

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.**

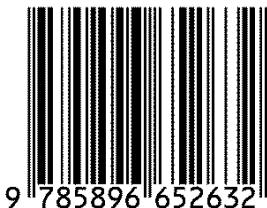
*Настоящее издание подготовлено при финансовой поддержке  
Российского гуманитарного научного фонда – проект 10-02-00479(а).*

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 2

### **МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: СОПОСТАВИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОПЫТА «ТРАНСПЛАНТАЦИИ»**

В СССР трансформационные преобразования начались с разрешения частного предпринимательства в малых формах. Какая политика была выбрана другими странами? На что следовало бы реформаторам обратить внимание в первую очередь?

В главе предпринята попытка на примере других стран, выбравших путь экономических преобразований, оценить эффективность политики российских реформаторов, начавших трансформации с разрешения малого предпринимательства, оценить полезность опыта других стран.

#### **2.1. «Шоковая трансплантация» малого предпринимательства в России**

Базовые понятия теории реформ позволяют с новых позиций рассматривать процессы, связанные с развитием малого предпринимательства в России. Обсудим, какое значение для исследования имеют два понятия: «трансплантация институтов» и так называемая «ошибка преждевременного переключения».

«Трансплантация» – это процесс заимствования институтов и их развитие в иной институциональной среде. Широкомасштабные реформы, проведенные в десятках стран всех регионов мира, в значительной мере базировались на идее ускорения экономического развития путем «трансплантации» институтов. «Трансплантация» институтов может быть шоковой, ориентированной на выращивание института или обеспечиваться созданием промежуточных институтов. В России была осуществлена «шоковая трансплантация» института малого предпринимательства со всеми вытекающими последствиями, появление которых можно было предвидеть, используя теорию реформ.

Малые предприятия России начала 1990-х годов возникали путем создания новых малых предприятий, перехода малых государственных предприятий в частную собственность через приватизацию, выделения малых предприятий из крупных в процессе демополизации, разукрупнения при проведении приватизации.

Почему возрождение малого предпринимательства в современной России началось с середины 1980-х годов, еще в составе СССР? Можно ли считать, как отмечалось в п. 1.2, что есть связь между разрешением частного малого предпринимательства в СССР и переосмыслением позиций относительно малых форм хозяйствования в экономической жизни индустриально развитых стран? Анализ хронологической последовательности событий подтверждает такое заключение.

В начале 1986 г. на XXVII съезде КПСС, когда впервые страна узнала, что ее ждет «перестройка» и «гласность», часть выступления М.С. Горбачева была посвящена анализу международной обстановки. Была дана установка делегатам на «общность», на «взаимозависимость» отдельных составляющих мирового целого, на сложность «глобальных проблем», на их «общечеловеческий» характер, на то, что они «не могут быть решены силами одного государства или группы государств», но требуют сознательного взаимодействия государств и народов «в планетарном масштабе». [Материалы... , 1986 (эл. ист. инф.)].

Доклад ОЭСР, в котором делалось заключение, что в нескольких из ее государств-членов обнаружилась тенденция к концентрации работников в малых фирмах, появился месяцами раньше, в 1985 г. Опыт Запада немедленно распространился в СССР. Уже в 1986 г. появился Закон «Об индивидуальной трудовой деятельности». В следующем 1987 г. было разрешено создавать кооперативы общественного питания, по производству товаров народного потребления и по бытовому обслуживанию, а в мае 1988 г. принят Закон «О кооперации в СССР».

С 1987 г. в РСФСР наблюдается абсолютное сокращение численности работающих в государственном секторе экономики. Наиболее интенсивно этот процесс происходил в 1989 г. в результате ускоренного развития кооперативного движения. В 1989 г. по сравнению с 1988 г. численность работающих на госпредприятиях и в организациях сократилась на 1,2 млн человек или на 1,8%. В 1990 г. этот процесс усилился. Численность

работающих в госсекторе сократилась по сравнению с 1989 г. на 3%. Таким образом, появление новых рабочих мест в России в этот период непосредственно связано с возникновением новых форм предпринимательства (табл. 2.1).

Динамика первых лет развития производственной кооперации выглядит весьма впечатляюще. В 1987 г. кооперативов было 23. Далее кооперативное движение росло подобно взрыву: январь 1988 г. – 13,2 тысячи кооперативов, январь 1989 г. – 77,5 тысяч, январь 1990 г. – 193,5 тысяч. За два года их число выросло почти в 15 раз. В первые месяцы своего существования кооперативное движение развивалось в основном в сферах производства товаров народного потребления, общественного питания, быстрого обслуживания населения, заготовки – переработки вторичного сырья. После принятия решений по регламентированию деятельности ряда видов кооперативов, прежде всего торгово-закупочных, в четвертом квартале 1989 г. произошло определенное замедление развития кооперативов, а в ряде случаев и сворачивание тех или иных видов деятельности. Усиливающиеся административные ограничения, доходящие до прямых гонений, жесткий контроль санитарных служб, растущая конкуренция со стороны других кооперативов заставляли предпринимателей занимать новые сегменты рынка, более надежные и прибыльные сферы предпринимательской деятельности.

*Таблица 2.1*

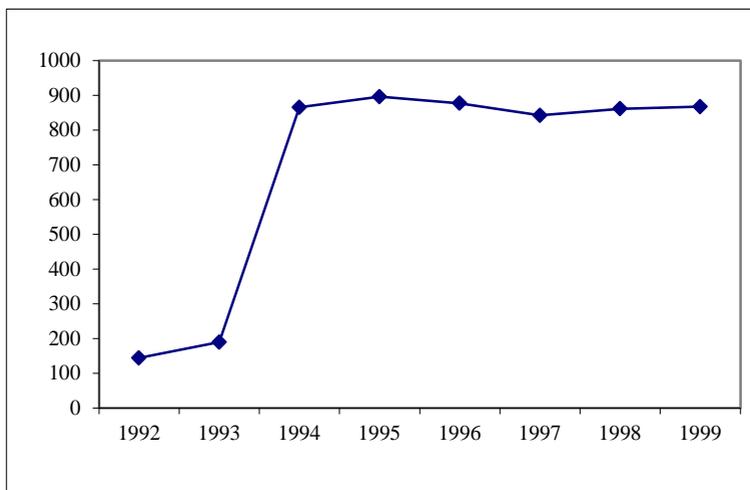
**Изменение численности занятых в секторах  
экономики России**

Показатель	1988	1989	1990
Численность работающих в кооперативах, чел.	708147	2688380	3512289
Темп прироста занятости в кооперативах, %		280	31
Численность работающих в госсекторе, тыс. чел.	66755	65634	63878
Темп прироста (падения) занятых в госсекторе, %		-2	-3

Малые предприятия появились в 1990 г. на основании Постановления Совета Министров СССР от 8 августа 1990 г. № 790 «О мерах по созданию и развитию малых предприятий». Согласно этому постановлению, малые предприятия создаются во всех отраслях народного хозяйства на основе государственной, коллективной собственности, собственности советских граждан и иных форм собственности и могут осуществлять любые виды деятельности, не запрещенные законодательством. Основным критерием отнесения к этой группе предприятий является численность работающих. В промышленности и строительстве – не более 200 человек, в других отраслях производственной сферы – 50 человек, в отраслях непроизводственной сферы – 25 человек; розничной торговле – 10 человек.

Критерий отнесения предприятий к малым изменился в 1995 г. В соответствии с Федеральным законом «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» (от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ) к субъектам малого предпринимательства отнесены коммерческие организации (юридические лица), в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов не превышает 25%; доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25% и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней: в промышленности, строительстве и на транспорте – 100 человек, в сельском хозяйстве и научно-технической сфере – 60 человек, в оптовой торговле – 50 человек, в розничной торговле и бытовом обслуживании населения – 30 человек, в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности – 50 человек.

После бурного роста числа субъектов малого предпринимательства в первой половине 1990-х годов его развитие практически на всей территории страны затормозилось (рис. 2.1). В 1994–1997 гг. проводимая российским правительством политика умеренно-жесткой финансовой стабилизации сопровождалась значительным замедлением темпов роста количества малых предприятий. С 1996 г. государственной статистикой было зафиксировано даже первое абсолютное сокращение числа малых предприятий, зарегистрированных на территории России (Прил. III).



*Источник:* Данные Госкомстата РФ.

*Рис. 2.1.* Число зарегистрированных малых предприятий в России, тыс. ед.

Особенно трудным был для малого бизнеса период кризиса 1998 г. Сальдированный результат финансовой деятельности малого бизнеса в этот год составил минус 28556 млн руб., тогда как в предыдущий год этот показатель составлял плюс 37900 млн руб. в сопоставимых ценах. (В структуре отраслей народного хозяйства сальдированный финансовый результат представлен в Приложении IV.)

К 2000 г. в основных чертах завершился переходный период, обусловленный сменой централизованной системы управления экономикой страны и утверждением преимущественно рыночных принципов хозяйствования. Численность малых предприятий в конце 2000 г. составила 879,3 тыс., т.е. 6 предприятий на каждую тысячу жителей.

Особо отметим, что кооперативы и первые малые предприятия законодательно были разрешены до появления закона «О предприятиях и предпринимательской деятельности», который был введен в действие 1 января 1991 г. Таким образом, общие правовые, экономические и социальные основы создания предприятий в условиях многообразия форм собственности, организационно-правовые формы предприятий, особенности их дея-

тельности, права и ответственность субъектов предпринимательства, меры государственной защиты, поддержки и регулирования предпринимательства законодательно были приняты, когда субъекты малого предпринимательства уже были созданы. Строго говоря, принятый закон противоречил действующей в то время Конституции СССР от 1977 г., поскольку в последней не было предусмотрено право владения имуществом. Новая Конституция была принята только в 1993 г. Гражданский Кодекс РФ, определивший законодательную основу хозяйственного оборота, также был принят и введен в действие значительно позже – с 1 января 1995 г.

Закон «О предприятиях и предпринимательской деятельности» был введен в действие по примеру других реформируемых стран. До этого подобные законы, открывавшие путь к развитию частного предпринимательства, были введены: в апреле 1990 г. в Чехословакии – «Закон о предпринимательстве», в Венгрии в 1989 г. – «Закон о хозяйственных ассоциациях», в Польше в январе 1989 г. – «Закон о хозяйственной деятельности».

Реформы, начатые в социалистических странах, подталкивали к принятию решения об изменениях в экономической политике в таком же направлении. Поворот Советского Союза с середины 1980-х годов к ограниченным реформам в немалой степени подготовлен демократической ориентацией в некоторых из бывших социалистических государств, а также накопленным в них опытом частичных сдвигов в направлении постепенного становления рыночной экономики. Российские реформаторы заимствовали опыт других постсоциалистических стран, а не искали собственный путь развития. Понимание того, что «путь России в будущее самобытен и не имеет для себя готовых рецептов. Она не жила и никогда не будет жить по чужим шпаргалкам» [Абалкин, 2002, с. 5], пришло десятилетием позже.

Как полагают эксперты, заимствование опыта постсоциалистических стран в проведении реформ во многом было связано со стремлением советского руководства удержать над ними свое влияние. Опережающий прогресс западных индустриальных стран в области технического, экономического и социального развития на фоне одновременно углубляющегося хозяйственного кризиса в государствах социалистического лагеря оказывал притягательное воздействие на центрально-восточноевропейские общества, которые по итогам второй мировой войны попали в «сферу ответственности» бывшего СССР. Кроме того, ведущие промышленно разви-

тые страны проводили достаточно скоординированный курс на поддержку либеральных реформ в бывших социалистических государствах [Марков, 1998]. Все это, в конечном счете, создавало предпосылки для проведения в СССР экономической политики с элементами либерализации и «дерегулирования».

Подобная оценка старта политики «дерегулирования» отличается от расхожего мнения о том, что Правительство СССР, следуя Г. Стиглеру [Stigler, 1971], действовало в рамках теории общественного интереса, разрешая предпринимательскую деятельность, заботилось о населении и его ментальности. А.В. Виленский отмечает: «В конце двадцатого века российский малый бизнес в его легальных формах взял свое начало с перестроечных постановлений Правительства СССР о кооперации и индивидуальной трудовой деятельности. Считалось, что реабилитация мелкой предпринимательской деятельности обеспечит плавное реформирование советского социализма, придаст ему гуманистическую направленность. Действительно, нужно было время и крупные затраты на то, чтобы осуществить самое трудное – изменить ментальность населения. За многие годы оно было насильственно отлучено от предпринимательства» [Виленский, 2005, с. 85].

Представляется, что появление малого предпринимательства в СССР – тактическое политическое решение, вызванное текущей потребностью руководства обеспечить новый имидж страны на международной арене, развивать те направления, которые в то время имели политическое звучание в странах ОЭСР. Цена выбранной политики – стратегический проигрыш в эффективности экономических преобразований внутри страны. Если бы реформаторы думали о благе народа, то вряд ли бы начали реформы с развития малого предпринимательства в ситуации, когда полностью отсутствовала законодательная база такой деятельности.

Эффективность мер реструктуризации при проведении приватизации в промышленности, когда малые предприятия появлялись из крупных, также не бесспорна.

Экономика Советского Союза, а в особенности ее промышленность, была представлена предприятиями-гигантами. Общеизвестное различие структурных характеристик индустриально развитых и бывших социалистических стран объяснялось тоталитарным устройством последних. Коммунистические экономики имели ряд специфических характеристик. Одна из них – застывшая производственная структура. Количество появившихся и

разорившихся предприятий, доля мелких предприятий среди общей их численности, количество новых рабочих мест – все эти характеристики, весьма значительные для экономики рыночного типа, не имели особого значения для управления в странах социалистической ориентации.

В Советском Союзе уровень концентрации промышленности определялся решениями съездов коммунистической партии, поэтому пропорции здесь оставались неизменными на протяжении длительного времени. Увеличению размеров предприятий способствовало то, что преобладающая часть источников развития была централизована в бюджете; таким образом, создавалась возможность перераспределения инвестиций в пользу крупных предприятий.

Таблица 2.2

**Доля занятых на предприятиях промышленности  
индустриально развитых стран, %**

Страна	Год	Численность занятых			
		20	21–99	100–499	500+
Япония	1983	35,0	21	17,0	27,08
США	1985	7,4	20,2	33,8	38,6
Франция	1981	21,8	23,0	27,1	28,1
Германия	1970		33,4	25,3	41,1
Великобритания	1983		26,2	27,0	46,8
РСФСР	1968		2,4	17,1	81,5
	1975		1,5	20,3	78,2
	1987		3,2	20,1	76,7

*Источники:* [Loveman, Sengenberger, 1991]; данные по РСФСР рассчитаны автором по кн. [О концентрации ..., 1988].

Структурные различия в промышленности индустриально развитых стран и РСФСР представлены в табл. 2.2. Если в конце прошлого столетия в Японии доля занятых в малых фирмах в промышленности составляла почти 60%, в США – около 35%, в европейских странах – порядка 35–45%, в Великобритании – около 27%, то в РСФСР эта величина колебалась от 2 до 3% за период с середины 1960-х до середины 1980-х годов [Басарева и др., 1995].

Реформы, разрешившие частное предпринимательство, должны были изменить механизмы централизованного определения масштаба производства. Теоретически это должно было означать следующее. Согласно Р. Каузу при определении размера предприятия «вопрос всегда состоит в том, стоит ли осуществлять дополнительную транзакцию в рамках существующей организационной структуры?» [Coase, 1937]. В пределе стоимость организации процесса внутри фирмы должна быть равна стоимости организации в любой другой или альтернативной стоимости в случае отказа от транзакции в пользу действия механизмов рыночного ценообразования. «Бизнесмены, в большей или меньшей степени контролируя процесс, должны постоянно экспериментировать, тем самым поддерживая механизм установления равновесия» [там же]. Таким образом, фирма расширяется, организуя сферу «внутренних» услуг или производство материалов, ранее поставляемых другой фирмой, до тех пор, пока затраты на подобные преобразования не превышают затрат на заключение контрактов с «внешними» поставщиками.

Общие затраты из-за ошибки оценок тем больше, чем на большее число транзакций необходимо разделить фиксированное количество так называемого «предпринимательского/менеджерского таланта». Чем больше число несовпадающих транзакций и шире их географическое расположение, тем выше затраты на организацию процесса вследствие потерь эффективности. Чем выше темп роста затрат, тем меньше будет размер фирмы. Стоимости факторов производства также играют определяющую роль в выборе размера фирмы. Например, чем выше темп роста затрат на труд при росте фирмы, тем меньше будет ее размер. Р. Кауз утверждал, что предприниматель, постоянно экспериментируя, находит оптимальное число транзакций для своей организации [Coase, 1937].

Теоретически частные предприниматели должны были взять на себя функции по определению уровня концентрации производства, заменив централизованные решения «сверху». Их согласованные действия в рамках существующих условий и действующих правил должны были теперь определять оптимальную структуру каждого из предприятий.

Можно предположить именно такое развитие событий, но для этого необходимо было достаточное время для оценки ситуации и адаптации к новым условиям предпринимателей. Тогда разукрупнение происходило бы естественным путем, если «промышленные гиганты» не подтверждали своей рыночной эффективности.

Однако так события не разворачивались. Процесс разгосударствления и приватизации сопровождался, как правило, структурными изменениями. Изменение размерной структуры предприятий промышленности рассматривалось как одно из условий приватизации при переходе к рыночной экономике.

Сторонники максимального «дерегулирования» советовали правительствам стран с переходной экономикой прекратить поддержку большинства крупных предприятий. По их замыслу, основой промышленной структуры в этих странах должны были стать малые и средние предприятия. Крупные предприятия должны были быть разукрупнены и превращены в мелкие предприятия, с тем чтобы облегчить процесс их скупки и предотвратить процесс создания новых монополий. Доказывалась необходимость поддержки именно малых и средних фирм для ускорения экономического роста.

Разукрупнение государственных предприятий само по себе не меняло собственности, хотя и подрывало монополию государства на управление, и в какой-то мере создало условия для упрощения процесса приватизации. Но разукрупнение не могло быть абсолютно эффективным. Следовало различать, когда разукрупнение связано просто с удобством управления и когда этот процесс связан с технологией, с выполнением определенной производственной программы.

При проведении реформ не всегда учитывалось, с помощью каких форм хозяйствования решалась проблема разгосударствления, а точнее – устранялась монополия государства на средства производства. Как следовало формировать смешанную экономику, какое место в ней должны были занять различные формы собственности, и в чем состояла рациональная политика в зависимости от стадии модернизации экономической системы. При этом следовало бы принимать во внимание новое место и новую роль государства в формируемой рыночной экономике. Государство должно было выполнять свои функции, заниматься мерами по обустройству экономики и приданию импульса новым рычагам

регулирувания, к которым относятся налоговая и таможенная системы, валютное регулирование.

Г. Колодко, сопоставляя данные по разным странам, доказывает, что успешное разрушение государственных институтов в период трансформации приводит к значительным падениям выпуска продукции [Колодко, 2000]. В новых условиях хозяйствования государство должно было вести себя как субъект рынка, выступать в качестве предпринимателя, реализуя, в частности, такую форму, как государственный заказ. Государственный заказ должен был быть формой проявления государственного предпринимательства, которая реализуется на рыночных основах и конкурсных началах. Такой подход мог обеспечить равенство субъектов на рынке, а значит, и условия конкуренции. Динамика государственных расходов в переходной период оказалась важным фактором успешной трансформации. Резкое сокращение госрасходов – верный путь к коллапсу институтов и глубокому падению производства, сопровождающемуся углублением социального неравенства.

Сторонники максимального дерегулирования не учли опыт инновационного развития индустриально развитых стран. Тезис о том, что крупные предприятия должны были быть разукрупнены, базировался на ошибочных выводах. Опыт индустриально развитых стран показывает, что существуют суперкрупные производства, транснациональные корпорации, использующие закономерности интернационализации хозяйственной жизни. Одновременно крупнейшие предприятия имеют вокруг себя целый арсенал мелких предприятий, которые способствуют разумному распределению риска.

В силу политических решений руководителей страны Россия выбрала «шоковую терапию», прервала эволюционные реформы, начатые в 1980-х годах, хотя сигналов о том, что начатые преобразования окончатся неудачей, не было. Такое переключение оказало влияние на развитие малого предпринимательства в России.

Несовершенная рыночная инфраструктура с неизбежностью повлияла на рост издержек рыночных трансакций и, согласно теории, стимулировала предпринимателей не уменьшать, а укрупнять свои предприятия. Мало того, при несовершенных институтах основания для интеграции существенно расширились. В ситуации «деинституциональной» экономики малый размер предприятия оказывался серьезным недостатком. Такие предприятия в одиночку не способны были защитить себя ни от посяга-

тельств со стороны преступных группировок, ни от поборов со стороны коррумпированных чиновников. Иными словами, если бы малых предприятий было бы много в начале перестройки, то в условиях «шоковой терапии» они должны были бы укрупняться. Развитие малых и средних предприятий приобретает большое значение лишь по мере развития инфраструктуры и совершенствования рыночных институтов.

Противоречие «шоковой трансплантации» малого бизнеса заключалось в том, что в условиях рынка оптимальный размер предприятия определялся исходя из конкретных условий и оценки транзакционных издержек предпринимателем, т.е. рынком же, а в условиях трансформационных изменений в России действовал все тот же командно-административный подход.

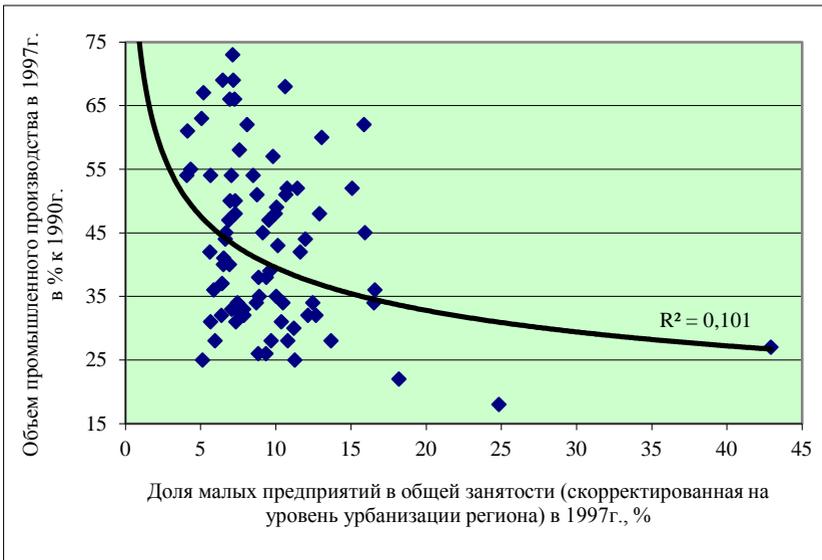
Осознание этих фактов должно было оказывать существенное влияние на формирование новой политики в отношении малого предпринимательства, как со стороны государства, так и других заинтересованных структур. Казалось, реальные меры должны были быть тщательно спланированными, так как существующие дефициты, деформированный, искаженный рынок способствовали образованию и функционированию предприятий большого размера, и на начальных стадиях модернизации вполне закономерно можно было ожидать повышение концентрации производства.

Согласно теории стадий роста, стадии характеризуются определенным уровнем технологического развития, переход от одной стадии к другой – это естественный, спонтанный процесс, опирающийся на мобилизацию сбережений и совершенствование технологий. Как отмечает В.М. Полтерович, понимание динамики рационального соотношения между крупными и малыми фирмами также связано со стадиями роста, а для переходных экономик – со стадиями модернизации. Это соотношение особенно важно регулировать в период широкомасштабных реформ [Полтерович, 2007].

Можно отметить различия для России в оценках периода конца 1980-х – начала 1990-х годов и последующего периода. Малый бизнес в России демонстрировал в эти периоды разную динамику роста на фоне различных явлений в государственном секторе.

В первый период промышленность, где было занято более 30% общей численности занятых в экономике, не испытывала серьезных трудностей. В 1985 г. индекс промышленного производства составил 103%, в конце периода в 1990 г. началось падение – 99,9%. Второй период характеризовался фатальным спадом промышленного производства (трансформационный спад). Например, объем промышленного производства в 1996 г. составил в целом по России 47% от уровня 1990 г. Сокращение в два раза! «Коленопреклоненная промышленность» – распространенный и меткий образ того времени.

Если первый период можно назвать естественным откликом на законодательные новации, то на втором этапе рост малого бизнеса был ответом на спад промышленного производства. Малые предприятия поглощали трудовые ресурсы, высвобождаемые государственными промышленными предприятиями. Взаимосвязь доли малых предприятий в общей занятости и состояние промышленности в регионе демонстрирует рис. 2.2.



Источник: [Попов, 2000].

Рис. 2.2. Доля малых предприятий в общей занятости (скорректированная на уровень урбанизации) и динамика промышленного производства в России

Если бы не промышленный спад, то рост малого бизнеса в 1990-е годы не был бы таким впечатляющим по темпам, но и не был бы таким болезненным. Рассматривать эффективность роста занятости на предприятиях малого бизнеса в России следует только во взаимосвязи с явлениями, которые происходят в секторе крупных фирм.

Малое предпринимательство формировалось в условиях, когда еще только создавалась рыночная инфраструктура, не действовал в полной мере институт кредитования, не выработалась система принуждения к выполнению обязательств. Вполне вероятно, что если бы трансформационный спад не стимулировал перелив трудовых ресурсов в сектор малых предприятий, то постепенный их рост и увеличение доли занятых в негосударственных формах собственности и индивидуальном секторе сглаживали бы социальное напряжение, которое наблюдалось в обществе по отношению к народившемуся слою собственников.

«Негативный имидж бизнесменов в глазах основной массы россиян можно, в принципе, принять за аксиому, не требующую доказательств в силу ее постоянного подтверждения повседневным опытом. ... В бизнесменах видят не трудолюбивых производителей, а «нахрапистых» и аморальных хищников, грабить которых – не преступление, а своего рода восстановление социальной справедливости («экспроприация экспроприаторов»)» [Экономические субъекты..., 2001].

Согласно теории реформ для развивающихся экономик характерны ошибки двух типов: ошибка инерции, когда политику, успешную в прошлом, продолжают проводить на этапе, для которого она непригодна, и ошибка преждевременного переключения, когда правительство пытается применить методы и инструменты, эффективные лишь для более поздних стадий модернизации. «Шоковая трансплантация» малого бизнеса привела к так называемой ошибке преждевременного переключения.

Используя оценку темпов приватизации, данную В.М. Полтеровичем [Полтерович, 2007, с.191], можно предположить, что если бы приватизации предшествовала коммерциализация мелких предприятий, приватизация средних предприятий была бы отложена на 5–6 лет, а гиганты сырьевого комплекса оставались бы в государственной собственности еще 20 лет, как это рекомендуется, то взрывного роста малых предприятий, скорее всего, не было бы. Можно было таким образом избежать не только трансформационного спада такого уровня, но и стимулирования

перелива трудовых ресурсов в сектор малых предприятий. При постепенном их росте и постепенном увеличении доли занятых в негосударственных формах собственности и индивидуальном секторе социальное напряжение, которое наблюдалось в обществе по отношению к народившемуся слою собственников, не имело бы такой силы.

Малый бизнес в России был разрешен «сверху», и по всем признакам его появление представляет собой опыт «шоковой трансплантации», т.е. процесса быстрого внедрения заимствованного института и его развития в условиях деинституциональной экономики. В.М. Полтерович, акцентируя внимание на проблеме «приживаемости» трансплантируемого института, указывает на то, что последние часто «не приживаются и болеют». Основные причины неудач указывают на несовместимость преобразований с господствующими в стране-реципиенте неформальными нормами. Это в полной мере относится и к «трансплантации» малого бизнеса.

Многие экономисты считают, что малый бизнес в 1990-е годы был «спасательным кругом» для экономики России. «Шоковая трансформация», приведшая к развалу государственного сектора, проходила менее болезненно, так как сектор самозанятости создал новые источники доходов для населения в секторе малого предпринимательства. Его способность активно генерировать новые рабочие места, новые точки роста оказывала действенное влияние на диверсификацию и повышение эффективности экономики, смягчая последствия трансформационного спада.

При этом не упоминается цена этого спасательного круга. К сожалению, официальная статистика не фиксировала количество «умерших» малых предприятий, как это имеет место в других странах, а зафиксированное количество малых предприятий на отчетную дату совсем не означает, что в отчет попали те же предприятия, что значились в прошлую отчетность. Развитию малых форм предпринимательства свойственна турбулентность. Социальные последствия «шоковой трансплантации» малого предпринимательства еще предстоит оценить.

Согласно подходу, развитому В.М. Полтеровичем и О.Ю. Старковым, проект трансплантационной реформы должен содержать определенные этапы [Полтерович, 2007; Полтерович, Старков, 2009]. Предлагается следующая их последовательность.

А. Анализ эволюции и опыта «трансплантации» аналогичных институциональных подсистем в развитых странах.

В. Сопоставление стратегий «трансплантации» других экономик и данных подсистем.

С. Изучение практики функционирования аналогичных институтов в стране-реципиенте и специфического для нее опыта заимствования подобных подсистем, выявление причин неудач.

Д. Отбор возможных «трансплантатов», их модификация и сопоставление с учетом условий страны-реципиента.

Е. Выбор последовательности промежуточных институтов и метода управления их трансформацией.

Ф. Выбор эффективной технологии «трансплантации», включая создание необходимых вспомогательных институтов, разработку требуемых изменений в законодательстве и анализ политических процессов, связанных с одобрением плана реформы.

При «шоковой трансплантации» малого бизнеса принятые федеральные законы и иные нормативные акты в одночасье разрешили частное малое предпринимательство во всех регионах и отраслях экономики. Предлагаемая общей теорией реформ технология не была выполнена, что, скорее всего, приводило к одному из основных недостатков «трансплантации» – несогласованности действий различных агентов в процессе движения к равновесию.

Низкая эффективность управленческих мер по регулированию малого предпринимательства, наблюдаемая на современном этапе, объясняется с позиций теории реформ подменой целей. Целью государственного регулирования и поддержки является увеличение количественных показателей уровня развития малого бизнеса, которое не соответствует стадии модернизации России и противоречит экономическому развитию отдельных регионов, в то время как целью управления должно стать преодоление объективно возникших последствий «шоковой трансформации» малого предпринимательства.

Справедливости ради надо отметить, что обобщений теории реформ тогда, в 1990-е, не было. А первый опыт бывших партнеров по «Совету экономической взаимопомощи» в сфере развития частного предпринимательства был многообещающим. События в этих странах рассматриваются с целью уяснить, какой опыт по развитию малых предприятий имелся тогда в наличии у стран, которые осуществляли модернизацию экономик. Был ли у России другой вариант развития? Что можно заимствовать в настоящее время?

## **2.2. Опыт «трансплантации» малого предпринимательства стран Центрально-Восточной Европы**

Если в индустриально развитых странах развитие малого бизнеса аналитики связывали с созданием новых рабочих мест, то создание малого бизнеса в бывших социалистических странах связано с переходом к рыночной экономике.

Рыночные отношения в европейских странах строились по похожим сценариям. В центре внимания стояли такие актуальные задачи, как разгосударствление и приватизация собственности, формирование широкого комплекса условий для функционирования экономики на рыночных основах, преобразование структуры экономики: совершенствование финансовой системы, достижение внутренней конвертируемости национальных валют, кардинальные изменения в практике ценообразования, поддержание рыночного равновесия, осуществление необходимых мер социальной защиты населения.

Персонификация отношений собственности, ликвидация монополии государства на средства производства во всех сферах деятельности, формирование смешанной экономики, где каждый из хозяйствующих субъектов должен быть поставлен в равноправное положение – все эти составляющие модернизации присутствовали в программах экономических реформ всех стран. Весь круг перечисленных вопросов формировал условия, необходимые для развития нового предпринимательства.

Схожесть условий развития делала типичными проблемы малого бизнеса в этих странах. Можно выделить среди них:

- отсутствие культуры восприятия «предпринимательского поведения», предполагающее функционирование в условиях неопределенности, повышенного риска, зависимости от клиентов;
- не всегда лояльное отношение населения, которое рассматривало малый бизнес как аморальное, неэтичное и противоречащее закону поведение;
- отсутствие у реформаторов четкого представления относительно типа рыночной экономики, к которому переходит страна, и, как следствие, ошибочное представление о соотношении малого и крупного бизнеса;

- отсутствие действующих законов, касающихся собственности и ее передачи, что в сочетании с сохранением планирующих органов приводило к борьбе за власть, подпольной экономике и бюрократическим барьерам на пути развития бизнеса;
- отсутствие развитой инфраструктуры, банковской системы, неадекватность человеческих ресурсов процессу приватизации.

Кроме общих проблем развития малого предпринимательства, характерных для стран Центрально-Восточной Европы (ЦВЕ), каждая из стран имела свою специфику. Более детально охарактеризуем состояние трех стран, входящих в ЦВЕ: Польши, Венгрии и ЧСФР. Представленные здесь данные базируются, в том числе, на основе анализа результатов исследования предпринимательства в секторе обрабатывающей промышленности Польши, Венгрии и ЧСФР, проведенного в 1992 г. Всемирным банком [Webster,1992].

**Чехословакия (Чехия).** Экономика Чехословакии в середине 1980-х годов достигла определенного сбалансированного уровня развития. Уровень благосостояния и социальной защиты населения был по центральноевропейским меркам весьма высок, социальное расслоение по доходам – минимальное в регионе. В стране велось интенсивное строительство жилья, объектов инфраструктуры и культурной сферы. После событий в ноябре 1989 г. в Чехословакии и развала бывшего СЭВ в стране начались существенные экономические изменения, цель которых означала не усовершенствование централизованной плановой экономики, а ее полную трансформацию. Чехословакия в отличие от России, отказалась от «шоковой терапии» и с самого начала последовательно проводила гибкую политику цен с широким использованием государственных рычагов регулирования цен в сочетании с постепенной поэтапной либерализацией валютной политики. Это позволило позднее Чехии избежать гиперинфляции.

Прежде всего, изменения коснулись свободы предпринимательства. Внедрение пакета мер по радикальной экономической реформе создало новые возможности для приватизируемых компаний, появляющихся национальных частных компаний и совместных предприятий. Резкий скачок в развитии малого бизнеса

смягчил последствия реструктуризации, позволил удержать низкий уровень безработицы.

«Закон о предпринимательстве», принятый в апреле 1990 г. в Чехословакии, легализовал создание частных компаний, разрешил их владельцам нанимать неограниченное количество рабочих и производить полный спектр товаров. Одновременно в кодекс коммерческих правил, действовавший с 1960-х годов, были внесены исправления и дополнения, которые содержали положения, предусматривавшие акционирование частных фирм и точно объяснявшие правовые требования к компаниям с ограниченной ответственностью, акционерным компаниям и товариществам. Принятый в октябре 1990 г. «Закон о малой приватизации» наметил для продажи, аренды и реституции (возвращение собственности законным владельцам) небольшие магазины, рестораны и производственные мощности.

В 1991 г. статус частного предприятия был в еще большей мере закреплён поправкой к Конституции страны, которая подтверждала равенство частных и государственных предприятий перед законом. Новое законодательство о банкротстве предусматривало два основных пути решения вопроса о неплатежеспособности фирм: ликвидацию и сокращение долга в результате переговорного процесса.

В дополнение к этим ранним правовым изменениям было принято большое количество новых законов и постановлений, оказывающих непосредственное воздействие на деятельность частных предприятий: «Закон о малом предпринимательстве» (1991 г.), «Закон о поддержке малого предпринимательства» (1992 г.). Максимальная ставка подоходного налога была снижена с 55 до 47%. Новое законодательство разрешило лицам, занимающимся собственным бизнесом, иметь неограниченный доступ к иностранной валюте для долгосрочного финансирования и инвестиций.

Как и в других странах Восточной Европы, частные предприятия в ЧСФР создавались в следующих основных правовых формах: индивидуальное предприятие (лица, занимающиеся собственным бизнесом, «физические» лица), компании с ограниченной ответственностью и акционерные компании).

Согласно официальной статистике к концу 1991 г. насчитывалось более 1 млн индивидуальных предпринимателей и почти 40 тыс. зарегистрированных компаний, что в три раза больше по сравнению с 1990 г. (в 1989 г. в Чехословакии реально действовала лишь небольшая группа частников). Малые предприятия переходили в частные руки через аукционы, на которых было продано более 26 тыс. предприятий, а через программы реституции было возвращено прежним владельцам более 50 тыс. предприятий. В табл. 2.3 содержатся более точные данные: на конец 1991 г. 1175700 человек были внесены в официальные реестры в качестве индивидуальных предпринимателей. К июлю 1992 г. их число достигло 1,4 млн.

Распределение по отраслям в 1991 г. показывает, что наибольшая доля индивидуальных предпринимателей занималась промышленным производством и ремонтом (26%), строительством (20%), торговлей (20%) и техническими и другими услугами (12%). Треть зарегистрированных компаний была занята в области услуг, треть – в торговле и розничной торговле, и менее 20% – в промышленности.

*Таблица 2.3*

**Предприятия Чехословакии в начале реформ, ед.**

Показатель	1989	1990	1991
Число индивидуальных предпринимателей	8200	381300	1175700
В том числе в промышленности	3000	106400	275900
Число зарегистрированных компаний*	100	11600	39000
В том числе в промышленности	–	2200	6800
Число совместных предприятий	100	600	5400
В том числе в промышленности	–	100	700

\* Зарегистрированные предприятия включают хозяйственные единицы, находящиеся в государственной и частной собственности. В конце 1991 г. зарегистрированные частные предприятия составляли приблизительно 25 тыс. единиц.

*Источник:* [Webster, 1992(а), с. 88].

В конце 1991 г. доля зарегистрированных фирм, являвшихся компаниями с ограниченной ответственностью, составляла 62%, акционерных обществ – 9% и «зарегистрированных» физических лиц – 29%. От индивидуальных предпринимателей (людей, занимающихся собственным бизнесом) требовалась регистрация, если их деятельность удовлетворяла любому из следующих критериев: более 25 наемных рабочих, оборот более 540 000 крон или использование иностранной валюты в торговых операциях.

Рост частного сектора в Чехословакии был впечатляющим. Доля частного сектора в ВВП удвоилась в период с 1989 по 1991 год с 4 до 8%. Доля частного сектора в общей численности занятого населения возросла с 1,2% в 1989 г. до 16% к концу 1991 г. (табл. 2.4).

Таблица 2.4

**Доля частного и государственного секторов в ВВП  
и общей численности занятого населения Чехословакии, %**

Показатель	1989	1990	1991
<i>Валовой внутренний продукт</i>			
Частные фирмы	4,1	5,3	8,1
Другие фирмы	95,9	94,7	91,9
<i>Занятость населения</i>			
Частные фирмы*	1,2	6,4	16,4
Кооперативы**	15,5	14,2	12,0
Госпредприятия	83,3	79,4	71,6

\* Чехословацкие и иностранные частные фирмы, совместные предприятия и индивидуальные предприниматели.

\*\* Включает частные организации / политические партии, религиозные организации и т.д.

Источник: [Webster, 1999(a)]

Объем частных инвестиций опережал объем государственных инвестиций. Особенно сильный толчок их росту дали более 5000 совместных предприятий, созданных к концу 1991 г., капитал которых оценивался почти в 2 млрд долл. Две трети совместных предприятий представляли собой малые и средние предприятия с оборотом до 30 тыс. долл.

Распределение иностранных инвестиций между двумя республиками ЧСФР (Чешской Республикой и Словакией) было не-

равномерным. С середины 1990 г. до середины 1992 г. более 90% стоимости иностранных инвестиций направлялось в Чешскую Республику.

Стратегия приватизации в ЧСФР была направлена на быструю передачу малых магазинов и заводов в частные руки и долгосрочное развитие рынка с целью передачи основных производственных средств и контроля над крупными государственными предприятиями широким слоям населения республики. Программа малой приватизации привела к продаже примерно 19 тыс. хозяйственных единиц в Чешской Республике и около 9 тыс. фирм – в Словакии.

Первая фаза программы реституции, проводившаяся в соответствии с «Законом о возвращении собственности законным владельцам», включила в себя 70 тыс. малых предприятий, национализированных после 1956 г., из которых 50 тыс. были возвращены своим бывшим владельцам к июлю 1992 г. Вторая фаза, проводившаяся согласно Внесудебному закону о реабилитации, включала в себя собственность, национализированную после 1948 г., которая в сумме составляла около 10% всей собственности государства. Несмотря на значительное количество проданных магазинов к концу 1991 г. лишь менее половины сектора розничной торговли находилось в частном владении.

Программа большой приватизации была начата в 1992 г. Первая волна приватизации включала в себя примерно 1500 фирм, которые должны были быть проданы полностью или частично на аукцион. Приватизация малых и крупных фирм происходила через аукционы и прямые продажи.

В Чехословакии до начала реформ существовал малый бизнес, хотя его развитие не было столь впечатляющим. Статистикой зафиксировано в 1989 г. более 8 тыс. индивидуальных предприятий, что составляло около одного предприятия на 1000 населения. Как следует из краткого обзора, четкого выделения малых предприятий в законодательстве по реформированию экономики Чехословакии в первые годы модернизации проведено не было. Однако косвенные данные позволяют оценить темпы и уровень их развития достаточно высоко. К малым предприятиям к концу 1991 г. заведомо относились индивидуальные предприниматели и зарегистрированные физические лица. Как следует из приведенной статистики, за неполных два года в Чехословакии образовалось порядка 1200 тыс. малых предприятий (увеличение в 146 раз).

Иностранные инвестиции и создаваемые совместные предприятия сыграли положительную роль в поддержании положительной динамики развития малых форм предпринимательства Чехословакии, а позднее и Чехии. Это был не только дополнительный источник увеличения капитала, но и рынок сбыта продукции, рынок заимствования передовых технологий.

Ликвидация плановой системы и переход к либеральной рыночной экономике привели к быстрому распаду федеративной Чехословакии (1 января 1993 г.). Чехия как страна с высоким уровнем экономического развития сравнительно безболезненно пережила этап реформ и относительно быстро восстановила до-реформенный уровень производства.

Венгрия. Реформы в Венгрии трактуются как пример градуалистской, постепенной трансформации. Такой ход событий стал возможным благодаря тому, что начиная с 1968 г. эта страна прошла длительный путь радикального реформирования, в результате которого административно-командная система управления экономикой была заменена системой экономического регулирования.

Реформа 1968 г. носила ограниченный характер, однако она создала благоприятную почву для последующего постепенного перехода к рыночной трансформации. В 1980-х годах в Венгрии проведена налоговая реформа, направленная на упрощение системы налогообложения, перемещение части налогового бремени из сферы производства в сферу обращения. Осуществляется реформа банковской системы, организована сеть коммерческих банков. В начале 1980-х годов появились различные формы мелкого предпринимательства.

Демократически избранное венгерское правительство в 1990 г. объявило о начале реформ, направленных на создание рыночной экономики, тесно интегрированной в экономику Западной Европы. Приветствовалась частная (в том числе и иностранная) собственность на средства производства, были приняты новые законы и постановления, призванные облегчить появление частного сектора. Макроэкономические меры включали в себя: сокращение расходов бюджета и увеличение налогов с целью уменьшения бюджетного дефицита, жесткую монетаристскую политику, девальвацию форинта.

Либерализация освободила от контроля со стороны государства почти 90% цен на потребительские товары и товары производственного назначения. Были освобождены от контроля ставки процента по кредитам. Конкуренция в банковской системе, принадлежащей государству, оставалась минимальной. Большинство ограничений, связанных с рабочей силой, были отменены, разрешено свободно устанавливать размер заработной платы.

Трансформационный спад по оценкам экспертов в Венгрии проходил относительно безболезненно, однако статистикой фиксируются в этот период нарастающие негативные явления в экономике. В 1990 г. реальный ВВП Венгрии снизился на 4,3%, безработица достигла 2%, внутренний спрос упал на 5%, а индекс цен на потребительские товары повысился на 29%. В следующем году ВВП снизился уже на 9,8%, промышленное производство сократилось более чем на 20%, частное потребление и инвестиции в основной капитал снизились на 8% и 10%, соответственно. Средний уровень инфляции составил 35%. Приватизация государственных предприятий приостановилась. Правительство сделало ставку на реструктуризацию государственных промышленных предприятий, финансовое оздоровление и поддержку.

Несмотря на трудную экономическую обстановку частный сектор после отмены ограничений переживал бурный рост. Введенный в действие с 1 января 1989 г. «Закон о хозяйственных ассоциациях» установил требования по созданию и деятельности коммерческих компаний, которые были представлены компаниями с ограниченной ответственностью и акционерными обществами. Эта категория включала в себя как отечественные, так и иностранные фирмы и совместные предприятия.

Большинство акционерных обществ находились в государственной собственности, а компании с ограниченной ответственностью – в основном в частной собственности. Упорядочивание требований по созданию коммерческих компаний способствовало активизации частного сектора. Его доля в ВВП достигла 33%, увеличившись на 8% с 1991 г. На долю частного сектора приходилось около трети общей численности занятых. Быстрый рост частного сектора в Венгрии эксперты Всемирного Банка объясняли тем, что в стране существовала частная «теневая» экономика до принятия соответствующих законов, которые, по существу, легализовали деятельность «теневи́ков».

Отметим, что национальная статистика по зарегистрированным компаниям различала фирмы только по правовому статусу, без указания собственности (табл. 2.5). Статус неюридических лиц или незарегистрированных лиц имели единоличные собственники (люди, занятые собственным бизнесом) и формы предприятий, возникшие в 1982 г. (хозяйственные рабочие товарищества на предприятиях, деловые рабочие товарищества и др.).

Таблица 2.5

### Правовой статус и количество хозяйственных единиц Венгрии

Правовой статус предприятия	Количество, тыс. ед.			Темпы роста, %	
	1989	1990	1991	1990/1989	
				1991/1990	
Госпредприятия	2,288	2,801	2,652	22,4	-5,3
Кооперативы	7,546	7,212	7,232	-4,4	0,3
В том числе:					
Большие*	4,313	4,057	4,131	-6,0	1,8
Малые**	3,233	3,155	3,101	-2,4	-1,7
Коммерческие компании***	5,091	18,336	42,211	260	130
Совместные предприятия	1,349	5,693	11,335	322	99
Неюридические лица****	186,291	223,984	300	26	28

\* Действующие как госпредприятия.

\*\* Функционирующие практически полностью как частные предприятия.

\*\*\* Включают акционерные общества и компании с ограниченной ответственностью, компании, имеющие смешанную государственную и частную собственность.

\*\*\*\* Включают в себя единоличные предприятия (лиц, работающих не по найму) и получастные товарищества, такие как экономические рабочие товарищества на предприятиях, деловые рабочие товарищества, и другие товарищества.

Источник: [Webster, 1992(в)].

Рост в венгерской экономике демонстрировали отечественные коммерческие компании и совместные предприятия. Число компаний с ограниченной ответственностью (частная собственность) выросло с 5 тыс. в 1989 г. до 42 тыс. к концу 1991 г. Коли-

чество совместных предприятий увеличилось с 1,3 тыс. в конце 1989 г. до более 11 тыс. к концу 1991 г. Незарегистрированные предприятия, главным образом единоличные собственники, почти удвоились с 186 тыс. в 1989 г. до 300 тыс. в 1991 г.

Число хозяйственных единиц в государственном секторе оставалось относительно постоянным. Кооперативный сектор оставался стабильным на отметке более 7 тыс. хозяйственных единиц, 4 тыс. больших кооперативов, контролируемых главным образом государством, и 3 тыс. малых кооперативов, управляемых частными предпринимателями.

В Венгрии численность людей, занятых собственным бизнесом в сфере торговли, возросла в период с 1989 по 1991 год на 70% – с 44 тыс. хозяйственных единиц до 75 тыс. (что значительно меньше по сравнению с темпом роста в 750% за тот же период времени среди польских предпринимателей – с 72 тыс. хозяйственных единиц в 1989 г. до 550 тыс. в 1991 г.).

Медленный рост числа индивидуальных предпринимателей в торговле Венгрии являлся прямым отражением политики венгерского руководства по ограничению доступа к иностранной валюте для людей, занимающихся собственным бизнесом, и той медлительности, с которой происходила приватизация сектора мелкой розничной торговли.

В Венгрии наблюдался взрыв роста объемов иностранных инвестиций. В 1991 г. было зарегистрировано более 5 тыс. новых совместных предприятий, которые инвестировали в экономику Венгрии почти три четверти миллиарда долларов (55 миллиардов форинтов). Главными инвесторами (в стоимостном выражении) были австрийцы (24%), американцы (23%) и немцы (14%). Более половины совместных предприятий, зарегистрированных к середине 1991 г., имели долю иностранного капитала в уставном фонде 50% и менее.

Число фирм со стопроцентным иностранным капиталом стремительно росло: с 244 предприятий в конце 1990 г. до 759 к середине 1991 г. Основными отраслями, в которых создавались совместные предприятия, были: производство электромеханических товаров (46%), услуги (19%) и переработка и производство пищевых продуктов (32%).

**Польша.** Стратегию польского правительства по экономической стабилизации, либерализации и преобразованию экономики эксперты характеризовали как быструю, всеобъемлющую реформу. Результаты осуществления программы стабилизации в 1990 г. были многообещающими. Однако проблемы с поддержанием положительных тенденций стали очевидными уже в 1991 г., по мере того как достоинства реформ превращались в недостатки. В качестве положительных тенденций сторонники либерализации отмечали: конец дефицита, быстрое возникновение и формирование рынков, вхождение страны в международную торговлю. Негативные тенденции связывались с наступлением спада в экономике, падением производства в государственном секторе и ростом безработицы. Стали очевидными трудности приватизации большого количества государственных предприятий.

Меры, направленные на стимулирование развития частного сектора, отменяли дискриминационные законы и положения, которые исторически благоприятствовали государственным предприятиям и поставили частные фирмы в равное положение с предприятиями других форм собственности. Принятый в январе 1989 г. «Закон о хозяйственной деятельности» создал условия для развития частного предпринимательства. Были ликвидированы ограничения на хозяйственную деятельность и численность наемных рабочих, разрешенную в частных фирмах. Уменьшены лицензионные и регистрационные требования. «Закон о компаниях» 1934 г. был возрожден и являлся правовой основой создания корпоративных форм предпринимательства: компаний с ограниченной ответственностью и акционерных обществ. Благодаря принятым мерам к концу 1989 г. более 800 тыс. людей открыли свои индивидуальные предприятия, было зарегистрировано более 16 тыс. новых компаний.

Тенденция к увеличению числа новых частных предприятий продолжала существовать на протяжении всего 1990 г. и 1991 г. и, согласно оценкам, к концу 1990 г. частные предприятия, за исключением сельскохозяйственных предприятий и кооперативов, производили около 19% ВВП и обеспечивали 18–20% общей занятости населения. К концу 1991 г. доля частного сектора в общей занятости населения достигла около 26%.

Тем не менее бурный экономический рост частных предприятий 1990 г. значительно замедлился в первой половине 1991 г. Численность частных промышленных предприятий продолжала расти, но меньшими темпами. В 1991 г. снизился совокупный

объем продаж частного сектора. Способность частного сектора поглощать дополнительную рабочую силу находилась в состоянии стагнации. Проблемы трансформации в Польше стали очевидными. Государственный сектор экономики разрушался, уровень безработицы вырос до 10% от общего числа занятых.

Принятая польским правительством программа реформ, с одной стороны, поддерживала, а с другой стороны, сдерживала развитие частных фирм.

Так, законодательные и регулирующие реформы способствовали появлению массового частного сектора. Либерализация дала толчок резкому росту рынков. Производители были способны расширять свои производственные площади, покупать бывшее в употреблении оборудование, нанимать рабочих, получать отечественные и импортные факторы производства, предоставлять обеспечение по ссудам для получения оборотного капитала, распространять свою продукцию внутри страны и за рубежом.

В то же время многие из предпринимателей находились в очень трудном положении, они не могли продать свою продукцию на внутреннем рынке, где трансформационный спад породил жестокую конкуренцию. Ускоренная либерализация торговли заставила польских производителей конкурировать на мировых рынках практически сразу, без адаптации и обучения основам бизнеса, без институциональной поддержки. (Предприниматели Венгрии и Чехословакии имели здесь заметное преимущество, так как их вступление в мировой рынок происходило медленнее.)

Количество частных отечественных фирм – акционерных компаний и компаний с ограниченной ответственностью – достигло к концу 1991 г. 45 тыс. предприятий (табл. 2.6). Сектор предпринимателей, занятых собственным бизнесом, состоящий из частных индивидуальных фирм, насчитывал 1,4 млн единиц. В течение 1991 г. количество совместных предприятий почти утроилось и составило 4 796 предприятий.

В 1991 г. особенно быстрый рост частного сектора наблюдался в оптовой и розничной торговле, при этом в промышленности имело место некоторое замедление. В течение 1991 г. количество акционерных компаний среди зарегистрированных предприятий увеличилось на 52%, промышленных фирм – на 35% и торговых фирм – на 92%.

Таблица 2.6

**Общее количество хозяйственных единиц Польши, тыс.**

Правовой статус предприятия	1989	1990	1991	Темпы роста, %	
				1990/1989	1991/1990
Госпредприятия	7,337	8,453	8,228	15,2	-2,7
Товарищества, регулируемые коммерческим законодательством, в том числе*:					
В ведении Министерства финансов	0,208	0,248	0,376	19,2	51,6
Совместные предприятия	0,429	1,645	4,796	283,4	191,6
Частные фирмы (корпоративные)	11,693	29,650	45,077	153,6	52,0
Другие формы товариществ	4,576	4,724	3,522	3,2	-25,4
Частные индивидуальные фирмы (некооперативные)	813,5	1135,5	1420	39,6	25,1
Кооперативы	15,024	16,650	17,374	10,8	4,3
Малые иностранные предприятия	0,841	0,862	0,787	2,5	-8,7
Другие учреждения	–	1,956	1,650	–	-16,0

\* Товариществами, которые регулируются коммерческим законодательством, являются акционерные компании и компании с ограниченной ответственностью.

Источник: [Webster, 1992(c)].

В 1989 г. среди единоличных владельцев доминировали промышленники. В 1990 г. доли занятых в торговле и в промышленности были почти равными. В первой половине 1991 г. в секторе занятых собственным бизнесом на четыре торговых фирмы приходилось три промышленных. Количество совместных предприятий в промышленности резко возросло – с 853 фирм в 1990 г. до 2 697 в 1991 г.

В период с конца 1990 г. по третий квартал 1991 г. общая численность работающих в Польше, без учета работающих в частных сельскохозяйственных предприятиях, снизилась на 2,8%. Отмечалось падение занятых на 7,4% в государственном секторе и увеличение на 6,5% в частном секторе (включая кооперативы).

Увеличение численности занятых в частном секторе происходило за счет увеличения численности работающих в строительстве и торговле. Темп роста занятых в промышленности составил только 0,1%. Доля частного сектора в общей численности работающих оценивалась в 1991 г. на уровне 33% (около 22% общей численности работающих в промышленности и 89% работающих в торговле). В конце 1991 г. более 2,5 млн человек работали в частных индивидуальных предприятиях, в которых средняя численность работающих на одном предприятии составляла около двух человек, включая владельца.

В 1990 г. в компаниях с ограниченной ответственностью работало немногим более 200 тыс. человек, а средняя численность работников равнялась 7,3 человека на фирму. В совместных предприятиях в 1990 г. работало около 8500 человек, средняя численность составляла 51,8 работника.

На этот период доля инвестиций частного сектора в общем объеме инвестиций составляла 41%. Частные инвестиции доминировали в сельском хозяйстве, торговле и в сфере материальных и нематериальных услуг. В промышленных инвестициях доля частного сектора составляла 15%.

Участие частного сектора во внешней торговле бурно возросло в период с 1990 по 1991 год. Доля частного сектора в экспорте возросла с 5% в первом квартале 1990 г. до 31% в четвертом квартале. Продукция сельского хозяйства и пищевые продукты были основными статьями быстрорастущего экспорта, за ними следовала легкая промышленность. Доля частного сектора в импорте возросла с 16% в первом квартале 1990 г. до 52% в четвертом квартале 1991 г. В 1991 г. основными статьями импорта частного сектора были сельскохозяйственная продукция, затем продукция легкой промышленности и обработанные пищевые продукты.

### **2.3. Основные различия в механизмах «трансплантации» малого предпринимательства России и стран Центрально-Восточной Европы**

Различие в механизмах трансплантации малого предпринимательства России и стран ЦВЕ состояло в том, что Россия и страны ЦВЕ имели опыт централизации разной длительности. Социализм был установлен в европейских странах по итогам Второй мировой войны. Коммунистическая идеология не была воспринята большинством населения. Были живы те, кто занимался предпринимательской деятельностью до войны, поэтому готовность и адаптивность населения к рыночным преобразованиям были в этих странах значительно выше.

Россия и страны ЦВЕ, опыт которых использовался, отличались степенью регионального разнообразия, размерами, особенностями географического расположения, во многом определившими заинтересованность иностранных инвесторов во вложении средств и создании совместных предприятий.

Чехословакия, Польша, Венгрия были лидерами в осуществлении реформ. Эти страны в меньшей мере пострадали от трансформационного спада по сравнению с Россией. В этих странах также была принята либеральная модель преобразований, но реформы проводились с разной степенью жесткости и последовательности. Уже с 1993–1994 гг. во всех этих странах отмечался экономический рост. Спад производства здесь был менее существенным – падение ВВП с 1990 г. составило порядка 15%. Благоприятными для развития малого предпринимательства в этих странах можно считать рост инвестиций и умеренные темпы инфляции. Более ощутимой была финансовая помощь со стороны Запада.

В странах ЦВЕ на первом этапе законодательно оформлялась рекомендация о «дерегулировании». Принимались законы, которые разрешали появление новых частных фирм. Количество наемных работников в этих фирмах, как правило, не ограничивалось. Малый размер этих новых предприятий возникал как ответ на условия, которые существовали в странах.

В России же была разрешена организация предприятий именно в малой форме, где количество работников определялось. Таким образом, первые законодательные акты по развитию малых форм предпринимательства в нашей стране по механизму реали-

зации носили тот же административный характер. Если ранее предлагалось создавать отраслевые монополии, то теперь предлагалась другая крайность – создавать малые фирмы. Не учитывалась степень концентрации производства в разных регионах, а, следовательно, потенциальные трудовые ресурсы малых предприятий, национальные склонности к предпринимательству.

Такой подход противоречил постулатам теории предпринимательства. Напомним, в условиях рынка количество малых предприятий устанавливается благодаря деятельности предпринимателей, которые находят оптимальное для каждой из организаций число транзакций, определяемое в рамках действующих правил, каждый раз решая вопрос о том, стоит ли осуществлять дополнительную транзакцию в рамках существующей организационной структуры. Предприниматель постоянно экспериментирует, контролируя процесс, тем самым поддерживает механизм установления равновесия. Фирма расширяется, организуя сферу «внутренних» услуг или производство материалов, ранее поставляемых другой фирмой, до тех пор, пока затраты на подобные преобразования не превышают затрат на заключение контрактов с «внешними» поставщиками.

В отличие от России к началу реформ в Польше и Венгрии уже существовали малые частные фирмы. Значительная доля ВВП этих стран производилась в частном секторе. В Венгрии так называемые единоличные собственники – люди, занятые собственным бизнесом, а также хозяйственные рабочие товарищества на предприятиях, деловые рабочие товарищества, другие товарищества возникли в 1982 г., за семь лет до принятия в 1989 г. «Закона о хозяйственных ассоциациях».

В Чехословакии, где частных малых предприятий до начала реформ было мало, так же, как в Польше и Венгрии, сохранились навыки предпринимательства у населения. Стимулирующую роль здесь играли программы реституции, которые вернули законным владельцам собственность, национализированную после 1956 г. и 1948 г. Можно сказать, что выращивание института частного малого предпринимательства в Чехословакии, Венгрии и Польше проходило как «возврат социальной памяти», восстановление ликвидированного института.

Процесс «трансплантации» как процесс восстановления института проявлялся в темпах и масштабах отклика на принятые законодательные акты. Во всех странах наблюдался рост новых малых предприятий в период реформирования, но темпы появле-

ния новых предприятий существенно различались. Темпы формирования частного сектора – «лакмусовая бумажка», тест, показывающий готовность страны к преобразованиям.

В СССР в первый год после принятия «Закона о кооперации» численность работающих на госпредприятиях сократилась на 1,8%. В следующем году сокращение составило еще 3%. В Чехословакии доля частного сектора в общей численности занятых за два года после принятия соответствующего закона увеличилась с 1 до 16%, доля частного сектора в ВВП достигла 8%.

В 1991 г. доля частного сектора Венгрии в ВВП составила 25%, в 1992 г. – 33%. Доля частного сектора в общей численности занятых оценивалась равной трети общей численности. В Польше за такой же период численность занятых в частном секторе достигла, по разным оценкам, от 18 до 20%. В этом секторе создавалось приблизительно 25% ВВП. Частный сектор, представленный в основном малыми предприятиями, стал играть основную роль в экономиках этих стран.

Проведенное сотрудниками Всемирного банка исследование показало, что успешность реформ зависела, в том числе, от размера теневой экономики при социализме. Так, частный сектор в промышленности Венгрии вырос более быстро по сравнению с другими странами потому, что в стране до реформ существовала большая частная «теневая» экономика в этой отрасли, возникшая в 1980-х годах. В результате преобразований «теневые» предприятия стали легальными фирмами, которые имели достаточный опыт работы на рынке.

Отмеченное в п. 1.4 теоретическое положение, согласно которому для занятия предпринимательской деятельностью нужны специфические навыки, нашло подтверждение в обследовании Всемирного банка. Результаты обследования показали, что опыт и предпринимательские навыки давали большие преимущества и лучшие шансы на успех. Для того чтобы оценить связь между дореформенным опытом предпринимателей и показателями деятельности их фирм, все предприниматели в этом обследовании были разделены на три группы: молодые предприниматели с небольшим опытом в бизнесе, бывшие руководители государственных предприятий и отраслевых министерств, руководители частных предприятий, существовавших еще до 1989 г. Результаты показали, что каждая группа включала в себя преуспевающих бизнесменов. Тем не менее по удельному весу те, кто имел опыт работы в частном секторе до

1989 г., представляли наиболее сильную группу выборки. Они составляли 51% предпринимателей, однако на долю их предприятий приходилось почти 80% общего объема продаж и экспорта всех фирм, включенных в выборку.

Опыт успешных новых предприятий в странах ЦВЕ позволил сделать некоторые обобщения относительно выводов для реформаторов, сфокусироваться на рекомендациях частным товаропроизводителям, которые хотят выжить в экономиках переходного периода. Помимо высокой технической квалификации, точного выбора ниши продукции и рынков процветающие предприниматели были способны «эффективно вести свой корабль в море сопротивления». Было обнаружено, что преуспевающие предприниматели имели много общих характеристик.

Во-первых, предприниматели в преуспевающих приватизированных фирмах создавали свое производство в ответ на новые возможности. Они покупали большую часть факторов производства у госпредприятий, однако старались избежать ненадежного государственного сектора при реализации выпущенной продукции, стремились продавать свою продукцию на местных рынках или в зарубежные страны.

Во-вторых, успешные фирмы имели продукцию, которая обычно отличалась более высоким, чем у их конкурентов, качеством, кроме того, у них были лучше развиты сервисные услуги. В высшей степени дифференцированная продукция давала малым фирмам сравнительное преимущество в тех случаях, когда они не сталкивались с эффектом масштаба.

В-третьих, предприниматели в преуспевающих приватизированных фирмах вели себя аналогично предпринимателям во вновь образованных фирмах, проявляя инициативу и имея возможность перемещать ресурсы по своей воле. Приватизированные фирмы, которые провели реструктуризацию, переходили на новую продукцию и находили новые растущие рынки. (Приватизированные фирмы, которые не перестраивались или были не способны внести необходимые изменения из-за соглашений, заключенных в то время, когда шла приватизация, имели худшие показатели хозяйственной деятельности по сравнению с другими фирмами.)

Таким образом, старт модернизации с опорой на значительную базу частного сектора приводил к более благоприятным результатам в странах, население которых сохранило опыт предпринимательской деятельности. Частный сектор обеспечивал там более высокую экономическую активность. Этому преимущества Россия была лишена.

Исследователи Всемирного банка пришли к выводу, что передача собственности частным экономическим агентам – это только начало пути. В долгосрочной перспективе успех зависел от качества человеческого капитала: творческого потенциала и предпринимательских способностей. В тех случаях, когда обнаруживались слабые навыки предпринимательства или ограничения, имеющиеся в договоре при продаже предприятия (например, эксклюзивные производственные соглашения с бывшим государственным предприятием или негибкие соглашения с рабочими), шансы предприятия на успех снижались.

Близость внешних рынков была отличительной чертой развития малого предпринимательства стран ЦВЕ в отличие от России. С одной стороны, близость границы приводила к росту импорта на внутреннем рынке и усиливала там конкуренцию. С другой стороны, те предприниматели, которые ориентировали производство на экспортную продукцию, оказывались в более благоприятных условиях.

В представленных странах хотя и не разрабатывались программы, специально предназначенные для защиты отечественных товаропроизводителей, но были приняты меры, которые привели к их защите. Проникновение импортных товаров сдерживалось дополнительными импортными пошлинами, занижением котировок отечественной валюты, ограничениями на доступ к иностранной валюте для индивидуальных частных предпринимателей, занимающихся торговлей. Все эти факторы замедлили проникновение импортных товаров, что оказало благотворное воздействие на частных товаропроизводителей, которые использовали временную передышку в конкуренции для повышения своей квалификации и развития бизнеса.

В России большинство малых предприятий остались или зависимыми от государственного сектора в качестве поставщиков и клиентов, или столкнулись со снижением внутреннего спроса на потребительские товары из-за снижения доходов той части населения, которая была традиционно занята в госсекторе. Трансформационный спад в государственном секторе, и в особенности

в промышленности, оказал влияние на формирование сектора малого предпринимательства России. Армия «челноков» фактически беспрепятственно обрушила легкую промышленность России, которая не смогла конкурировать с Турцией, Польшей и Китаем.

В противоположность этому население Чехословакии, Венгрии и Польши по довоенному уровню жизни находилось близко к индустриально развитым странам. Быстрое восстановление экономики способствовало восстановлению дифференцированного внутреннего спроса, который стимулировал малое предпринимательство.

В то же время проведенный анализ показал, что последовательность реформ в рассмотренных странах была не всегда удачной, что и привело к болезненным для их экономик последствиям. Так же, как и в России, было допущено нарушение последовательности реформ. Законы, разрешившие частное предпринимательство, были приняты до принятия программы реформ, которая привела к либерализации цен и изменила режим торговли. Частные предприниматели, начавшие свою деятельность в ответ на сигналы предреформенной экономической обстановки, ориентируясь на товарный дефицит и ограниченное проникновение импортных товаров, очень быстро осознали, что инвестировали свои ограниченные ресурсы в продукцию, которая в постреформенной экономике уже не приносила прибыль. Их разорения и последующего разочарования можно было бы избежать, если бы легализация частного бизнеса и либерализация экономики осуществлялись в тандеме.

Местные производители не выдерживали конкуренции с потоком импорта. Быстрая либерализация торговли, призванная внедрить конкуренцию и усилить доходы от эффективной деятельности особенно в государственном секторе экономики, могла быть более эффективной. Главным инструментом либерализации торговли была полная конвертируемость валюты, мера, которая позволила сотням тысяч частных торговцев организовать поток высококачественных и дешевых импортных товаров. Потребители были в выигрыше, однако частные отечественные производители, имея небольшой потенциал времени и ресурсов в конкуренции с импортными товарами, несли неизбежные убытки.

Правительства рассмотренных стран мало внимания уделяли развитию частного сектора. Проблемы приватизации доминировали в деятельности правительств, тем самым меньше времени и сил оставалось для работы по развитию частного сектора. Большинство предпринимателей видели себя скорее не в качестве ключевых действующих лиц и участников процесса преобразования, а, скорее, жертвами процесса. Степень разочарования, наблюдавшаяся среди предпринимателей, могла бы быть значительно меньше, если бы им было предоставлено больше информации, и они были бы больше вовлечены в процесс преобразований.

Приведенное сопоставление «трансплантаций» малого предпринимательства демонстрирует существенные различия условий, при которых эти процессы происходили в России и странах ЦВЕ. Опыт европейских стран в этой сфере мало подходил для заимствования. Поэтому и количественные показатели уровня развития малого предпринимательства этих стран необходимо использовать критически при оценке сектора малого бизнеса России.

#### **2.4. Регионализация мер и стратегия промежуточных институтов малого бизнеса в Китае**

Сопоставление опыта России и Китая в плане его использования может быть более продуктивно. Две крупные страны, а прежде – экономики с централизованной системой планирования, Россия и Китай имели много общих черт в дореформенный период. Важнейшие институциональные ограничения (как и культурные) были общими для обеих стран: негибкие цены и обменные курсы; плановые задания; неприспособленные для рынка стандарты корпоративного управления; отсутствие частной собственности на капитал и землю; неразвитая система кредита; отсутствие рынков капитала; примитивные государственные финансы; государственная монополия на внешнюю торговлю; гипертрофированный военный сектор – все эти препятствия ограничивали возможности реформирования и китайской, и российской экономики [Полтерович, 2006].

На ранней стадии трансформаций Россия и Китай воспользовались различными стратегиями и достигли разных результатов.

В Китае процесс «трансплантации» малого предпринимательства затянулся на длительный срок и в полной мере может быть назван выращиванием, формированием промежуточных институтов с использованием конструирования. До 1978 г., когда начались экономические преобразования, в Китае в основном функционировала централизованная плановая экономика по советскому образцу. С 1979 г. начала проводиться политика либерализации социально-экономической жизни в стране. В течение первого десятилетия реформ была реализована частичная децентрализация государственной фискальной системы, постепенно снят контроль над ценами, поощрялось развитие негосударственного сектора. Одновременно происходили реформы в промышленности с постепенной реструктуризацией и приватизацией крупных предприятий, с привлечением иностранного частного капитала.

В России в 1992–1993 гг. был взят курс на дезинтеграцию отраслевых объединений. Позднее, когда вследствие интенсивных интеграционных процессов возникли финансово-промышленные группы, государство фактически предоставило их самим себе, не контролируя и не оказывая систематической поддержки.

В противоположность этому в Китае в период реформ 1980–1990-х годов государство стремилось сохранить налаженные в прошлом хозяйственные связи, реализовать экономию от масштаба и вывести крупные производства на конкурентоспособный уровень. Проводилась активная политика государственной поддержки развития малого предпринимательства, что позволило постепенно устранить дисбаланс между объемами производства в тяжелой и легкой промышленности и привело к росту сферы услуг.

Как результат дозированных мер модернизации за 1978–2008 гг. средний показатель роста ВВП в Китае составил 9,8%. ВВП в постоянных ценах в среднем вырос в 16 раз. ВВП в России за первое десятилетие реформ (1990–2000 гг.) снизился на 40%. По данным ООН, в 2006 г. ВВП России в постоянных ценах составил 97% от уровня 1990 г., тогда как в Китае – 470% [Ван, Фан, 2009].

Экономисты предлагали несколько объяснений различной эффективности реформ России и Китая. И хотя единого мнения не было, общепризнано, что ключевыми факторами служат темпы и последовательность преобразований. В отличие от «шоковой

терапии» по российскому образцу в Китае переход к рыночной экономике осуществлялся поэтапно. Такой подход способствовал нивелированию шоковых черт трансформаций, оставляя возможность для корректировки ошибок, достижения целей макроэкономической стабилизации и построения институтов. В то время как старый механизм централизованного управления заменялся рыночным, поддерживались интенсивные темпы экономического роста [Lin, 1995]. Экономисты Китая руководствовались формулой «переходить реку, нащупывая камни», полагая, что внезапная корректировка ценового сигнала ведет к сокращению производства в секторах, где имеется избыточное размещение ресурсов, но не влечет роста производства в местах их дефицита, поскольку перераспределение требует времени.

Модернизацию Китая можно определить как уникальный по своим масштабам и сложности процесс, не имеющий в настоящее время сколько-нибудь близких международных аналогов. Эта сложность обусловлена многонаселенностью Китая и стремлением комплексно определить контуры развития такой гигантской страны на длительный исторический отрезок времени. КНР в сжатые исторические сроки практически одновременно решает задачи завершения индустриализации, социально-общественной модернизации и трансформации экономической системы, которые в других странах, как правило, решались в разное время.

В этом контексте идея осуществления модернизации китайского типа, так же как и выросшая на ее основе политика строительства социализма со спецификой Китая, представляются, в конечном счете, оправдавшими себя, поскольку именно они помогли КНР отстоять собственную систему ценностей, воплотить в жизнь принцип «ставить иностранное на службу Китая» [Вэй Си Хун, 2004].

Необходимо обратить особое внимание на то, что реформирование отношений собственности началось в Китае лишь на последнем этапе экономических преобразований, когда стала складываться целостная система рынка. В 1997 г. Государственный совет Китая принял новую политику, допускающую приватизацию малых предприятий, которая практически завершилась к 2006 г. Большая часть малых государственных предприятий была полностью приватизирована. Что касается крупных и средних, то основные усилия были сосредоточены на улучшении их управля-

емости или на трансформации в акционерные общества и общества с ограниченной ответственностью [Ван, Фан, 2009].

В табл. 2.7 показаны изменения структуры промышленного сектора Китая. Лишь в 1990-е годы начался опережающий рост доли частных предприятий в промышленном производстве. Частично это происходило за счет преобразования коллективных предприятий. Доля государственных предприятий в производстве промышленной продукции сокращалась, а доля частных предприятий продолжала возрастать. Стоит отметить, что низкие темпы институциональных преобразований не помешали Китаю наращивать производство с фантастической скоростью – свыше 10% в год за период 1980–2008 гг.

Таблица 2.7

**Структура собственности в промышленном секторе Китая  
(доля в общем объеме производства), %**

Год	Государственные предприятия	Негосударственные предприятия		
		коллективные	частные*	всего
1978	77,6	22,4	–	22,4
1990	54,6	35,6	9,8	45,4
2000	47,3**	13,9	38,8	52,7***
2007	29,5**	2,7	67,8	70,5***

\* Частный сектор, включая частные предприятия, предприятия с участием иностранного капитала и акционерные общества.

\*\* Государственные предприятия и акционерные общества с контрольным пакетом участия.

\*\*\* Негосударственные предприятия с годовым объемом продаж менее 5 млн юаней.

Источник: [Ван, Фан, 2009].

К началу 1997 г. объем иностранных инвестиций в китайскую экономику превысил 40 млрд долл. В 1998 г. в стране было зарегистрировано 91166 новых совместных предприятий, а через 3 года в 2001 г. их общее количество составило более 128 тысяч. В конце 2001 г. Китай вступил в ВТО, что послужило мощным импульсом для развития страны и стимулировало привлечение дополнительных иностранных инвестиций. Это привело к тому, что в Китай пришел целый ряд мировых корпораций, привлечен-

ных возможностью значительного расширения производства и объема продаж. По оценкам американского журнала «Fortune», в 2001 г. почти 92% транснациональных корпораций открыли свои штаб-квартиры в Китае. На начало 2002 г. в Китае количество предприятий с иностранными инвестициями достигло 390 тыс., в их числе 400 – ведущих.

Эволюционный процесс преобразований доказал свою эффективность и в части развития малого предпринимательства. Здесь значительную роль сыграли две особенности китайской модели модернизации: развитие малых муниципальных предприятий и создание особых экономических зон разного типа на территории КНР.

Когда число государственных предприятий в Китае было сокращено с целью повышения производительности и рентабельности самих компаний и экономики в целом, возникла огромная армия потерявших работу. Такая потеря рабочих мест являлась потенциальным риском социальной нестабильности, поэтому китайское правительство уделило приоритетное внимание росту малых предприятий для поглощения возникшего избытка рабочей силы, освобожденной с государственных предприятий.

Промежуточным институтом при переходе от государственной собственности к частной стали муниципальные предприятия, которые, получив поддержку государства в виде снижения налогового бремени, стали мотором экономического роста. Формально эти предприятия были собственностью небольших городов и сел, фактически значительная их доля принадлежала муниципальным администрациям, назначавшим менеджеров. Муниципальные предприятия обладали большей свободой в выборе цен и уровней оплаты труда, номенклатуры товаров. В отличие от частных фирм их контролировали муниципальные органы. Бурный рост таких предприятий явился неожиданностью для китайского руководства, но в дальнейшем государство их поддерживало. В частности, они платили меньшие налоги, чем частные фирмы [Сао и др., 1997, с. 22].

Региональные и партийные функционеры, обогащаясь за счет муниципальных предприятий, обеспечивали им административную поддержку в условиях размытых законов и изменчивых правил, равно как и защиту от посягательств криминальных структур и федеральных органов. Распределение прибыли не оговарива-

лось заранее, а осуществлялось «по факту» после ее получения. В работе М. Вайцмана и К. Ху [Weitzman, Hu, 1994] показано, что при нечетких правах собственности такой подход является рациональным. В работе И. Лина, Р. Тао и М. Лио [Lin и др., 2003] отмечается, что муниципальные предприятия не вытесняли государственные с рынков, а напротив, создавали дополнительный спрос на их продукцию. Благодаря этому рос выпуск и государственных предприятий.

В.М. Полтерович отмечает, что взаимодействие государственных и муниципальных предприятий являло яркий пример положительной комплементарности новых и старых институтов [Полтерович, 2006]. «В результате выращивания традиционного китайского института муниципальных предприятий появился класс предпринимателей, изменялось отношение к негосударственной собственности, начала развиваться рыночная инфраструктура. Все это подготовило почву для трансплантации современной корпоративной формы частного предпринимательства» [Полтерович, 2007, с. 340].

Важным стимулом развития предпринимательства в Китае является разработанная и реализованная концепция многоступенчатой открытости, суть которой заключалась в максимальном использовании конкретных условий и ресурсов различных регионов страны [Ван Цзюнь, 2006]. Ориентация на использование инструментов региональной политики при модернизации логически вытекала из предыдущего опыта управления в стране. Китайская система планирования была более децентрализованной, чем российская. Так, в 1970-е годы число товаров, производство и потребление которых планировалось из центра, в России было на два порядка больше, чем в Китае. Китайские региональные администрации играли гораздо более важную роль в управлении производством, межрегиональные взаимодействия были более развиты. Это, по мнению многих экспертов, сделало возможным постепенное реформирование экономики Китая [Полтерович, 2007, с. 330].

С первых лет реформ в Китае утверждено положение о создании специальной экономической зоны в провинции Гуандун, что положило начало новому этапу экономического развития страны, который характеризуется четким определением отдельных территорий, отводимых под специальные экономические зо-

ны. Первые созданные в Китае свободные зоны впоследствии превратились в особые экономические районы, в портовых городах которых появлялись свободные таможенные территории – зоны свободной торговли.

В 1979 г. двум провинциям – Гуандун (Guangdong) и Фуцзянь (Fujian) были предоставлены специальные права вести внешне-торговый обмен и привлекать зарубежные инвестиции. В 1980 г. были созданы еще четыре СЭЗ, где были разрешены свободные цены и частная собственность. В 1984 г. специальный внешнеторговый статус получили 14 прибрежных городов, в 1988 г. – провинция Хайнань (Hainan), в 1992 г. большинство городов на реке Янцзы и на границах страны также вошли в зоны развития. После этого иностранные инвесторы, наконец, поверили в неизменность китайского курса: иностранные инвестиции за один 1992 г. выросли в 2,7 раза. На каждом этапе характер предоставляемых прав несколько различался, но все это время в соответствии с идеей дуальной либерализации сохранялись два обменных курса – плановый и рыночный. Лишь к концу 1993 г. плановый курс был отменен [Полтерович, 2006].

Особое внимание правительство Китая уделяло районам экономического и технологического развития. В открытых районах с льготным режимом хозяйственной деятельности, где размещены технопарки, разрабатываются новейшие технологии с участием иностранного капитала, активно работают торговые предприятия.

Властным структурам свободных экономических районов центральные органы власти Китая предоставили автономию в регулировании хозяйственной деятельности. Администрации таких зон строго следили за предлагаемыми к реализации проектами иностранных инвесторов: утверждались только те проекты, которые отвечали приоритетности развития отраслей производства страны. При наборе работников на предприятия СЭЗ администрации отдавали предпочтение местным жителям.

В специальных экономических зонах действовала эффективная система налогообложения для инвесторов. Например, подоходный налог с предпринимателей составлял 15%, тогда как внутри страны был равен 50%. Иностранные инвесторы могли беспрепятственно переводить свою прибыль в валюте за рубеж без уплаты налогов. Все налоговые и другие финансовые поступ-

ления от деятельности оставались в распоряжении администраций свободных экономических зон [Ван Цзюнь, 2006].

Созданная система особых зон различного типа, совместные и иностранные предприятия – содействовали благоприятному предпринимательскому климату, обучению местного населения необходимыми навыками работы в условиях рынка. Благодаря принятым мерам в 2005 г. в Китае насчитывалось 3 млн малых предприятий и почти 30 млн индивидуальных предпринимателей. Именно в малом бизнесе трудится около 60% трудоспособного населения КНР. Таким образом, по доле занятых в секторе малого бизнеса Китай приближается к индустриально развитым странам.

В отличие от России здесь не существует проблемы негативного отношения части общества к бизнесменам. Они воспринимаются как участники общего процесса строительства социалистической рыночной экономики. Мудрые китайцы даже придумали очень дипломатичный термин для обозначения людей, наживших состояние благодаря предпринимательской деятельности – «те, кто разбогатели раньше других» (подразумевается, что в ходе успешного строительства богатыми станут все граждане страны).

Если дать качественную характеристику малому бизнесу Китая, то можно констатировать: малое предпринимательство является научным двигателем страны, поскольку в этом секторе производится больше всего инновационной продукции, изобретений и технических новинок. Предприятия малого бизнеса составляют экспортную основу производимой в стране продукции, поставляя свои товары на мировой рынок.

Китайский вариант преобразований оказался в определенной мере альтернативой «шоковой терапии», апробированной в России и ряде стран Восточной Европы. Китайские реформаторы не ограничивались лишь заимствованием, но использовали также конструирование и институциональный эксперимент, более точно учитывали ресурсные, культурные и политические ограничения и связи институтов.

Таблица 2.8

**Сравнительный анализ развития предпринимательских структур в приграничных территориях Дальнего Востока РФ и Северо-Восточных провинциях КНР, % в 2000–2008 гг.**

Показатель	Предпринимательские структуры ДВ РФ	Предпринимательские структуры КНР
Темпы роста МП	от 6,8 до 3,6	7
Доля предприятий МБ в общем числе предприятий	21,6	99,8
Доля выпуска МП в ВРП	4,6	82,9
Доля экспорта МП в общем экспорте	1–2	17,6
Доля инновационных разработок, выпуск продукции, приходящихся на МП	0,3	5
Доля занятых в МП в общем числе занятых	14	81,9
Доля иностранных инвестиций в общих инвестициях МП	3–5	10,6

*Источник:* [Радченко, 2011].

Эффективность мер государственной политики Китая наглядно демонстрируют данные, приведенные М.В. Радченко [Радченко, 2011]. Она сопоставила уровни развития малого предпринимательства приграничных территорий России и Китая (табл. 2.8). Фактически малые предприятия на китайской территории – единственные работодатели. Здесь трудятся почти 82% занятых в экономике. При этом на российской приграничной территории заняты в малом бизнесе всего 14%.

Таким образом, последствия «шоковой трансплантации» российского малого предпринимательства, которые особенно четко видны при сравнении результатов реформ России и Китая, доказывают наличие ошибки «преждевременного переключения» в проведении реформ в России. Опыт Китая чрезвычайно важен и для России, и для других реформирующихся

стран: он подтверждает, «что следуя базовым принципам теории реформ можно реально добиться успехов» [Полтерович, 2006].

Опыт Китая доказывает также важность учета пространственных особенностей страны при реформировании и позволяет сделать вывод о том, что стратегия институциональной реформы предполагает не только планирование траектории изменения институтов во времени, как предлагается в работе [Полтерович, 2007], но и в пространстве. И для этого также требуется набор специальных мер управления, обеспечивающих на каждом шаге подходящую институциональную трансформацию в зависимости от текущих условий и достигнутых результатов. «Шоковая терапия», примененная к стране с высокой неоднородностью развития ее регионов, снижает эффективность нововведений, замедляет развитие, приводит к возникновению неэффективных институтов.