводственном процессе, как отмечает, например, М.Л. Еваленко [Еваленко, 2004]. Частный малый бизнес появился, во-первых, как результат проведения в стране реформ по решению политиков в условиях инородной институциональной среды. Во-вторых, его развитие по большей части приходилось на период трансформационного спада. Новые малые предприятия тем самым отличались от прежних малых предприятий, которые хотя и имели место в до-реформенное время, но количество их было незначительным.

Какую роль в формировании малого предпринимательства играют эти выделенные особенности? В рамках каких теорий следует искать объяснения значения указанных обстоятельств и их последствий?

Понятие трансформационного спада, введенного Я. Корнаи, обозначало рецессию, последующую за либерализацией в странах Восточной Европы и России. Природа этого явления существенно отличалась от спадов, имевших место в разное время в рыночных экономиках. Происходила институциональная и структурная перестройка экономики, когда «бюрократическая координация не применима, рыночная координация еще не работает, а дезинтеграция, недостаток координации и анархия препятствуют экономической деятельности» [Kornai, 1994]. Позднее механизм дезорганизации изучался О. Бланшардом и М. Кремером [Blanchard, Kremer, 1997].

Егор Гайдар в своих последних работах назвал этот период «деинституциональной экономикой», подчеркивая особую важность того обстоятельства, что в период реформирования экономики прежние институты сломаны, а новые не были созданы. Он писал: «Современная экономическая теория основывается на представлении, что организацию экономической жизни обеспечивают институты, правила, определяющие отношения между людьми, государством, организациями. Поколение за поколени-

ем ученых принимали институты, сложившиеся в Европе, как неизменную (и универсальную) данность. Потребовались потрясения первой половины XX века, две мировые войны, чтобы экономическое сообщество вспомнило о том, что хорошо понимал уже Адам Смит: институты принципиально важны для нормального функционирования экономики» [Гайдар, 2009].

Институциональная экономика, признаваемая в последнее время наиболее перспективным направлением экономической теории и используемая многочисленными исследователями для объяснения динамики развития малого бизнеса в России, не полностью способна раскрыть все эти особенности. Институционализм, отмечая важность отношений, правил и норм не дает методологических основ анализа экономик в условиях трансформационных изменений, характерной чертой которых является их деинституциональное состояние и сдвиг от формальных институтов к неформальным. Трансформация сопровождалась разрушением институтов, а подобная реальность не включалась в рамки институционализма. Процессы системной посткоммунистической трансформации представляют собой во многих отношениях принципиально новое поле научных исследований.

Эту точку зрения разделяют многие авторитетные ученые. В начале 2000 г. в журнале «Вопросы экономики» появилась статья, авторы которой В. Автономов, О. Ананшин, Я. Кузьминов, И. Липсиц, Л. Любимов, Р. Нуреев, В. Радаев – пришли к согласованному выводу о том, что главный урок состоит в признании значимости фактора институциональной среды в экономическом анализе и, следовательно, осознании скромных возможностей современной экономической науки в таких областях, как экономика развития и экономика трансформации плановых экономик в рыночные [Автономов и др., 2001].

Данное обстоятельство подчеркивает большинство ученых, работающих в различных областях общественных наук и занимающихся проблемами радикальных изменений в бывших социалистических государствах. Исследование закономерностей трансформации экономической системы как важное новое направление экономической науки отмечали в своих работах ведущие ученые академики А.Г. Аганбегян, А.Г. Гранберг, Д.С. Львов А.Д. Некипелов, В.М. Полтерович. Так, В.М. Полтерович пишет: «Анализ опыта показал со всей очевидностью, что реформирование экономики – это искусство, которое остро нуждается в научном осмыслении и теоретической под-

держке. Число работ по проблематике реформ за последние полтора десятилетия, вероятно, превысило их количество за всю предшествующую историю» [Аганбегян, 2003; Гранберг, 1992, 2001; Львов, 2002; Некипелов, 2006; Полтерович, 2007].

Первым руководством к реформированию экономик считается Вашингтонский консенсус. Вашингтонский консенсус (далее ВК) – представлял собой десять общих принципов, которые должны были выполняться правительственными органами, финансовыми организациями и специалистами в области экономики для того, чтобы обеспечить переход от стабилизации к росту. Согласно этому документу для устранения стагнации и стимулирования роста достаточно было обеспечить жесткую финансовую политику, дерегулирование и либерализацию торговли. И хотя методика была разработана главным образом для решения проблем Латинской Америки, основные ее постулаты за неимением лучшего, стали важным фактором воздействия на курс постсоциалистического перехода [Колодко, 2000, с.122].

Приводим основные положения ВК в редакции, учитывающей трудности, с которыми столкнулась экономика Латинской Америки при реализации первоначально изложенных принципов ВК, а также тех уроков, которые были получены в Европе и бывших социалистических республиках.

Десять принципов рекомендовали [Колодко, 2000, с. 123]:

- 1) увеличить сбережения в первую очередь путем поддержания финансовой дисциплины;
- 2) переориентировать общественные расходы на социальные нужды;
- 3) реформировать налоговую систему, среди прочих ввести экологический налог, земельную ренту;
- 4) усилить банковское регулирование;
- 5) поддерживать конкурентоспособный валютный курс, отказаться от плавающего курса и от использования привязки валютного курса;
- 6) добиваться внутрирегиональной либерализации торговли;
- 7) выстраивать конкурентную рыночную экономику путем приватизации и дерегулирования (включая рынок труда);
- 8) сделать строго определенные права собственности доступными для всех;

9) создать ключевые структуры, такие как независимые центральные банки, крепкие бюджетные организации, независимое и некоррупцированное правосудие и биржи труда;

10) увеличить расходы на образование, и прежде всего на начальную и среднюю школы.

В ВК не было прямого указания на развитие малого предпринимательства. К этому направлению реформирования можно отнести раздел «дерегулирование». В этом разделе записана рекомендация на устранение ограничений, которые препятствуют появлению новых фирм или сдерживают конкуренцию. В противном случае, требовалось доказательство того, что ограничения введены по соображению государственной безопасности, охраны окружающей среды или надзора за финансовыми организациями.

Рекомендации ВК были предназначены для стран, уже имевших рыночную экономику. Недостаточное понимание экспертов международных организаций ценностей централизованного планирования привело многих из них к искаженному видению его результатов, и вызвало впоследствии обоснованную критику оппонентов. «Рекомендованные стратегии развития в ряде случаев базировались на ошибочных посылах и игнорировании постсоциалистической реальности. Вместо серьезной озабоченности уникальными проблемами реформируемых стран анализ стратегий и рекомендаций основывался на очень ортодоксальном экономическом мышлении» [Колодко, 2000, с. 101].

Откликом на возникшую потребность в объяснении происходивших явлений стали работы, в которых сделаны попытки осмысления общих закономерностей экономических систем и предложена технология их реформирования.

Дискуссия о том, как же надо было переходить от авторитарной системы к рыночной, носила жесткий характер. В.В. Попов отмечает, что в оценке хода реформ выделялись два направления. Либералы усматривали причины высоких издержек трансформации в медлительности и непоследовательности реформаторов, тогда как их критики, градуалисты, напротив, склонны были винить во всем чрезмерно быструю либерализацию, сопровождавшуюся крахом институтов. Правые настаивали на том, что роль государства все еще слишком велика и должна быть уменьшена. Левые оставались сторонниками «постепенности» [Попов, 2000].

Внешние оценки конструктивизма в рекомендациях по реформированию были сдержанные. Основной их недостаток состоял в том, что эти рекомендации не составляли единой теории. Они оценивали только темпы проведения преобразований. М. Блауг заметил, что экономисты как профессиональное сообщество оказались «хуже, чем бесполезными», советуя правительствам стран Восточной Европы, как переходить от командной экономики к рыночной (цит. по [Автономов и др., 2001]).

По признанию Д. Норта, адекватной теории трансформации как не было тогда (в начале 1990-х годов), так нет и сейчас. А если бы она существовала, то это была бы сложная «смесь, состоящая из как минимум экономики, социологии, политической науки и в особенности права» (цит. по [Автономов и др., 2001]).

Такие работы появились много позже высказывания Норта. Центральное место в списке этих исследований занимают теоретические обобщения опыта реформирования современных динамичных социальных систем, представленные в монографиях В.М. Полтеровича и Г.В. Колодко, которые наряду с многочисленными публикациями западных экономистов закладывают новое теоретическое направление экономического развития – теорию реформ [Полтерович, 2007; Колодко, 2000].

По определению В.М. Полтеровича, теория реформ – интенсивно формирующаяся дисциплина, опирающаяся на новую политическую экономию, институциональную теорию и, кроме того, на весь традиционный аппарат макро- и микроэкономики, теории международной торговли, рынков капитала, и т.п. Предмет теории реформ – управляемая трансформация институтов. Задача теории реформ заключается в составлении руководства для реформаторов, которое позволяет отыскать рациональные стратегии преобразования различных институтов в тех или иных конкретных обстоятельствах, дает теоретическое объяснение успехов и неудач проведенных реформ.

К настоящему времени исследования, формирующие теорию реформ, подчеркивая важность эффекта «дерегулирования» в переходных экономиках, неоднозначно оценивали последовательность мер, связанных с развитием малого предпринимательства. Г.В. Колодко пишет, что задержка развития малого и среднего частного сектора, и особенно малых предприятий в несельскохозяйственных районах, оказывает негативное воздействие на большой бизнес. «Распределение ресурсов посредством рынка

ведет к стремлению к росту выпуска, если предпринимательский дух уже существует. Чем шире границы деятельности частного сектора во время реформ при социализме, тем сильнее стремление к ориентированному на прибыль развитию на стадии первоначальных преобразований» [Колодко, 2000, с. 86].

Как утверждал Я. Корнаи, появление новых предприятий было чрезвычайно важно для стимулирования роста в постсоциалистической экономике [Kornai, 1992]. Он отстаивает позицию, согласно которой новые предприятия сравнительно свободны от тех искажающих мотивов, под давлением которых находились в то время государственные предприятия, поэтому они были сравнительно эффективны, отвечали рыночным условиям. О. Бланшард отмечал, что, создавая рабочие места, новые предприятия помогали политикам осуществлять реформы, направленные на повышение эффективности [Blanchard, 1997]. Новые малые предприятия смягчали падение производства, вызванное реструктуризацией и приватизацией государственных предприятий и разрушением государственной системы снабжения. Многие исследователи указывают на то, что для переходных экономик, в том числе и для России, не удавалось доказать наличие преимущественной эффективности предприятий с новыми формами собственности и управления (имеются в виду новые предприятия – предприятия, управляемые менеджерами, собственными работниками, аутсайдерами или государством).

Исследования, проведенные Мировым банком в России, показали, что изменения формы собственности слабо связаны с большинством показателей деятельности, включая объем реализации, заработную плату и занятость [Commander и др., 1996]. Весьма слабое влияние приватизации на поведение российских фирм в отношении занятости показали исследования Д. Эрла и С. Эстрина [Earle, Estrin, 1996]. В то же время эффективность малых предприятий при определенных условиях не вызывала сомнений, именно на них, по мнению авторитетных исследователей, создавались новые рабочие места.

В одном из исследовательских проектов WIDER (Хельсинки), посвященном роли новых малых частных фирм в переходных экономиках, прямо указывалось на то, что эффективность приватизации государственных предприятий может быть значительно снижена, если параллельно не будут создаваться новые частные предприятия. Эти предприятия заметно облегчают процесс за счет использования активов и кадров, отторгнутых при привати-

зации [McIntyre, 1999]. Провал в развитии новых частных предприятий мог замедлить реструктуризацию государственных предприятий, увеличить объемы выплачиваемых трансфертов за счет пособий по безработице и досрочных пенсий, что, в свою очередь, могло препятствовать росту инвестиций, созданию новых рабочих мест и привело бы к политической дестабилизации. Недостаточное число малых предприятий мешало развитию нормальной рыночной среды, а, следовательно, экономическому росту и повышению благосостояния.

Развитие малого бизнеса сопровождало реформы фактически всех стран. Г.В. Колодко приводит примеры развития малого предпринимательства в 1970–1980-х годах в Венгрии, Польше, Югославии. В Польше, например, где в 1989 г. еще до начавшихся преобразований 20% ВВП производилось в частном секторе, половину которого помимо сельского хозяйства составляли малые и средние предприятия. В Китае и Вьетнаме в 1990-х годах, несмотря на все ограничения социалистических режимов, частный сектор пустил корни и разросся. Но наиболее впечатляющим рост малого частного бизнеса был в Чехословакии, где до 1989 г. легальных частных предприятий не существовало. Менее чем через два года их число превысило 1 млн при населении страны в 10 млн человек. В Польше и Венгрии с их более развитыми частными секторами наблюдался еще более значительный рост малых предприятий. В относительно менее развитой Болгарии к середине 1994 г. было зарегистрировано 460 тыс. частных предприятий, т.е. одно предприятие приходилось на двадцать жителей.

В отличие от приведенных многочисленных примеров положительной оценки развития малого предпринимательства в период трансформационных изменений В.М. Полтерович дает сдержанную оценку его роли и указывает на необходимость взвешенной политики в этот период. Он пишет: «Для обеспечения быстрого роста государство должно следовать весьма сложной стратегии, каждый раз выбирая политику, адекватную стадии модернизации, и своевременно изменяя ее при переходе от одной стадии к другой. Применительно к вопросу о развитии малого бизнеса этот тезис предполагает необходимость рассматривать динамику рационального соотношения между крупными и мелкими фирмами в зависимости от стадии модернизации экономической системы. В период широкомасштабных реформ понимание динамики рационального соотношения между крупными и мелкими фирмами особенно важно» [Полтерович, 2007, с. 191].



Эта оценка близка к оценке роли малого предпринимательства в индустриально развитых странах сторонников умеренных взглядов, которые рекомендовали тщательно исследовать проблему и воздерживаться от незрелых и излишне общих выводов. Осторожность в оценке роли малого предпринимательства в период трансформационных изменений вполне оправданна. Подчеркивая положительные моменты влияния малого предпринимательства на исход трансформации, исследователи, как правило, мало внимания уделяли условиям функционирования самих малых предприятий и готовности населения овладеть новым видом деятельности – предпринимательством.

Процесс реформирования создавал неоднозначные условия для выживания самих малых предприятий. В. Мау отмечает три негативных фактора: неопределенность будущего экономического и политического порядка, резкую ломку институциональной структуры, неспособность государства обеспечить исполнение законов и контрактов [Мау, 2001]. Кроме того, многие малые предприятия появлялись на свет не в силу экономической целесообразности, а только благодаря личностным мотивациям: мечте их организаторов на получение высоких доходов от достаточно простых видов работ и услуг, мечте на достаточно абстрактную «лучшую жизнь» [Чепуренко, 2004]. Такие бизнесы, как правило, не имели долговременной программы развития, психологические ожидания скорого процветания их владельцев доминировали над трезвым экономическим расчетом и даже здравым смыслом, что не могло не сказаться на последствиях.

В монографии В.М. Полтеровича под стратегией институциональной реформы понимается планируемая траектория изменения институтов во времени, которая определяется набором управлений, обеспечивающих на каждом шаге подходящую институциональную трансформацию в зависимости от текущих условий и достигнутых результатов. Процесс этот пока мало изучен, что отмечает, например, Г.Б. Клейнер: «...Институциональная динамика относится к числу недостаточно изученных процессов как с теоретической, так и с эмпирической точки зрения. Остаются неясными такие вопросы, как генезис страновых институтов, взаимосвязи между институтами различных уровней, характер и степень влияния экономической практики на формирование институциональной структуры экономики» [Клейнер, 2001].

Малое частное предпринимательство – важнейший институт рыночного преобразования бывших социалистических стран. Такой подход разделяется многими исследователями, прежде всего теми из них, кто, используя воззрения одного из основателей традиционного институционализма Джона Коммонса, относят к институтам и действующие организации<sup>1</sup>. Например Ю. Ольсевич и В. Мазарчук, отмечая, что в трактовке содержания «институт» до сих пор сохраняются существенные разногласия, пишут: «Главный «водораздел» проходит между теми, кто под институтами понимает устойчивые нормы и правила, определяющие поведение людей, и теми, кто считает, что институты – это организации (фирмы, учреждения, государство, партии, профсоюзы и т.д.). Мы полагаем, что по существу две данные позиции дополняют друг друга. Нормы и правила можно рассматривать как простые институты по отношению к организациям – сложным институтам» [Ольсевич, Мазарчук, 2005, с. 51].

Малое предпринимательство как социальный институт рассматривают в своих исследованиях И.Р. Долгорукова, Н.Я. Павлюк, С.Н. Рохмистров и др. «Социальный институт – это исторически сложившаяся устойчивая форма организации совместной деятельности... Качественная определенность социального института малый бизнес заключается в соединении собственника имущества и менеджера, который управляет данным имуществом и обеспечивает самокупаемость бизнеса» [Долгорукова, 2005, с. 164]. В работах Н.Я. Павлюка и С.Н. Рохмистрова дана характеристика предпринимательства как социального института, базирующаяся на выдвижении первичности фактора потребностей в зарождении и развитии этого сложного социально-экономического феномена [Павлюк, Рохмистров, 2004].

Приведенные примеры свидетельствуют в пользу того, что поиск рациональной стратегии преобразования малого предпринимательства как института методологически верно строить на теоретических конструкциях, обобщающих опыт реформирования постсоциалистических стран – теории реформ. Такой подход, кроме того, позволяет проверить выводы, основные базовые принципы и понятия теории реформ на примере

---

<sup>1</sup> Д. Коммонс определял институты как организационные механизмы достижения коллективных целей и в этом смысле отождествлял их с организациями.

процессов, характерных для становления малого предпринимательства в России.

#### **1.4. Теория предпринимательства: выводы для реформаторов**

Теория реформ, по оценке ее создателей, опирается на новую политическую экономию, институциональную теорию, на традиционный аппарат макро- и микроэкономики, теории международной торговли, рынков капитала [Полтерович, 2005]. Представляется возможным усилить еще одну компоненту этой базы и трактовать один из постулатов теории реформ – «о необходимости учитывать особенности гражданской культуры и уровень развития человеческого капитала» [Полтерович, 2007, с. 423–424] – в том числе с позиций теории предпринимательства, давать оценку предпринимательского потенциала населения реформируемой страны при разработке перспективной институциональной траектории.

Малое предпринимательство, являясь структурным элементом рыночной экономической системы, обладает всеми признаками, на которые в теоретическом плане сфокусирована теория предпринимательства. Большинство исследователей, в особенности российских, увязывают анализ малого предпринимательства с содержанием самого предпринимательства. Например, В. Савченко отмечает: «Малое предпринимательство предполагает не просто относительно небольшие размеры предприятия и масштабы хозяйственной деятельности, но и обязательное базирование последней на особо рискованной инновационной основе, на полной экономической ответственности, на персонифицированных и гибких управлении и организации воспроизводства с целью получения максимального предпринимательского дохода с единицы затраченного капитала» [Савченко, 2006, с. 59].

Развивая этот подход, А. Шулуc определяет экономическую сущность малого предпринимательства двумя обстоятельствами: во-первых, оно объективно существует как сектор экономики, образуемый совокупностью мелких предприятий и в этом качестве представляющий общественную форму мелкого производства в условиях рынка; во-вторых, оно является особым типом предпринимательской деятельности. Таким образом, мелкое производство и составляющие его предприятия образуют организационно-техническую сторону производства, а малое пред-

принимательство относится к его социально-экономическому измерению [Шулус, 1997].

Что полезного может дать теория предпринимательства для реформаторов, разрабатывающих стратегию институциональных преобразований?

В экономической теории по мере ее развития сложилось несколько концептуальных представлений о сущности, функциях и субъектах предпринимательской деятельности в рыночной экономике. Рассмотрим, что собой представляет предпринимательство в теоретическом плане, с какими функциями можно связать предпринимательскую деятельность? И хотя известный американский экономист П.Ф. Друкер, указывая на отсутствие общепринятых определений и терминов, характеризующих предпринимательство, отметил, что «прошло уже много лет с тех пор, когда Сей ввел в оборот этот термин, а мы еще все продолжаем путаться в определениях [Друкер, 1992, с. 31–32], сошлемся на известные работы.

Традиционно в экономической теории роль и функции предпринимательства связывают с работами классиков XIX и начала XX века. Благодаря научным воззрениям Р. Кантильона, Й. Тюннена, Ж.Б. Сэя, а позднее Й. Шумпетера, Ф. Найта, Л. Мизеса, И. Кирцнера в теории появляется и исследуется экономический агент – предприниматель, а вместе с ним – явления неопределенности и риска в экономических системах. Предприниматель наделяется функциями, главная из которых состояла в принятии на себя рисков. Предприниматели становятся центральной фигурой в экономическом процессе. Они обладают силой, приводящей в движение всю экономическую систему.

Развивая представления классиков теории предпринимательства, Ф. Найт в работе «Риск, неопределенность и прибыль» проводит четкое различие между риском, как просчитываемой неопределенностью, и непросчитываемой неопределенностью. «Когда речь идет о риске, распределение исходов в группе случаев известно либо благодаря априорным расчетам, либо из статистических данных прошлого опыта, тогда как в условиях неопределенности это не так по одной общей причине, что ситуация, с которой приходится иметь дело, весьма уникальна, и нет возможности сформировать какую-либо группу случаев» [Найт, 2003, с. 225]. Эта неопределенность по своей природе не может быть ни застрахована, ни капитализирована, ни оплачена в форме заработной платы. Благодаря существованию подлинной

«неопределенности» будущего у предпринимателя появляется возможность получить положительную прибыль несмотря на совершенную конкуренцию, долгосрочное равновесие и «исчерпанность продукта».

Весомый вклад в само понимание предпринимательства внес Й. Шумпетер, который создал теорию экономической динамики, основанную на осуществлении «новых комбинаций». В работе «Теория экономического развития» он впервые дает определение предпринимательским отношениям как «универсальной сущности любой экономической формации», состоящей в осуществлении «новых комбинаций». Функция предпринимателя заключается по Шумпетеру в том, чтобы реформировать или революционизировать производство, осуществляя «новые комбинации». Реализация нововведений образует самостоятельную экономическую функцию, которая заключается в преодолении сопротивления среды при решении новых задач. Согласно его теории, ключевую роль в обеспечении экономического роста играет предприниматель, вводящий новшества (инновации). Он берет на себя риски и внедряет новые технологии для стимулирования экономической активности, заменяя ими старые технологии. Однако в связи с тем, что подобная инновационная активность возникает нерегулярно, столь энергичные всплески производственной деятельности влекут за собой стадии кризиса. Поэтому рыночная экономика, в которой действуют предприниматели, не является и не может быть стационарной. Она непрерывно развивается благодаря предпринимательству [Schumpeter, 1982].

Если Й. Шумпетер трактовал предпринимателя как источник неравновесия, нарушающий привычное хозяйствование, то И. Кирцнер рассматривает новатора как человека, который использует временное неравновесие для извлечения прибыли, способствуя этим восстановлению равновесия [Кирцнер, 2001]. При неравновесии возникают расхождения между спросом и предложением в пространстве и времени, что создает многочисленные нереализованные возможности для увеличения прибыли. Предпринимательство в этом случае выступает как реакция индивида на такие потенциальные источники выгоды.

Таким образом, предприниматель в теории играет двоякую роль: выводит экономическую систему из равновесия и восстанавливает ее новое равновесное состояние. Благодаря этому экономическая система развивается, а само предпринимательство

является ее экономической функцией. Осуществляемые предпринимателем изменения происходят в его взаимодействии с внешней средой. Взаимодействие среды и предпринимательства как двух сторон рыночного хозяйства составляет важнейший момент развития.

По нашему мнению, особые функции предпринимательства слабо учитывались при реформировании из-за парадокса экономической теории, отмеченного В. Баумодем и Х. Баррето [Baumol, 1968; Barreto, 1989]. Они доказали, что неоклассическая теория, во многом определяющая мировоззрение экспертов того времени, проигнорировала предпринимателя, превратив его из движущей силы в силу, действующую извне анализируемой экономической системы, в источник экзогенных возмущений.

Критикуя неоклассическую теорию фирм, В. Баумоль видит оптимизационные модели как эффективный инструмент для исследования хорошо поставленной проблемы [Baumol, 1990]. Но постановка задач – это вотчина менеджера, а не предпринимателя. Не следует путать предпринимателя и менеджера. Менеджер – это, согласно стандартной модели экономической теории, тот, кто должен принимать решения для максимизации прибыли при данных ограничениях на производственную функцию. В противоположность этому предприниматель – это лидер, который определяет новый продукт, услугу, методы и способы внедрения и применения. В. Баумоль предложил считать, что исследование должно фокусироваться на применении существующей экономической теории к задаче максимизации отдачи от функции предпринимателя, полагая, что предпринимателю отводится роль «инноватора» по Шумпетеру. Таким образом, предприниматель играет основную роль в определении вида производственной функции, и, как результат, темпов экономического роста и развития, что фактически игнорируется в неоклассической теории фирмы. Анализ предпринимательства остается за рамками обычной экономической теории, так как она основана на концепциях максимизации и минимизации. Ученый предположил, что общество влияет на производительность через правила, которые определяют относительную отдачу от различных форм предпринимательской активности. Эти правила игры определяют, в каком направлении будет развиваться предпринимательство.

В. Баумоль формулирует «свой рецепт», который может быть полезен и для современных реформаторов. Он отмечает, что если общество желает увеличить производительность и объ-

ем инноваций, то общественные действия должны быть направлены на эффективное распределение и использование предпринимательского потенциала и поиски путей снижения затрат за принятые риски. Исследователи должны понять, как система налогообложения может повлиять на рост предпринимательства, а структура процентных ставок – на принятие решений по созданию новых фирм.

Подробнейшим образом проблема исчезновения предпринимателя из теоретических конструкций анализируется Х. Баррето [Barreto, 1989]. Он не столь категоричен в разделении теоретиков на тех, кто признают особую роль предпринимательства, и тех, кто ее игнорирует. Скорее, напротив, Х. Баррето находит, что многие теоретики пытались объединить эти два подхода. К ним он относит ученых, которые, с одной стороны, признают особую функцию предпринимателя как координатора, с другой – предлагают графическое изображение проблемы выбора потребителя. Эклектическую позицию занимал А. Маршалл. Признавая предпринимателя как координатора, инноватора, он в то же время внес значительный вклад в неоклассическую теорию. Д. Хикс – последователь Л. Вальраса – также в своих работах делал попытки интеграции разных направлений в экономической науке.

То, что субъекты рынка действуют в условиях неопределенности будущего, неполной информации и их выбор при принятии решений сопряжен с риском, с неизбежностью привело к вопросу: должен ли предприниматель обладать некими особыми свойствами. Мы находим положительный ответ на этот вопрос в работах классиков. Так, Й. Шумпетер, изображая предпринимателя как инноватора, нарушающего равновесие экономической системы, подчеркивал его особый психологический склад, стремление к экономическому лидерству. Ф. Найт также выделяет предпринимателя как индивида с особыми свойствами. Предприниматель рассматривается им как «голова» или как некто, желающий нести все риски и ответственность за принятие решений [Найт, 2003].

Таким образом, если следовать выводам теории предпринимательства, то склонность населения к предпринимательству, навыки предпринимательства – эти свойства человеческого капитала важны при переходе от централизованной экономики к рыночной. Предприниматели являются особыми субъектами

рыночной экономики со специфическими, обязательными для существования всей экономической системы функциями. В этой способности есть национальная компонента, связанная с традициями народов, проживающих на территории России. Этот вывод имеет существенное значение при рассмотрении проблем малого бизнеса. «Предпринимательский потенциал» населения в начале этапа реформирования страны был незначительным, а во многих регионах был близок к нулю.

Общероссийский портрет предпринимателя вырисовывается по результатам проведенного специального обследования Государственного комитета РФ по статистике. В июле 1996 г. были опрошены 4339 руководителей малых предприятий в 14 регионах России. На предыдущем месте занятости новоявленные предприниматели были: 45% – руководителями разных уровней, 22,5% – специалистами с высшим образованием, 7,7% – служащими, 4,5% – рабочими, 3,8% – студентами, 3,8% – военнослужащими. Более половины представителей малого бизнеса пришли в предпринимательство из сферы материального производства, 2,3% – из научной сферы. Как следовало из опроса, три четверти руководителей малых предприятий управляли своими фирмами без специальной подготовки. Примерно 10% руководителей обучались на краткосрочных менеджерских курсах. 9,2% руководителей прибегали к услугам консультантов, 3,4% руководителей прошли подготовку в учебно-деловых центрах. При этом несмотря на то что столь немногие руководители прошли через профессиональный тренинг, большинство из них (58–68%) считали себя профессионально подготовленными, т.е. мало понимали круг проблем, с которыми им придется столкнуться, не были способны оценить себя с позиций «пригодности» к предпринимательству.



Более позднее обследование, проведенное при участии Института социально-экономического анализа и других организаций по заказу USAID, не изменило картину. Примерно по одной трети рядовых работников обследованных малых предприятий имели общее среднее, профессионально-техническое и среднее специальное образование, и лишь 4% – высшее образование. Среди менеджеров среднего звена доля имеющих среднее образование составляла только 20%, а среди высших руководителей – 7%. Преобладающее высшее образование – техническое – имели 40% менеджеров среднего звена и 50% высших руководителей. Экономическое образование имели около четверти менеджеров и руководителей, юридическое – менее 10%.

То, что предприниматель должен быть наделен особыми индивидуальными способностями, подтверждают и современные исследователи. ЦЭФИР проводил исследования по выявлению факторов, приводящих людей в России, Бразилии и Китае к решению начать собственный бизнес. Изучение мотивации предпринимателей проводилось в 2003–2004 гг. в России, в 2004–2005 гг. в Китае и в 2005 г. в Бразилии. В каждой стране были опрошены жители семи крупных и средних городов из четырех регионов. В каждой из стран исследователи попросили заполнить анкеты 400 предпринимателей и 550 не предпринимателей. К числу предпринимателей исследователи отнесли людей, владеющих долей в бизнесе и принимающих активное участие в управлении им. Не предпринимателями считали всех тех, кто не работает в собственном бизнесе [Почему люди... (эл. ист. инф.)].

Оказалось, что такие факторы можно свести в три группы. Первая группа – социальная. В кругу близких знакомых большинства опрошенных предпринимателей были директора и владельцы бизнеса. Вторая группа – индивидуальные характеристики предпринимателей. Выяснилось, что по своим личным качествам предприниматели заметно отличаются от не предпринимателей. У них совсем другая система ценностей. Как правило, предприниматели более оптимистичны и гораздо серьезнее относятся к работе. В предпринимателях по сравнению с остальными людьми гораздо сильнее развит дух состязательности. Для многих из них занятие бизнесом – это своеобразный спорт. Для каждого предпринимателя жизненно важны лидерские качества, умение видеть новое и быстро его перенимать. Третья группа факторов связана с бизнес-климатом в регионе.

Приведенные результаты подтверждают необходимость наличия личностных качеств у населения для успешного занятия предпринимательством. В то же время подавляющая часть российского общества до сих пор продолжает видеть себя лишь наемными работниками, а стабильность и социальные гарантии ценит намного выше предпринимательских успехов. Причем в эту подавляющую часть нередко вливаются и те, кто еще недавно занимался собственным малым бизнесом.

По оценке А.Ю. Чепуренко, для многих россиян вхождение в сферу малого бизнеса – шаг вынужденный. При появлении возможности вернуться к нормально оплачиваемому наемному труду предприниматели нередко сворачивают свой бизнес [Чепуренко, 2004]. Излагая в одном из интервью результаты исследований в рамках GEM, А.Ю. Чепуренко указывает на связь между уровнем благосостояния и предпринимательской активностью населения. Так, в странах с низким уровнем душевого дохода предпринимательская активность очень высока, затем, по мере роста доходов, она снижается, а в странах с высоким средним доходом на душу населения вновь растет. Эта зависимость напоминает половинки буквы U и отражает разные типы предпринимательства. Тип первый – «вынужденные» предприниматели, для которых свой бизнес – единственная альтернатива безработице, второй тип – предприниматели по призванию.

«Предпринимательский дух», его наличие или отсутствие у населения, по нашему мнению, особенно важно при рассмотрении проблем возрождения малого предпринимательства. Именно его наличие является одним из основных критериев в определении скорости проведения системных и институциональных реформ. Эту же мысль подчеркивал Василий Леонтьев в одном из последних своих интервью<sup>1</sup>, сказав: «Россию на ноги поставит дух предпринимательства – других средств нет».

---

<sup>1</sup> «Комсомольская правда», 09.02.1998 г.