

СЛОЖНОСТИ И ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Блинов А.О., Шихвердиев А.П., Филиппова О.В.

В настоящее время малое предпринимательство является важной составляющей функционирования российской экономики. В статье рассмотрены основные проблемы, препятствующие более эффективному развитию малого предпринимательства в России и возможные меры по их преодолению.

Currently, small business is an important part of the Russian economy. The paper describes the main challenges to more efficient development of small business in Russia and possible measures to overcome them.

Ключевые слова: малое предпринимательство, рыночные отношения, тип рынка, покупательский спрос, система налогообложения, государственное регулирование, программа поддержки малого предпринимательства.

Key words: small business, market relations, the type of market, consumer demand, taxation, regulation, small business support program.

Категория «малое предпринимательство (малый бизнес)» прочно укоренилось в экономической литературе и официальных документах, но в содержательном плане все еще является не до конца устоявшейся.

Главная сложность при ее анализе связана с тем, что изначально не была четко определена концепция развития рыночных отношений. Мировая практика свидетельствует, что в развитии рыночных отношений возможны две тенденции: формирование регулируемого или стихийного рынка, носящего спекулятивный характер.

Отсутствие четкого понимания этих двух тенденций и ориентация на исключение государства из системы экономического регулирования привели к тому, что в России становление рыночных отношений пошло по второму варианту. Когда сравнивают регулируемый рынок и стихийный рынок, то имеют в виду, прежде всего, нравственную, этическую сторону. Но этого недостаточно, т.к. каждый из них имеет свою экономическую основу.

Следует отметить и другую особенность. Характер рынка напрямую влияет и на характер капиталовложений. При стихийном рынке основу капитала составляют спекулятивные деньги, получившие в среде предпринимателей название «коротких» денег. Они «делаются» в короткое время и обладают большой подвижностью. В отличие от них так называемые «длинные» деньги вкладываются в производство на более длительный срок, и отдача от них может быть получена не сразу. Это долгосрочные вложения, требующие определенных стабильных условий, правового обеспечения, что характерно для регулируемого рынка.

Одной из причин того, что в России формируется именно деформированный тип рынка, следует считать некритическое осмысление опыта западных стран и непродуманное перенесение его в отечественную практику. Именно так произошло с реализацией модели «шоковой терапии». Дело не в том, что концепция «шоковой терапии» несостоятельна. Наоборот, это - стройная научная теория, применение которой оказалась весьма результативной в ряде стран. Ошибка состояла в том, что в России она была принята без учета ряда условий. Опыт западных стран свидетельствует, что одной из целей введения «шоковой терапии» является потребность вскрыть узкие места, сдерживающие развитие экономики, куда незамедлительно устремляется предприниматель. Налаживая соответствующее производство (нередко при государственной поддержке), предпринимательская сфера «расширяет тромбы» в экономике и в короткие сроки выводит ее из кризиса.

Но в России этого не произошло, так как при введении «шоковой терапии» еще не сформировалось главное условие ее положительной результативности - малое предпринимательство. В сфере материального производства оно практически отсутствовало, а его деформированный характер в сфере обращения не мог оказать существенное влияние на улучшение ситуации.

Использование мирового опыта дело нужное, но при неременном учете собственных условий и возможностей, что в большей степени может обеспечивать отечественная наука.

Особенностью регулируемого рынка является, во-первых, наличие условий для свободного инвестирования средств в различные сферы, а смысл государственного регулирования заключается не в воздействии на систему цен, а в формировании оптимальных пропорций. Во-вторых, такой рынок требует совершенного механизма регулирования покупательского спроса, т. е. формирования повышенного дохода, а, следовательно, и более высокой покупательной способности у большинства населения, что и выступает движущей силой производства.

Из этого вытекает вторая причина, сдерживающая развитие производственного предпринимательства - снижение покупательского спроса и свертывание внутреннего потребительского рынка. Для каждого общественного строя характерны определенные общественные группы, т. е. относительно стабильные слои населения, со свойственными им ценностями, представлениями, запросами и поведением. В западных странах, при существовании большого разнообразия таких групп, основная масса населения относится к среднему классу, покупательные возможности которого обеспечивают устойчивый спрос на большинство товаров. Сейчас стало очевидным, что попытка сформировать средний класс в России не удалась. У нас складывается ситуация, характерная именно для стихийного рынка, когда большинство населения располагает ограниченными покупательными возможностями. Можно сказать, что сегодня в стране формируются три класса.

Первый класс, который условно можно назвать высшим, включает лиц с высокими покупательными возможностями. Их запросы не нацелены на товары массового отечественного производства.

Второй класс представляют состоятельные граждане. Они составляют 10–15% населения и тяготеют к запросам высшего класса, хотя и не располагают, как первые, безграничными покупательными возможностями.

Большинство населения составляет **третий класс** - с малым покупательским спросом, который и определяет уровень потребностей, на который должно ориентироваться и «работать» производство.

Отметим еще два обстоятельства, отрицательно влияющих на покупательную способность населения и понижающих мотивацию труда производителей. Суть первого состоит в том, что рост потребительских цен опережает повышение оплаты труда. В этих условиях спрос акцентируется преимущественно на продовольственных товарах, а промышленные товары остаются не востребованными.

Второе обстоятельство связано с уровнем разрыва доходов между полярными группами населения. Опыт стран с развитой рыночной экономикой свидетельствует, что максимально допустимое соотношение доходов между бедными и богатыми составляет 1:6–1:9, и если оно выше, то это ведет к социальной нестабильности.

Таким образом, сдерживающим фактором развития малого промышленного предпринимательства является сужение внутреннего потребительского рынка. Это обусловливается приобретающим все более ощутимый характер процессом сокращения общей платежеспособности населения.

С другой стороны, в силу постоянного роста цен, увеличивается доля расходов на приобретение продовольственных товаров, сокращается спрос на промышленные товары. Усугубляет тенденцию сокращения расходов на непродовольственные товары постоянное удорожание жилищных и коммунальных услуг.

Естественно, что в условиях свертывания внутреннего рынка отечественный производитель промышленных товаров вынужден ориентироваться на экспорт. Но пробиться на мировой рынок со своей продукцией из-за ее слабой конкурентоспособности и заполненности рынка нелегко. И это еще один фактор, отрицательно влияющий на развитие малого отечественного предпринимательства. Усугубляет эту ситуацию не только снижение платежеспособности населения, но и неплатежеспособность промышленных предприятий.

Третья причина кардинального характера, тормозящая малое предпринимательство в промышленной сфере, связана с существующей системой налогообложения. Согласно опросу, проведенному Всероссийским центром изучения общественного мнения, 86,2% руководителей предприятий в качестве главной причины, отрицательно влияющей на экономическое положение предприятий, назвали несовершенство налогов и их высокий уровень.

Напомним, у российского малого предпринимательства практически отсутствуют сколь-нибудь существенные налоговые льготы. Специальный налоговый режим для субъектов малого бизнеса в виде упрощенной системы налогообложения льготой может считаться лишь условно. Номинально, упрощенная система налогообложения должна облегчить ведение бухгалтерской отчетности на малом предприятии. Система добровольна и распространяется на любого субъекта хозяйствования (не только на субъектов малого предпринимательства) с объемом дохода от реализации, определяемым в соответствии со статьей 249 Налогового Кодекса РФ и не превышающим (без учета налога на добавленную стоимость) 20 млн. рублей (этот порог ежегодно индексируется). Такой субъект хозяйствования может выбрать для себя вид объекта налогообложения: либо доход, что предполагает уплату единого налога по ставке 6% от выручки, либо разницу между доходами и расходами, что предполагает уплату единого налога по ставке 15% с указанной разницей. Объект налогообложения может меняться по желанию предпринимателя. При обеих схемах единый налог

заменяет собой уплату налога на прибыль или подоходного налога, НДС и налога на имущество. Вместо социального налога предприниматели, уплачивающие единый налог, перечисляют взносы в Пенсионный фонд. Очевидна номинальная привлекательность упрощенной системы налогообложения. Но малые предприятия, ориентированные на легальную деятельность, вынуждены отказываться от упрощенной системы налогообложения из-за отсутствия возможности сохранения статуса участника НДС-оборота. Потенциальные партнеры по бизнесу, работающие по принципу общего режима налогообложения, часто отказываются от ведения дел с субъектами хозяйствования, работающими по схемам упрощенной системы налогообложения.

С 1 января 2006 г. начали действовать введенные в Налоговый Кодекс РФ поправки, предусматривающие для индивидуальных предпринимателей, работающих без привлечения наемного труда, возможность использовать систему патента. Патент распространяется на 58 видов деятельности, в том числе фото-услуги, ремонт автомобилей, ремонт часов, ремонт обуви, ремонт квартир, пошив изделий. Патентная система, как и система упрощенного налогообложения, – это льготы не столько финансовые, сколько организационные.

Очень небольшое число субъектов малого бизнеса пользуется правом льготной аренды помещений и оборудования.

Номинально имеется льгота в виде 3-хлетнего моратория на контрольные проверки новых малых предприятий.

Налоговая политика в большей степени носит фискальный, а не стимулирующий характер. Она обеспечивает интерес заниматься любым видом деятельности, кроме производственной.

Поддержка малого предпринимательства сводится к дальнейшему наращиванию числа инфраструктурных организаций и количества услуг, оказываемых ими субъектам малого бизнеса. Причем ядром этой политики является перенос основных обязанностей по поддержке малого предпринимательства с федерального на региональный и местный уровень.

Курс на передачу функций поддержки малого бизнеса с федерального уровня на региональный и местный совпал с правительственным решением активизировать саму эту поддержку.

Несомненной причиной провозглашения нового федерального курса России в поддержке малого предпринимательства послужил и нарастающий вследствие роста доходов от экспорта сырья и топлива профицит федерального бюджета.

В России плохо дела обстоят как раз с венчурным научно-техническим малым предпринимательством. То есть с самой главной частью современного инновационного МП. Российское научно-техническое инновационное малое предпринимательство мизерно по масштабам и при этом работает преимущественно по прямым заказам иностранных фирм или транснациональных корпораций, которые получают экономию на дешевой рабочей силе научной сферы. Действующие в России немногочисленные венчурные фонды, занимающиеся финансированием такой деятельности, до последнего времени практически полностью работали на иностранном капитале.

В целом же негативная тенденция к сокращению сферы малого научно-технического малого предпринимательства обусловлена:

- отсутствием серьезного внутреннего спроса на научно-техническую продукцию;
- низкой доходностью научно-технической деятельности в сфере малого бизнеса;
- отсутствием заинтересованности российского крупного капитала в научно-технической инновационной деятельности вообще и в малом инновационном бизнесе, в частности;
- высокой неопределенностью хозяйственной деятельности в российской экономике.

Понимая это, учредители фондов и аналогичных организаций вынуждены сочетать научно-техническую деятельность с какой-то другой высокоприбыльной деятельностью. На выделенных под технопарки или инновационные центры площадях соседствуют действительно инновационные фирмы и чисто торговые организации, риэлтеры и т.п., причем последних нередко больше, чем малых инновационных компаний. Без такого сочетания не выживут сами организации поддержки инноваций. Значительное число российских инфраструктурных организаций поддержки малого предпринимательства используют для самовыживания всеми осуждаемую сдачу в нецелевую субсубаренду полученного государственного или муниципального имущества. В сфере поддержки инноваций эта практика получила особо широкое распространение. В нынешних российских условиях креативный КППД всевозможных инновационных центров и прочих структур по поддержке инновационных малых предприятий в принципе не может быть высоким.

Нередко основным направлением деятельности руководителей структур поддержки инноваций оказывается «выбивание» у государственных и муниципальных органов власти любых бюджетных средств и имущества под свои организации. Но средства, помещения, землеотводы и т.п. лоббируются не под реальную научно-техническую внедренческую деятельность. Декларации по поводу инноваций и венчурного бизнеса нередко оказываются «обманкой».

Но при всем вышесказанном было бы неправильным выставлять российские структуры поддержки и обслуживания инноваций в качестве сборища не очень честных людей. Многолетняя ситуация с крайне низким спросом на научно-техническую продукцию ставит руководителей организаций поддержки инноваций в практически тупиковое положение. Руководители этих структур обычно имеют прекрасное техническое образование и опыт исследовательской работы, которые они не могут реализовать в нынешних российских условиях. Многие из них, берясь за организацию структур поддержки инноваций, искренне хотели и хотят помочь таким же, как и они, специалистам, инженерам, новаторам. Но не в их силах изменить ситуацию с низким внутрироссийским спросом на научно-техническую продукцию.

Хотя эти организации не слишком эффективны в продвижении инноваций, но все же они выполняют такую важную функцию, как социальная поддержка высококвалифицированных специалистов – потенциальных научно-технических новаторов – в сочетании с предоставлением им пусть небольшого, но все же определенного фронта работ по специальности. Отметим, что их профессии крайне нужны во всех высокоразвитых странах. И то, что они не могут реализовать себя в современной России, – это беда нашей страны.

Отметим, что наиболее фундаментальную работу по подготовке условий для научно-технической инновационной деятельности проводит государственный Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере.

Но самое главное то, что из рассмотренного нами опыта развития организаций поддержки научно-технического малого предпринимательства следует: необходимо не просто наращивать количество единиц так называемых структур инновационной поддержки, а стимулировать увеличение спроса на научно-технические инновации в экономике России. Стимулирование этого спроса преимущественно находится за рамками мер государственной поддержки малого предпринимательства. Очевидна необходимость всеобъемлющей координации, увязки институциональных мер стимулирования спроса на инновации с процессами развития системы

поддержки малого инновационного предпринимательства. В содержании ныне реализуемой Программы МЭРТ РФ не просматривается наличие такой координации. Просматривается лишь нацеленность на рост количества, как центров поддержки, так и числа самих малых предпринимателей.

В результате реализации федеральных и региональных программ поддержки малого предпринимательства создана достаточно развитая сеть базовых объектов инфраструктуры поддержки малого предпринимательства по оказанию специализированных и комплексных услуг. В регионах России созданы и функционируют более 1350 объектов инфраструктуры, в том числе 75 региональных и 150 муниципальных фондов поддержки малого предпринимательства, 52 агентства поддержки малого предпринимательства, более 50 бизнес-инкубаторов, более 70 научных и технических парков, 30 специализированных лизинговых компании. В 24 регионах создано 50 инновационно-технологических центров.

Не только организации инфраструктуры поддержки малого инновационного предпринимательства, венчурные фонды, но практически все российские организации инфраструктуры поддержки малого бизнеса ради самовыживания сочетают поддержку малого бизнеса с разнообразной коммерческой деятельностью. Как минимум, они оказывают дополнительные платные услуги субъектам малого предпринимательства. В этой связи заметим, в российских официальных документах под организациями инфраструктуры поддержки МП подразумеваются вообще все организации, имеющие прямое или косвенное отношение к оказанию услуг для МП. Это методологически неверно. Только льготность услуг или предоставление нужных малым предприятиям, но заведомо нерентабельных услуг позволяет считать организации действительно организациями инфраструктуры поддержки. Прочие же просто ведут обычную прибыльную коммерческую деятельность в форме оказания полностью платных услуг МП и являются обычными хозяйствующими субъектами. В строгом смысле они не помогают МП, а обслуживают сферу малого бизнеса.

На начальных стадиях формирования российского малого и среднего бизнеса само создание институтов поддержки и обслуживания МП было признано самоцелью, причем независимо от реального спроса на те или иные услуги со стороны конкретных малых предприятий. Считалось, что созданием таких институтов, по сути, закладывался фундамент будущей общей рыночной инфраструктуры страны. Причем организации инфраструктуры поддержки создавались преимущественно на базе зарубежных патерналистских образцов, принятых в 1990-е годы в Японии

и Германии. Но по мере количественного накопления таких организаций остро вставал вопрос об их дальнейшей судьбе в приложении к реальным условиям формирующегося рынка услуг для малого бизнеса.

Не существует универсальной, единой для всех стран модели организаций инфраструктуры поддержки МП даже в высокоразвитых странах. В некоторых из них такие институты практически полностью работают на принципах бюджетного финансирования. Их услуги всегда льготны или бесплатны. В других странах услуги малым и средним организациям оказываются по обычным рыночным ценам, а льготность для очень ограниченного набора услуг частично компенсируется государством или общественными организациями. Но льготность – обязательна.

У российского государства (как федерального, так и регионального уровней) до недавнего времени отсутствовали финансовые и организационные возможности поддержания организаций патерналистской инфраструктуры малого предпринимательства в работоспособном состоянии. Созданные на бюджетные средства, организации инфраструктуры поддержки без должной бюджетной подпитки быстро превращались в обычные коммерческие предприятия с широким диапазоном услуг, обычно выходящих далеко за сферу малого бизнеса, и сами стали вести себя как малые предприятия, борющиеся за выживание. В лучшем случае, сохраняя свой начальный профиль, многие из таких организаций перешли из узкой по масштабам инфраструктуры поддержки малого бизнеса в инфраструктуру его обслуживания.

К настоящему времени в ведущих регионах страны, уже сложился рынок обслуживания малых предприятий и, соответственно, основные институты этого обслуживания. Юридическое и экономическое консультирование, бухгалтерское обслуживание, обучение кадров, маркетинговые консультации и т.п. оказываются вполне общедоступными платными услугами для подавляющего числа МП. Как и положено в рыночных условиях, при благоприятной конъюнктуре рынок обслуживания МП расширяется, при негативной – сужается. В значительной мере появление этого рынка стало своего рода побочным результатом неудачных попыток на российские и иностранные (технологическая помощь) средства создать в нашей стране полномасштабную (как в высокоразвитых странах) систему институтов поддержки малого предпринимательства. От этих попыток осталось еще и то, что в ряде регионов частично услуги небольшому числу малых предприятий предоставляются по льготным ценам или даже бесплатно, в рамках мер поддержки МП. Но последнее на порядок менее существенно для сферы малого предпринимательства, нежели эволюционно, рыночно сформировавшаяся инфраструктура обслуживания малого бизнеса.

Иными словами, многие организации, созданные как элементы инфраструктуры поддержки МП, из-за нехватки или даже полного отсутствия бюджетной поддержки были вынуждены работать преимущественно на рыночных, конкурентных принципах. И в этом нет ничего плохого. Плохо то, что часть из них надолго задержалась в промежуточном состоянии, при котором коммерческая деятельность сочетается с некоторой бюджетной подпиткой, а сами организации оказываются в положении бюджетно-подкрепленной монополии.

Часть такого рода организаций получает прямое, безальтернативное бюджетное финансирование (иногда – по чисто формально проводимым конкурсам), что заведомо ставит их в более конкурентоспособное положение по отношению ко всем прочим. Выделяемые небольшие средства на поддержку распространяются преимущественно среди «своих», лишь номинально числящихся организациями поддержки МП.

Ничто так не дискредитирует идею поддержки организаций инфраструктуры МП, не мешает нормальному развитию рынка услуг для МП, как деятельность, по сути, административных сервисных монополий. Эти монополии способны предоставлять услуги, в лучшем случае, невысокого качества (даже при налаженном административном контроле за качеством услуг). Одновременно они препятствуют выходу на этот рынок действительно дееспособных сервисных независимых организаций, сильно деформируют сам этот рынок. Вследствие недопущения на него частных сервисных организаций, они создают дополнительный дефицит услуг, необходимых для нормального развития малого бизнеса, тем самым косвенно увеличивают рыночные цены всех услуг для МП. То есть деятельность инфраструктурных организаций-монополистов при внешней, номинальной позитивности в реальности лишь мешает развитию российского малого предпринимательства. Искажается метаконкуренция (конкуренция между институтами), поддерживаются в латентном состоянии неэффективные институты, и при появлении бюджетных средств для инфраструктуры поддержки информация о том, на какие цели поддержки МП их реально нужно использовать, оказывается остро асимметричной.

Кроме того, прямую и косвенную поддержку от соответствующих организаций получает очень небольшая доля субъектов МП. Получившие же поддержку нередко часть средств вынуждены направлять на уплату «статусной ренты» чиновникам, ее выдавшим. На получение платных услуг у российских субъектов малого бизнеса имеется платежеспособный спрос, который в нынешних условиях благоприятной экономической конъюнктуры быстро растет. Система обслуживания в

нынешней институциональной макросреде для российского малого бизнеса более важна, нежели система поддержки МП.

Рациональность российской системе поддержки малого бизнеса призван придать максимальный общественный контроль. Прежде всего, речь идет о контроле со стороны общественных предпринимательских объединений сферы малого бизнеса. Для этого государство обязано участвовать в их укреплении.

Обязательность этой помощи закреплена федеральным и региональным законодательством. В Федеральном Законе определено, то федеральные органы исполнительной власти, органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органы местного самоуправления должны оказывать поддержку в организации и обеспечении деятельности союзов (ассоциаций) субъектов малого предпринимательства, создаваемых в установленном порядке как общественные объединения. Государственная поддержка союзов (ассоциаций) субъектов малого предпринимательства должна осуществляться путем содействия в обеспечении их на льготных условиях помещениями и средствами связи, необходимыми для деятельности указанных союзов (ассоциаций) и создаваемых ими предприятий, учреждений и организаций, а также для проведения организационных или публичных мероприятий, привлечения представителей союзов (ассоциаций) субъектов малого предпринимательства к подготовке проектов законов и иных нормативных правовых актов, программ социально-экономического развития субъектов Российской Федерации, предоставления возможностей для использования средств массовой информации в целях популяризации идей малого предпринимательства. Примерно аналогичным образом формы и направления поддержки ОП малого бизнеса прописаны в региональных законах о малом предпринимательстве.

В Москве до последнего времени наибольшую поддержку от властей получала Российская ассоциация развития малого и среднего предпринимательства (РАРМП) как организация, уже многие годы тесно работающая с московским Правительством. На федеральном уровне по причине тесной связи с федеральными органами власти наибольшую прямую и косвенную поддержку получает «Опора России».

Поддержка действительно независимых ОП (в основном – отраслевых (профессиональных союзов)) осуществляется государством вообще в малоразличимых объемах. На наш взгляд, причина этого

состоит в нежелании российской бюрократии видеть и тем более иметь дело с независимыми общественными организациями малого бизнеса.

Подводя итоги сказанному, следует констатировать, что сложившаяся государственная система поддержки малого предпринимательства в целом адекватна нынешней российской институциональной макросреде. И уже поэтому система плохо выполняет функции стимулирования изменений среды к лучшему, содействия малому бизнесу в раскрытии его позитивных возможностей в национальном хозяйстве. Позитивные усилия государства в отношении малого бизнеса все же наличествуют, хотя в большинстве своем они лежат вне системы государственной поддержки МП.