Тасис СМЕРУС 9803
Поддержка развития
малого предпринимательства

Ресурсный центр
малого предпринимательства

# Российское обозрение малых и средних предприятий 2001

## Russian SME Observatory Report

Москва 2002 г.

Данная публикация
может быть копирована, распространена или передана
только по письменному разрешению Европейской Комиссии

Запросы на копирование книги должны направляться
в информационное бюро Тасис, Европейская Комиссия, Брюссель.

Сведения, выводы и толкования,
содержащиеся в настоящем издании, не могут рассматриваться
как отражающие официальную позицию Европейской Комиссии

Июнь 2002 года

© Copyright by European Commission

Все права защищены

Российское обозрение малых и средних предприятий подготовлено Ресурсным центром малого предпринимательства в рамках проекта Тасис СМЕРУС 9803. Контрактор по проекту Тасис СМЕРУС 9803 – Нидерландский экономический институт (новое название – Экорис–НЭИ)

Концепция и научное редактирование: *Стивен Бэтстоун, В.М. Широнин*

Экспертный совет: *С.Г. Кордонский, О.М. Краснова, А.Г. Цыганов*

Разделы Российского обозрения МСП подготовлены:

МСП в России – *Г.А.Ермилова, О.В.Петухова.* Приложение 1 - *Г.А. Ермилова, Б.В. Лабренц, О.В. Петухова;* Приложение 2 - *Л.А.Карасева*

МСП на рынке товаров и услуг - *Г.А.Ермилова, В.М. Широнин*

МСП на рынке труда – *О.В.Петухова* (III.8), *А.Ю. Чепуренко, В.М. Широнин*

Финансы МСП – *Г.А.Ермилова* (IV.1), *Ю.В. Симачев, В.М. Широнин*

Инновации, технологии, электронная коммерция и МСП – *А.Г. Михайлов* (V.5), *Б.П. Сапсай, С.А.Черпаков* (V.4.3)

Институты и направления политики в области предпринимательства – *С. Бэтстоун, З.В. Шипова, В.М. Широнин*

Фискальная и налоговая политика – *А.Н. Мельниченко, В.М. Широнин*

Правовая среда МСП – *В.М. Широнин, С.И. Федорченко*

Финансовые инструменты для МСП - *Г.А.Ермилова, В.А. Перков, Д. Ритвельдт, В.М. Широнин*

Приложения к Обозрению в целом - Приложение 1 - *Д.Ю. Тушунов*

Подготовка исходной статистической информации - *Г.А. Ермилова, О.М. Краснова* (разработка информации по Республике Татарстан), *П.В.Коваленко, О.В. Петухова, А.В. Фомичев*

Сбор и подготовка материалов - *О.В.Александрова, И.В.Алексеева* (связи с общественностью)

Дизайн: *А.С.Сорокин*

Общая поддержка работ по проекту: *Д.Ритвельдт, И.В.Алексеева, Г.А.Ермилова, О.В. Петухова*

Руководство проектом:

| | | |
|---|---|---|
| Директор Ресурсного центра малого предпринимательства | Менеджер проекта Тасис СМЕРУС 9803, Экорис-НЭИ, Нидерланды | Координатор проекта Тасис СМЕРУС 9803, руководитель Департамента государственной поддержки предпринимательства МАП России |
| *И.В. Михалкин* | *Ник ван дер Лейн* | *Н.А. Каллина* |

## Выражение благодарности

*Организаторы и авторы первого выпуска «Российского обозрения малых и средних предприятий» весьма признательны всем партнерам и организациям за сотрудничество и поддержку в ходе подготовки разделов «Обозрения». Мы благодарны за плодотворное сотрудничество Министерству Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства, являющемуся главным партнером по проекту, всем экспертам, работающим по проекту Тасис СМЕРУС9803, а также другим экспертам, оказавшим содействие в создании этой работы.*

*Три организации сыграли важнейшую роль при предоставлении статистических материалов. Это Госкомстат России и ГМЦ Госкомстата России, Министерство Российской Федерации по налогам и сборам, а также Госкомстат Республики Татарстан.*

*Еще одним источником информации по малому предпринимательству стали результаты обследования, проведенного в трех регионах России. Мы хотели бы поблагодарить структуры поддержки предпринимательства Перми, Твери и Пскова, которые организовали обследование субъектов малого предпринимательства, а также самих предпринимателей, участвовавших в обследовании и в обсуждениях в ходе Круглых столов, организованных с участием местных администраций и структур поддержки.*

*Существует большой объем публикаций и материалов исследований по малому предпринимательству в России. Подготовка Российского обозрения была бы невозможна без использования имеющихся материалов исследований. В разных разделах Обозрения даются сноски на эти материалы и их источники, но мы хотели бы особенно отметить здесь работу, проведенную ЕБРР, ОЭСР, Всемирным Банком, проектом Тасис «Юридическая защита субъектов экономической деятельности», ИСАРП, ИСИТО, Российским независимым институтом социальных и национальных проблем. Мы также благодарны за сотрудничество международным организациям и проектам по поддержке предпринимательства: Тасис, Агентству США по международному развитию, Фонду Евразия, Швейцарскому Агентству развития и сотрудничества, Международной организации труда, Министерству международного развития Правительства Великобритании, Канадскому Агентству международного развития.*

*Консультации с Робом Ван дер Хорстом, Директором Экономического института малого бизнеса, Нидерланды, который уже в течение многих лет является ведущей организацией по проекту Европейского обозрения МСП, были чрезвычайно полезны для разработки и подготовки его российского аналога.*

*При составлении Российского обозрения ценные замечания и предложения были высказаны рецензентами, представителями российских и международных организаций по поддержке предпринимательства.*

*Мы выражаем признательность всем организациям и специалистам, которые содействовали реализации этого проекта и надеемся на дальнейшее сотрудничество с ними.*

***Игорь Михалкин***
*Директор Ресурсного центра*
*малого предпринимательства*

***Ник Ван дер Лейн***
*Руководитель проекта*
*Тасис СМЕРУС 9803*
*Экорис-НЭИ*

*Июнь 2002 г.*

**ПРЕДИСЛОВИЕ** ..... **12**

**ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ** ..... **13**

**РЕКОМЕНДАЦИИ** ..... **23**

**ЧАСТЬ 1. МАЛЫЕ И СРЕДНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В РОССИИ** ..... **27**

**I МАЛЫЕ И СРЕДНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В РОССИИ** ..... **29**

**I.1 Определение сектора малых и средних предприятий:** ..... **30**
I.1.1 Размерные категории субъектов хозяйствования по российскому законодательству ..... 30
I.1.2 Размерные категории предприятий, используемые в других странах ..... 31

**I.2 Вклад сектора МСП в основные экономические показатели** ..... **32**
I.2.1 Вклад субъектов малого предпринимательства ..... 32
I.2.2 Плотность субъектов малого предпринимательства на 1 тысячу населения ..... 34
I.2.3 Оценка вклада средних предприятий и структура вклада МСП ..... 35

**I.3 Динамика развития СМП** ..... **38**

**I.4 Отраслевая и региональная структура СМП** ..... **41**
I.4.1 Отраслевая структура малых предприятий – юридических лиц ..... 41
I.4.2 Отраслевая структура ПБОЮЛ ..... 44
I.4.3 Региональный аспект ..... 44

**I.5 Динамика предприятий и ПБОЮЛ: возникновение, ликвидация, рост** ..... **46**

**I.6 Динамика жизненного цикла ПБОЮЛ** ..... **46**
I.6.1 Коэффициенты «рождаемости» ПБОЮЛ ..... 46
I.6.2 Коэффициенты «смертности» ПБОЮЛ ..... 47
I.6.3 Коэффициент прироста ПБОЮЛ ..... 48
I.6.4 Отток населения из предпринимательства ..... 51

**I.7 Демография предприятий** ..... **51**
I.7.1 Коэффициенты «рождаемости» предприятий ..... 51
I.7.2 Коэффициенты «смертности» предприятий ..... 52
I.7.3 Коэффициент прироста числа предприятий ..... 53
I.7.4 Отток населения из бизнеса, организованного в форме предприятий, ..... 55

**I.8 Сравнение демографии предприятий и ПБОЮЛ по России в целом** ..... **56**

**Приложение 1** ..... **60**

**Приложение 2** ..... **69**

**Приложение 3** ..... **71**

**Приложение 4** ..... **74**

**ЧАСТЬ 2. МАЛЫЕ И СРЕДНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ НА РЫНКАХ** ..... **85**

**II МСП НА РЫНКЕ ТОВАРОВ И УСЛУГ** ..... **87**

**II.1 Оценка доли МСП на рынках** ..... **87**

**II.2 Динамика и оценка рыночной доли МП** ..... **88**
II.2.1 Динамика выручки МП ..... 88
II.2.2 Динамика платных услуг населению, оказанных МП ..... 89
II.2.3 Доля рынка МП ..... 90

**II.3 Анализ рыночного поведения МСП** ..... **91**
II.3.1 География рыночных связей ..... 91
II.3.2 Целевые группы потребителей ..... 92
II.3.3 Зависимость от основных клиентов ..... 95

II.3.4 Конкуренция ... 95
II.3.5 Спрос предприятий на деловую информацию ... 98
II.3.6 Спрос предприятий на услуги профессиональных консультантов ... 99
II.3.7 Маркетинговое поведение предприятий ... 99
II.3.8 Отношения предприятий с партнерами ... 103

**III МСП НА РЫНКЕ ТРУДА ... 106**

**III.1 Структура и динамика занятости на МСП ... 107**
III.1.1 Численность занятых ... 107
III.1.2 Структура занятости: полная и вторичная ... 107
III.1.3 Структура занятости: по категориям персонала ... 108
III.1.4 Динамика занятости после кризиса 1998 года ... 109
III.1.5 Реакция предприятий на изменение платежеспособного спроса ... 110

**III.2 Уровень образования и обучение ... 111**
III.2.1 Уровень образования персонала ... 111
III.2.2 Востребованность профессиональных знаний ... 114
III.2.3 Виды обучения кадров и их востребованность ... 114

**III.3 Наем и увольнение ... 115**
III.3.1 Используемые каналы найма и оценка их эффективности ... 115
III.3.2 Критерии отбора персонала ... 117
III.3.3 Увольнение ... 118
III.3.4 Текучесть персонала ... 118

**III.4 Виды трудовых договоров на МСП ... 120**
III.4.1 Индивидуально-договорные формы регулирования трудовых отношений ... 120
III.4.2 Коллективно-договорные формы регулирования трудовых отношений ... 121
III.4.3 Факты нарушений ... 121

**III.5 Содержание трудовых договоров ... 122**

**III.6 Заработная плата на МСП ... 124**
III.6.1 Уровень заработной платы ... 124
III.6.2 Формы оплаты труда ... 126

**III.7 Организация и условия труда ... 126**
III.7.1 Продолжительность рабочего времени ... 126
III.7.2 Условия труда ... 127

**III.8 Охрана и условия труда на МП по данным официальной статистики ... 127**

**III.9 Роль профсоюзов на МСП ... 133**
III.9.1 Социальная ответственность сторон трудовых отношений: мнения руководителей МП 133

**III.10 Предприниматели о политике государства в области труда и социальной защиты ... 133**

**IV ФИНАНСЫ МСП ... 135**

**IV.1 Финансовая статистика предприятий ... 135**
IV.1.1 Формирование финансового результата МП и КСП ... 135
IV.1.2 Прибыль ... 136
IV.1.3 Рентабельность ... 140
IV.1.4 Активы и обязательства ... 141
IV.1.5 Производительность труда ... 146

**IV.2 Анализ рынка финансовых услуг для МСП ... 147**
IV.2.1 Общая характеристика финансовой среды для МСП ... 147
IV.2.2 Спрос и предложение финансовых услуг для МСП ... 152
IV.2.3 Источники финансирования МСП ... 152
IV.2.4 Направления инвестирования МСП ... 162
IV.2.5 Финансовые проблемы фирм в зависимости от этапа их развития ... 163

**Приложение ... 166**

**V ИННОВАЦИИ, ТЕХНОЛОГИИ, ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ И МСП..... 187**

**V.1 Инновационный бизнес ..... 187**
V.1.1 Сегодняшнее состояние инновационного бизнеса ..... 187
V.1.2 Модели развития инновационных предприятий ..... 188

**V.2 Политика развития инновационного бизнеса ..... 191**

**V.3 Технопарки и бизнес-инкубаторы ..... 192**

**V.4 Патенты, лицензии и передача технологий ..... 196**
V.4.1 Динамика рынка ..... 196
V.4.2 Анализ имеющихся тенденций ..... 198
V.4.3 Участие России в мировом рынке научно-технической продукции ..... 200

**V.5 Электронная коммерция ..... 202**
V.5.1 Текущее состояние электронной коммерции в России ..... 202
V.5.2 Использование сети Интернет малыми предприятиями ..... 204
V.5.3 Барьеры, ограничивающие использование электронной коммерции ..... 205
V.5.4 Возможности для МП ..... 206
V.5.5 Основные тенденции в области электронной коммерции ..... 206

**Приложение ..... 207**

**ЧАСТЬ 3. ПОЛИТИКА В ОБЛАСТИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИИ ..... 209**

**VI ИНСТИТУТЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ..... 211**

**VI.1 Место сектора малых и средних предприятий в рамках общей стратегии развития ..... 212**
VI.1.1 Прямые и непрямые меры развития предпринимательства ..... 212
VI.1.2 Общая политическая стратегия ..... 213
VI.1.3 Место сектора малых и средних предприятий ..... 213

**VI.2 Индикаторы предпринимательского климата ..... 214**

**VI.3 Контуры общей социально-экономической политики ..... 216**

**VI.4 Институты политики в области предпринимательства ..... 217**
VI.4.1 Органы власти ..... 217
VI.4.2 Система поддержки малого предпринимательства ..... 219
VI.4.3 Объединения предпринимателей ..... 223
VI.4.4 Межрегиональные ассоциации ..... 226
VI.4.5 Всероссийские съезды и конференции представителей малого бизнеса ..... 226
VI.4.6 Политические организации ..... 226

**VI.5 Основные события политики в области МСП за последнее время ..... 227**

**VI.6 Информационная база формирования политики по отношению к малому и среднему предпринимательству ..... 228**

**VI.7 Деятельность зарубежных и международных организаций в области развития предпринимательства в России ..... 228**
VI.7.1 Обзор зарубежных и международных программ развития предпринимательства в России ..... 228
VI.7.2 Международные форумы по проблемам МСП в России ..... 237
VI.7.3 Международные рекомендации, касающиеся политики развития МСП ..... 238

**VI.8 Предпринимательство в России – прошлое, настоящее, будущее ..... 246**
VI.8.1 Исторические и географические факторы ..... 247
VI.8.2 Необходимость смены взглядов ..... 250

**Приложение ..... 252**

**VII ФИСКАЛЬНАЯ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА ..... 256**

**VII.1 Бюджетная система России ..... 257**
VII.1.1 Общая характеристика бюджета России ..... 257
VII.1.2 Бюджетные механизмы ..... 258

**VII.2 Налоговая система России ..... 259**
VII.2.1 Общие черты современной налоговой системы ..... 259
VII.2.2 Оценки предпринимателями налоговой системы ..... 260

**VII.3 Виды налогов и сборов ..... 261**
VII.3.1 Система налогов и сборов России ..... 261
VII.3.2 Оценки предпринимателями отдельных налогов ..... 263

**VII.4 Системы налоговых режимов для субъектов малого предпринимательства ..... 265**
VII.4.1 Общеустановленная система налогообложения ..... 265
VII.4.2 Упрощенная система налогообложения ..... 266
VII.4.3 Налогообложение единым налогом вмененного дохода ..... 268
VII.4.4 Единый сельскохозяйственный налог ..... 271

**VII.5 Предпочтения предпринимателей по налоговым режимам ..... 271**

**VII.6 Налоговый вклад МП и ПБОЮЛ в бюджетную систему России ..... 273**
VII.6.1 Налоговый вклад от плательщиков единого налога на вмененный доход ..... 273
VII.6.2 Налоговый вклад от СМП, применяющих упрощенную систему налогообложения ..... 275

**VII.7 Зависимость налоговых выплат от политики властей и изменений в законодательстве (региональный и федеральный уровень) ..... 275**

**VII.8 Некоторые направления совершенствования налоговой системы ..... 277**
VII.8.1 Правительство об общих направлениях развития налоговой системы ..... 277
VII.8.2 Концепция государственной политики поддержки и развития малого предпринимательства в Российской Федерации ..... 280
VII.8.3 Предпринимательское сообщество о необходимости введения налогового предела ..... 281

**Приложение 1 ..... 282**

**Приложение 2 ..... 286**

**Приложение 3 ..... 289**

**Приложение 4 ..... 291**

**VIII ПРАВОВАЯ СРЕДА МСП ..... 299**

**VIII.1 Создание современной правовой системы в России ..... 300**
VIII.1.1 Предыстория: правовая система СССР ..... 300
VIII.1.2 Введение принципа свободы торговли и реформы 1992-93 гг. ..... 301

**VIII.2 Судебная и арбитражная система ..... 302**
VIII.2.1 Судебная система ..... 302
VIII.2.2 Арбитражная система ..... 302
VIII.2.3 Исполнение решений судов ..... 302
VIII.2.4 Роль прокуратуры ..... 303
VIII.2.5 Организация третейских судов ..... 304

**VIII.3 Система предпринимательского права ..... 304**
VIII.3.1 Субъекты предпринимательства ..... 304
VIII.3.2 Право собственности ..... 305
VIII.3.3 Договорные отношения ..... 306
VIII.3.4 Трудовые отношения ..... 306
VIII.3.5 Добросовестное ведение бизнеса ..... 306
VIII.3.6 Административный контроль в сфере предпринимательской деятельности ..... 307
VIII.3.7 Налоговая система ..... 309
VIII.3.8 Проблема ответственности государства ..... 310
VIII.3.9 Регулирование отдельных видов деятельности ..... 311
VIII.3.10 Правовое положение сектора малых и средних предприятий ..... 312

**VIII.4 Практика правоприменения и работоспособность законодательства ... 313**
VIII.4.1 Арбитражная статистика ... 313
VIII.4.2 Независимые оценки роли судебно-арбитражной системы ... 315
VIII.4.3 Оценки предпринимателей ... 317
VIII.4.4 Характер сегодняшней правовой среды для предпринимательства в России ... 317

**IX ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ МСП ... 319**

**IX.1 Развитие банков ... 320**

**IX.2 Развитие лизинга ... 323**
IX.2.1 Значение лизинга для МСП ... 324
IX.2.2 Лизинг оборудования ... 324
IX.2.3 Лизинг недвижимости ... 326
IX.2.4 Законодательство о лизинге ... 326

**IX.3 Микрофинансирование ... 326**
IX.3.1 Опыт микрофинансирования в России ... 326
IX.3.2 Исследование рынка микрофинансовых организаций ... 328
IX.3.3 Проблемы микрофинансирования ... 334

**IX.4 Схемы кредитных гарантий ... 336**
IX.4.1 Определение кредитной гарантии ... 336
IX.4.2 Опыт кредитного гарантирования в России ... 336
IX.4.3 Мировой опыт и полученные уроки ... 337
IX.4.4 Требующие решения нормативно-правовые вопросы ... 337
IX.4.5 Рекомендации ... 338

**IX.5 Венчурное финансирование ... 341**
IX.5.1 Некоторые факты о венчурном капитале ... 341
IX.5.2 Практика венчурного финансирования в России ... 342

**IX.6 Франчайзинг ... 345**
IX.6.1 Значение франчайзинга для МСП ... 346
IX.6.2 Практика франчайзинга в России ... 346
IX.6.3 Законодательство о франчайзинге ... 348

**ПРИЛОЖЕНИЕ 1 ... 349**

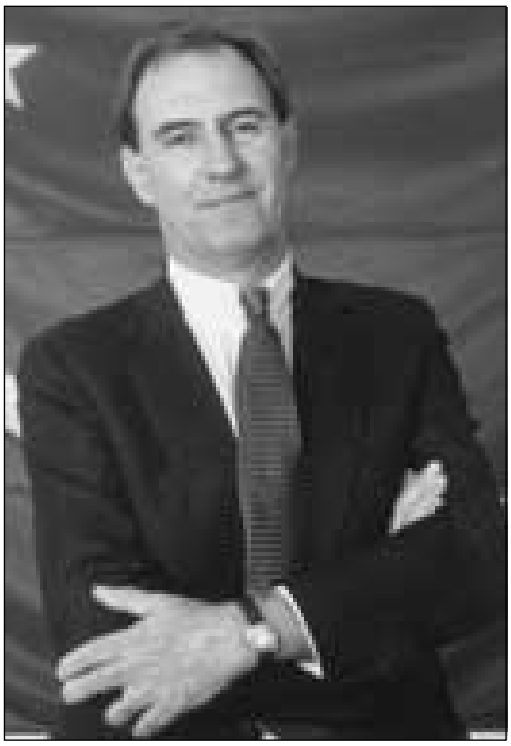
**ПРИЛОЖЕНИЕ 2 ... 351**

**ПРИЛОЖЕНИЕ 3 ... 354**

**ПРИЛОЖЕНИЕ 4. ... 357**

**ПРИЛОЖЕНИЕ 5 ... 365**

**ПРИЛОЖЕНИЕ 6 ... 367**



## *Ричард Райт,*

*Глава Представительства*
*Европейской Комиссии в России*

Малые и средние предприятия (МСП) играют важную роль в экономике любой страны. В России малые и средние предприятия могут в значительной мере способствовать экономическому росту и созданию новых рабочих мест.

Программа Тасис Европейского Союза оказала поддержку развитию малого предпринимательства в рамках нескольких проектов. В ходе этих проектов, в частности, была предоставлена техническая помощь Российскому агентству поддержки малого и среднего бизнеса и региональным агентствам, Министерству Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства, Фонду поддержки малого бизнеса Европейского банка реконструкции и развития и КМБ банка. Кроме того, программа Тасис оказала содействие усилению правовой защиты малых субъектов экономической деятельности, лучшей правовой защищенности, а также развитию инновационных МСП и МСП в моногородах.

В ходе проекта Тасис «Поддержка развития малого предпринимательства» было выпущено первое «Российское обозрение российских малых и средних предприятий». «Обозрение» подготовлено экспертами ЕС и России под управлением Ресурсного центра малого предпринимательства, созданного в 1995 г. при финансировании Тасис для мониторинга развития МСП в России. «Обозрение» – это ценный инструмент для анализа текущей ситуации в секторе МСП. Например, представлены данные о динамике развития предпринимательства, о зарегистрированных МСП и индивидуальных предпринимателях, сведения о занятости в секторе МСП, сумме налогов, выплаченных предпринимателями, а также информацию о доступе МСП к финансам. Кроме того, рассматриваются вопросы правовой среды, инноваций, политики поддержки предприятий и услуг для бизнеса. Говоря кратко, количественная информация о малых предприятиях сочетается с анализом ключевых проблем, влияющих на конкурентоспособность МСП.

Первый выпуск «Российского обозрения российских малых и средних предприятий» является уникальным справочником для тех, кто разрабатывает политику развития предприятий на федеральном и региональном уровнях, а также для исследователей, экономистов и самих МСП. «Обозрение» является значительным вкладом программы Тасис Европейского Союза в этот важный сектор российской экономики, и я уверен, что оно сохранит свою актуальность на протяжении долгого времени.

## *И.А.Южанов,*

*Министр Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства*

Достаточно короткая история малого и среднего бизнеса в новой России вместе с тем характеризуется и большим динамизмом. Возродившиеся на рубеже 80-х – 90-х годов, сегодня малые и средние предприятия уже играют серьезную роль в экономическом развитии нашей страны и решении социальных проблем.

Наряду с принятием мер для общего улучшения экономической ситуации в стране, государство должно оказывать особое внимание малому и среднему предпринимательству. В задачи Министерство по антимонопольной политике и развитию предпринимательства Российской Федерации входит весь спектр задач, начиная от разработки основных направлений государственной политики в данной области, нормативной правовой базы, регулирующей деятельность предпринимательства и вплоть до прямой государственной поддержки в тех регионах, где собственных ресурсов оказывается недостаточно.

Вместе с тем прямые меры поддержки малого и особенно среднего предпринимательства не всегда эффективны. Бюджетные средства должны расходоваться в основном на создание необходимой инфраструктуры и благоприятных общих условий для бизнеса. Поддержка малого предпринимательства должна быть децентрализована, что выгодно прежде всего самим региональным властям, так как развитие малого бизнеса - это налоговое будущее регионов, поскольку, как показывает опыт наиболее успешных регионов, малые предприятия могут приносить в региональный бюджет от 40 до 50 процентов налоговых поступлений.

Российское обозрение малых и средних предприятий содержит большой объем очень полезной информации, в том числе и ряд данных, публикуемых впервые. Без сомнения, оно будет способствовать серьезному продвижению в разработке государственной политики развития предпринимательства как на федеральном, так и на региональном уровне.

Поздравляю программу Тасис и Ресурсный центр малого предпринимательства и надеюсь, что как и его европейский прототип, Обозрение станет настольной книгой для всех заинтересованных в развитии малых и средних предприятий в России.

# Предисловие

Сегодня становится все более ясным огромное значение сектора малых и средних предприятий в России. Его доля уже сейчас составляет, оценочно, не менее 90% по числу предприятий и 30-50% по занятости и производству продукции и услуг. Малое предпринимательство стало массовым явлением, обеспечивая решение как экономических, так и социальных проблем. Появление новых средних предприятий можно рассматривать как один из ключевых позитивных результатов реформ 90-х годов в России. Предприятия, которые начинались с нуля в конце 80-х годов, благополучно пережили 90-е и теперь достигли уже средних масштабов деятельности, представляют собой, возможно, стратегически наиболее важный сектор экономики.

Основной задачей теперь становится осознание этой новой роли сектора малых и средних предприятий общественным мнением, освобождение от искусственных ограничений, препятствующих дальнейшему развитию, и включение этого сектора в политический процесс на уровне, соответствующем его экономическому и социальному значению.

К сожалению, несмотря на большую проделанную работу, применительно к сектору МСП в целом серьезной проблемой оказывается значительный дефицит информации и аналитических подходов. Категория «средних предприятий» в российской статистике отсутствует, как полностью отсутствуют соответствующие статистические данные и качественный анализ роли и специфических особенностей этих предприятий. Тот же вывод, в сущности, справедлив и относительно информации о малом бизнесе, поскольку практически полностью отсутствуют данные об индивидуальных предпринимателях (ПБОЮЛ), число которых составляет более 2/3 от общей численности субъектов малого предпринимательства и которые в сегодняшних российских условиях по характеру и масштабам своей деятельности в целом практически не отличаются от собственно малых предприятий – юридических лиц.

Другая проблема связана с разобщенностью в работе специалистов различных профессий и недостаточным взаимопониманием между ними. Практические предприниматели, которые, конечно, лучше всех знают реальные проблемы своего бизнеса и стараются донести их до специалистов, вырабатывающих политику на макроуровне, тем не менее вряд ли имеют возможность сами формулировать задачи и выбирать инструменты такой политики. Так же часто мы видим и обратное, когда политики обнаруживают недостаточное понимание практических последствий своих решений для МСП. То же имеет место и в исследовательском сообществе – экономисты мало знакомы с юридическими проблемами МСП, а юристы – с экономическими и т.п.

Поэтому главными задачами этого Обозрения мы считаем:

- Предоставить специалистам информацию, необходимую для того, чтобы оценить масштабы и важнейшие параметры сектора МСП,
- Предложить формат междисциплинарного комплексного обсуждения проблем этого сектора.

С этой целью в Обозрении впервые используются многие новые данные государственной статистики, налоговой службы, а также субъективная статистика, собранная путем специальных обследований. Сделана также попытка рассмотреть проблемы сектора МСП в контексте общей социальной, правовой, бюджетной ситуации и общих задач экономической политики.

В качестве образца наше Обозрение ориентируется на Европейское обозрение МСП (The European Observatory for SMEs), имеющее уже почти десятилетний успешный опыт. В то же время мы вполне отдаем себе отчет в недостатках Российского обозрения МСП. Во многих случаях используемые нами данные представляют собой лишь более или менее точные оценки, а анализ с точки зрения других дисциплин, несомненно, вызовет критику соответствующих специалистов. Мы приветствуем эту будущую критику и очень надеемся, что она будет стимулировать диалог и взаимопонимание между различными специалистами.

# Выводы и рекомендации

### Вклад МСП в основные показатели экономического и социального развития России

До настоящего времени в литературе по проблемам малого бизнеса широко распространено утверждение о том, что основные показатели уровня развития сектора малого и среднего предпринимательства в России значительно – в несколько раз – ниже, чем в развитых странах. Это утверждение неверно и объясняется исключительно различиями в определении круга учета хозяйствующих субъектов, относимых к категории малых в нашей стране и к категории малых и средних – за рубежом.

Независимо от юридических определений (например, в целях льготного налогообложения) в большинстве развитых стран система статистического учета основывается на возможности получения результатов деятельности хозяйствующих субъектов в зависимости от размера этих субъектов. Гибкий способ организации статистического наблюдения позволяет вести мониторинг за каждой размерной группой, разрабатывать дифференцированную политику и отслеживать эффективность принятых решений для любой из таких групп. Широко используется понятие малых и средних предприятий (МСП), причем к этой категории относятся как предприятия – юридические лица, так и индивидуальные предприниматели.

Основные факты относительно МСП в зарубежных странах состоят в том, что вклад этих предприятий в общую численность всех предприятий и общую занятость достаточно велик. По данным Европейского обозрения МСП No 6

Вклад предприятий с численностью занятых до 250 человек по отношению к соответствующей суммарной величине для всех предприятий стран Европейского Союза составляет:

| | |
|---|---|
| Доля в обшей численности предприятий | 99,8% |
| Доля в обшей занятости | 65,8% |
| Доля рынка (доля в общей сумме продаж) | 56,7% |

Из-за отсутствия данных получить аналогичные оценки для России затруднительно. Тем не менее, на основе экспертных оценок можно с большой уверенностью обозначить интервалы, в которых лежат соответствующие величины.

Вклад предприятий с численностью занятых до 250 человек по отношению к соответствующей суммарной величине для всех предприятий России составляет:

| | |
|---|---|
| Доля в общей численности предприятий | не менее 90% |
| Доля в общей занятости | не менее 45% |
| Доля рынка (доля в общей сумме продаж) | не менее 40% |

Другим распространенным показателем развития сектора МСП является число предприятий с численностью занятых до 250 на 1 тысячу населения. Соответствующая величина составляет:

| | |
|---|---|
| В странах Европейского Союза | 45 предприятий[1] |
| В России | 37 предприятий[2] |

Таким образом, представления о принципиальном отставании России в области малого и среднего бизнеса не выдерживают критики. По ряду показателей развития сектора МСП Россия является страной с рыночной экономикой. В то же время по ряду других важнейших параметров вклад российских МСП оказывается достаточно низким. В первую очередь следует отметить, что налоговый вклад субъектов малого предпринимательства составляет примерно 10% от общей суммы налоговых поступлений в консолидированный бюджет России. По оценкам, сравнительно невелик и вклад МСП в валовой национальный продукт.

[1] Для сравнения использованы данные Европейского обозрения МСП No 1, относящиеся к 1988 г. В последующих выпусках Европейского обозрения такие данные в явном виде не приводились. На сегодня в различных странах Европейского Сообщества этот показатель находится в интервале 40-60 предприятий на 1 тыс. населения.

[2] Включая только субъекты малого предпринимательства в соответствии с российским законодательством.

**Определение понятия «малые и средние предприятия»**

Российское законодательство и государственная статистика с точки зрения размеров выделяют две категории субъектов хозяйствования:

- Субъекты малого предпринимательства
- Крупные и средние предприятия (КСП)

Круг субъектов малого предпринимательства определен Федеральным законом No 88-ФЗ от 14 июня 1995 г. «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ» и включает:

- Предпринимателей без образования юридического лица
- Крестьянские (фермерские) хозяйства
- Малые предприятия – юридические лица (МП)

Хотя законодательно обозначены три основные формы предпринимательства, как правило, говоря о развитии малого бизнеса в России, имеют в виду лишь одну его категорию, а именно малые предприятия – юридические лица, которые и являются объектом статистического учета.

Российское законодательство и государственная статистика не выделяют отдельно категорию средних предприятий.

В Российском обозрении общим принципом является отнесение к МСП всех предприятий и ПБОЮЛ, численность персонала которых не превышает 500 человек. Там, где это возможно, рассматриваемые данные будут представлены по следующим размерным группам предприятий:

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| *1-5 человек* | *6-9 человек* | *10-49 человек* | *50-49 человек* | *100-249 человек* | *250-500 человек* |

В каждом из отдельных случаев будет указано, к какой из групп хозяйствующих субъектов относятся приводимые данные или утверждения.

**Обзор российских малых и средних предприятий**

**Часть 1 Малые и средние предприятия в России**

**глава I Малые и средние предприятия в России**

Динамика числа субъектов малого предпринимательства имеет ярко выраженный положительный характер:

| | *1998* | *1999* | *2000* | *2001* |
|---|---|---|---|---|
| ПБОЮЛ, тыс. ед. | 3 599 | 3 875 | 4 237 | 4 497 |
| МП, тыс. ед. | 868 | 891 | 879 | 843 |
| Крестьянские (фермерские) хозяйства, тыс. ед. | 270 | 261 | 262 | 262 |
| Всего, тыс. ед. | 4 737 | 5 027 | 5 378 | 5 602 |

Не столь однозначна динамика занятости в секторе малого предпринимательства:

| | *1999* | *2000* | *2001* |
|---|---|---|---|
| Общая занятость в секторе малого предпринимательства, тыс. человек | 18 608 | 18 656 | 16 963 |

Из-за несовершенства в организации статистического наблюдения, дать более или менее точную оценку динамики объемов деятельности всех субъектов малого предпринимательства затруднительно. Тем не менее, можно утверждать, что с учетом индекса потребительских цен эта динамика положительна.

Поскольку категория средних предприятий в российском законодательстве не определена, то данные об этой группе предприятий могут быть получены только посредством специальной обработки баз данных по индивидуальным предприятиям, которые ведутся на уровне субъектов РФ. В качестве примера такие расчеты были выполнены по Республике Татарстан:

| Группы по численности занятых, человек | Малые и средние предприятия | | | | Крупные | Всего |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 0-9 | 10-49 | 50-249 | Всего | 250+ | |
| Количество хозяйствующих субъектов | 93% | 4% | 3% | 99% | 1% | 100% |
| Численность занятых | 17% | 7% | 23% | 46% | 54% | 100% |
| Объем выручки | 4% | 8% | 15% | 27% | 73% | 100% |

**Часть 2 Малые и средние предприятия на рынках**

**глава II МСП на рынке товаров и услуг**

На базе имеющейся государственной статистики и данных МНС России мы можем рассчитать доли малых предприятий и ПБОЮЛ в общем объеме рынка страны[3].

**Таблица 1 Доли групп предприятий в общем объеме рынка России**

| | МП | ПБОЮЛ | КСП | Всего |
|---|---|---|---|---|
| Объем выручки, млн. рублей (2000 г.) | 5 142 967 | 324 571 | 9 095 246 | 14 562 784 |
| Доля, % | 35,3 | 2,2 | 62,5 | 100 |

На основе данных, полученных путем специальных опросов, можно судить также о рыночном поведении предприятий. В целом это поведение в значительной степени основывается на личных связях и наработанных контактах.

Малые и средние предприятия работают в основном на локальных рынках. При увеличении размеров предприятий география их сбыта расширяется, однако не слишком значительно.

Предприятия испытывают достаточно жесткую конкуренцию, при этом степень конкуренции относительно ниже для промежуточной группы предприятий с численностью персонала 50-99 человек. Заметим, что именно эта группа предприятий имеет и относительно более устойчивое финансовое положение. Случаи нечестной конкуренции встречаются сравнительно нечасто, однако те МСП, кто сталкивался с ними, приходят к выводу о невозможности бороться с нечестной конкуренцией путем официального обращения в различные органы власти.

Большинство МСП ведет рекламную деятельность (прежде всего в региональных и местных СМИ), однако в целом их маркетинговое поведение все же достаточно пассивно, примерно половина из них надеется на то, что они привлекут потребителей качеством, надежностью и уровнем сервиса, что потребители найдут их сами. Около четверти предприятий ищут потребителей через друзей и знакомых.

Несмотря на большое значение личных отношений, половина предприятий не нуждается ни в каких рекомендациях при выборе партнеров для отдельной сделки. При выборе партнеров для более длительных отношений предприятия проявляют больше осторожности. С увеличением размеров предприятий число считающих, что для заключения сделки нужны рекомендации, резко растет, но одновременно падает значение рекомендаций со стороны личных друзей и знакомых. Тем не менее, следует подчеркнуть, что для сектора МСП в целом основным фактором, гарантирующим надежность связей с партнерами, является наличие формального договора и, соответственно, возможность обратиться в суд или арбитраж.

**глава III МСП на рынке труда**

По данным Госкомстата, численность занятых (с учетом неполной и вторичной занятости) в 2000 г. составляла:

**Таблица 2 Занятость в России, тыс. человек**

| ПБОЮЛ | МП | Средние и крупные предприятия |
|---|---|---|
| 10 624 | 7 621 | 43 664 |

[3] Вероятно, доля ПБОЮЛ здесь несколько недооценена.

Поведение МСП на рынке труда характеризуется следующими особенностями.

Для самых малых предприятий поиск персонала осуществляется преимущественно из (либо по рекомендациям) ближайшего окружения предпринимателей. С увеличением размера предприятия значение этих каналов резко падает, а все чаще используются объявления в СМИ, рекрутинговые фирмы, наем через учебные заведения. Среди критериев отбора подавляющее большинство предприятий на первое место ставит опыт и профессиональные качества. Важны также моральные качества, родственные и дружеские связи, образ жизни и привычки нового сотрудника. Критерий образования имеет большее значение при найме менеджеров и руководителей высшего уровня.

Примерно по одной трети рядовых работников МСП имеют общее среднее, профессионально-техническое и среднее специальное образование, а несколько процентов – высшее образование. Среди менеджеров среднего звена имеют только среднее образование примерно 20%, а среди высших руководителей – менее 10%. Преобладающее высшее образование – техническое, экономическое образование имеют около четверти менеджеров и руководителей, юридическое – менее 10%.

На большинстве МСП трудовые отношения формализованы в виде письменных трудовых договоров, что соответствует требованиям российского трудового законодательства. Более того, относительно высока доля традиционных бессрочных (заключенных на неопределенный срок) трудовых контрактов. Подавляющее большинство предпринимателей при заключении трудового договора оговаривают условия оплаты труда, круг трудовых обязанностей работника по определенной специальности, квалификации, должности, срок трудового договора. Таким образом, в большинстве случаев предприниматели включают в контракты с работниками основные пункты, которые законодатель называет необходимыми.

Однако весьма распространены и факты нарушения требований трудового законодательства, предъявляемых к оформлению трудовых отношений: практика устных договоров и/или зачисление по приказу с соответствующей записью в трудовую книжку. На каждом пятом предприятии соглашение о найме на работу производится в устной форме, а на каждом четвертом – используется бесконтрактный наем, письменно оформленный только приказом о зачислении. При этом две трети работающих по устным трудовым соглашениям наняты либо частным лицом, либо семейным предприятием и во многих случаях оказываются друзьями, партнерами или родственниками хозяина предприятия. В то время, как на таких микропредприятиях треть персонала работает на основе устного трудового соглашения, это справедливо только относительно небольшой части персонала предприятий – юридических лиц.

Имеются основания считать, что значительных различий по уровню оплаты труда между крупными и малыми предприятиями в России не существует. Средняя заработная плата выше на средних предприятиях. Зарплата и производственных рабочих и руководителей растет с увеличением размера предприятия.

Продолжительность рабочего времени на половине МСП не выходит за рамки 40-часовой рабочей недели. На каждом десятом предприятии имеются отклонения от законодательно установленной нормы в меньшую сторону, на остальных – средняя продолжительность рабочей недели превышает эту норму в среднем на 4,5 часа. На различия в продолжительности рабочего времени оказывают заметное влияние три фактора – сфера деятельности, размер и способ создания фирмы.

В целом, работающих на МСП уволить гораздо легче, чем в государственном секторе. Текучесть персонала на МСП составляет около 20% в год.

Профсоюзная организация на российских МСП – явление крайне редкое.

## глава IV Финансы МСП

### Финансовая статистика малых предприятий

По данным официальной статистики, для малых предприятий (юридических лиц, определенных в соответствии с российским законодательством) доля затрат в общей сумме их выручки составляет 92% и существенно выше, чем соответствующая доля в выручке всех российских предприятий (82%).

Малые предприятия в целом показывают лучшие финансовые результаты, чем остальные предприятия. В 2000 г. 2/3 малых предприятий закончили год с положительным финансовым результатом.

Доля убыточных предприятий в общем числе хозяйствующих субъектов среди МП ниже, чем среди КСП. В общем объеме прибыли по итогам 2000 г., доля малых предприятий составила чуть более одной десятой части, однако в таких отраслях как строительство и торговля МП формируют более 80% положительного финансового результата. Каждый работник МП внес практически вдвое больший вклад в формирование положительного финансового результата по сравнению с занятыми на всех предприятиях в среднем. В смысле рентабельности активов, за последние 5 лет малые предприятия были, как правило, эффективней крупных и средних предприятий.

Для малых предприятий, в отличие от крупных и средних, большее значение имеют внешние источники финансирования. В целом по сектору малых предприятий доля долгосрочных пассивов в заемном капитале на конец 2000 года составила 11,9% (в 1997 г. этот процент составил лишь 6%). Долгосрочными ресурсами МП являются займы, предоставляемые небанковскими учреждениями. По итогам деятельности МП в 2000 г. на долю срочных обязательств в общем объеме заемных средств в среднем приходилось 66,3%. Большая часть кредиторской задолженности приходится на долю обязательств перед поставщиками и подрядчиками, причем за три года эта доля резко возросла. Такого рода задолженность возникает в случае использования расчетов с клиентами на условиях предоплаты.

Российские МП вписываются в рамки допустимых значений по коэффициенту покрытия (наиболее общему показателю ликвидности), хотя за период с 1997 по 2000 г. данный показатель у МП имел отрицательную динамику и снизился на 8,5%. Попадают в требуемые рамки МП и по коэффициенту абсолютной ликвидности, который показывает, какая доля краткосрочных долговых обязательств может быть покрыта за счет денежных средств, то есть абсолютно ликвидных активов предприятия.

Основной вывод, который можно сделать по анализу структуры обязательств и соответствия ее структуре активов МП состоит в том, что МП являются платежеспособными партнерами по бизнесу и вполне надежными заемщиками, а с точки зрения краткосрочных займов, они даже более надежны, чем КСП.

#### Источники и направления финансирования МСП

Структура источников финансирования различается для средних предприятий с одной стороны, и для малых – с другой. Для средних предприятий процент получивших финансирование в банках (из числа обратившихся) в 1,7 раза выше, чем для малых. Напротив, малые предприятия получают 1,5 раза чаще средства от частных лиц. Разительные отличия видны при сравнении источников финансирования российских МСП и аналогичных предприятий стран ОЭСР. В то время, как последние используют долевое финансирование (equity financing) и услуги местных банков намного чаще, чем их российские коллеги, российские МСП намного чаще обращаются за финансовой поддержкой к друзьям и родственникам и используют коммерческий кредит поставщиков.

Примерно четверть предприятий не нуждается в кредитах. Для остальных, по их мнению, получение кредита в банке прежде всего затрудняют очень высокие проценты, нереальные требования по поводу залога и гарантий возврата кредита, ограниченность сроков кредитования и длительность процедуры принятия решений. Наличие обеспечения является необходимым условием выдачи кредита. В виде обеспечения кредита банк чаще всего соглашается принять товарно-материальные запасы и ценности или недвижимость. Значительно реже в качестве обеспечения принимаются остаток средств на расчетном счете, готовая продукция, гарантии другой фирмы или другого банка, ценные бумаги.

Значительный удельный вес физических лиц как кредиторов свидетельствует не о кредитной активности, а о том, что такие кредиты являются самым доступным и подчас единственным для малого предприятия способом покрытия дефицита оборотных средств. Путем оформления займа у физического лица, чаще всего работника или собственника предприятия, вовлекается в легальный оборот часть теневого денежного оборота.

В странах с развитой рыночной экономикой в качестве источника финансирования играет огромную роль венчурный капитал и так называемый неформальный венчурный капитал (business angels). В российских условиях подобные инвестиции носят иную по сравнению с зарубежной практикой направленность, о чем говорит их минимальная распространенность среди научно-производственных фирм – традиционной области приложения венчурного капитала. Готовность расширения действующего бизнеса за счет новых участников отмечается (хотя и у небольшого процента предприятий), что можно рассматривать как новый и прогрессивный момент.

## глава V Инновации, технологии, электронная коммерция и МСП

### Инновационные предприятия

Сегодня очевидно, что этап становления инновационного бизнеса в России завершился к 1998 г. Уже к 1993-95 гг. число активно работающих малых инновационных предприятий стабилизировалось. Основная масса возникших к этому времени инновационных предприятий была создана для реализации потенциала, заделы для которого были сформированы в советский период на государственных предприятиях. С их созданием связывались надежды на коммерциализацию многолетних научных и инженерных разработок в первую очередь в машиностроении, приборостроении, производстве инструмента, областях высоких технологий.

Посткризисные годы стали для них определяющими и, возможно, даже более тяжелыми, нежели период кризиса. Инновационные предприятия, созданные в начале перестройки, подошли к естественному рубежу трансформации. Результаты предшествующей деятельности и то, в какой мере им удалось обеспечить непрерывное воспроизводство инноваций, определило их состоятельность и последующие перспективы.

### Рынок научно-технической продукции

Мировой рынок высокотехнологичной и наукоемкой продукции, включающий в себя и рынок возмездной переуступки прав на использование результатов интеллектуальной деятельности, по оценкам зарубежных специалистов достигает двух – трех триллионов долларов. Хотя в России сосредоточено почти 12% ученых и специалистов мира, ее доля на этом рынке – по оптимистичным оценкам – составляет примерно 0,5%.

После резкого падения, начиная с 1998 г., число ежегодно выдаваемых охранных документов, (патентов на изобретения, свидетельств на полезные модели и промышленные образцы) стабилизировалось. При этом стабилизация наступила за счет роста двух последних видов документов при сокращении числа патентов на изобретения. Общее число охранных документов, выданных в 2000 г., составило порядка 23000. Одновременно с этим все последнее время наблюдается устойчивая тенденция роста числа лицензионных договоров и договоров об уступке патента. По сравнению с 1996 годом в 2000 общее число таких договоров увеличилось более чем на 60%, и составило 2113, что, в свою очередь, несколько больше 10% от числа выданных в этом году охранных документов.

Деятельность государства на этом рынке свелась к 10-12% в качестве передающей стороны и к 8-10% – в качестве принимающей, при том, что именно государство до сих пор является крупнейшим собственником, обладающим правами на множество разработок, не только выполненных ранее, но и на вновь проводимые. В то же время активизировались процессы проникновения на российский рынок зарубежных производителей, которые стремятся монополизировать его, в том числе, широко развернув патентно-лицензионную деятельность в России.

Если под «пиратством» во всем мире понимается выпуск контрафактной продукции, включая неправомочное копирование изделий и другие формы недобросовестной конкуренции, то в России «фирмы-паразиты», используя несовершенство законодательства в данной области и оставаясь, как правило, в границах правового поля, стремятся с помощью судебного преследования добросовестных производителей получить от них дополнительную выгоду. Распространенным приемом последних стала, например, официальная регистрация объектов исключительных прав на уже многие годы используемые объекты с целью их последующей уступки законным владельцам на возмездной основе.

### Электронная коммерция

Примерно 30% малых предприятий крупных городов России уже использует какие-либо возможности Интернет, а около 30% оставшихся собирается это сделать в ближайшее время. Основными направлениями использование Интернет являются поиск необходимой информации и деловая переписка по электронной почте. Каждое четвертое МП из числа пользователей Интернет проводит в сети маркетинговые исследования, а каждое пятое использует Интернет для внутрифирменных коммуникаций, операции купли-продажи осуществляют только каждое двадцатое МП. Среди малых предприятий преобладают те, кто стал пользователями сети Интернет относительно недавно, не более 2 лет тому назад (около 70%). Большинство подключенных к Интернет МП работают с сетью от 2 до 5 часов в неделю. Наиболее активными в области использования Интернет являются малые предприятия в отраслях науки и научного обслуживания, отраслей рыночной инфраструктуры,

транспорта и связи, промышленности. Количество МП, имеющих доступ к сети Интернет, в Москве в 2-2,5 раза больше, чем в регионах России.

Основная причина того, что 2/3 малых предприятий не являются пользователями сети Интернет, заключается в финансовой стороне вопроса. Более 40% МП отметили, что использовать Интернет для них дорого, более 20% сослались на отсутствие компьютеров. Около 40% МП не знают, как использовать электронную коммерцию в практической деятельности.

## Часть 3 Политика в области малых и средних предприятий России

### глава VI Институты и направления политики в области предпринимательства

#### Институты политики в отношении сектора МСП

Следует признать, что существующие на сегодня институты не обеспечивают должного участия сектора МСП в политической жизни. Сами предприниматели еще недостаточно четко осознают свои общие интересы, и пока еще не сложились эффективные механизмы, которые делали бы эти интересы важной темой политического диалога. В политическом диалоге от имени предпринимателей часто выступают различные государственные или иные структуры, а язык обсуждения проблем малого и среднего бизнеса во многих случаях сводится к лоббированию с целью выделения средств из бюджетов различного уровня.

Возможное социально-политическое влияние предпринимательского сообщества уменьшается и в связи с тем полузаконным положением, в которое ставит предпринимателей существующая административно-правовая и налоговая системы. Законодательные и ведомственные нормативные положения часто не учитывают сложившиеся нормы деловой практики при отсутствии четких процедур взаимодействия предпринимателей и государственных учреждений. Поэтому мало кто из предпринимателей на сегодня может считать себя неуязвимым от административного преследования.

Информация о вкладе сектора МСП в развитие страны явно недостаточна. Отсюда, в частности, и все еще противоречивое восприятие образа предпринимателя в общественном мнении. С этим же обстоятельством связано и то положение, когда многие решения органов власти принимаются без должного учета влияния этих решений на сектор МСП.

#### Система поддержки малого предпринимательства

Система государственной поддержки была установлена Федеральным законом No 88-ФЗ от 14 июня 1995 г. «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации». Ведомством, на которое возложены задачи проведения государственной политики поддержки предпринимательства, является Министерство по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства.

Система поддержки строится на основании федеральной и региональной программ поддержки малого предпринимательства. В настоящее время действует уже четвертая федеральная программа на 2000-2001 гг.

На региональном уровне более чем в 72 субъектах РФ имеются специализированные органы, занимающиеся проблемой развития предпринимательства. В 73 субъектах РФ действуют региональные программы развития предпринимательства и в 6 регионах программы находятся в стадии разработки. На реализацию программ запланировано в 2002 г. выделить свыше 1600 млн. руб. из средств региональных бюджетов. Объемы бюджетного финансирования существенно различаются от 608 млн. руб. (г. Москва), 200 млн. руб. (Ханты-Мансийский АО) и 116 млн. руб. (Республика Татарстан) до нескольких миллионов рублей в ряде субъектов Российской Федерации.

На федеральном уровне государственным заказчиком федеральных программ является Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства (ФФПМП), образованный в 1995 г. на базе Фонда поддержки предпринимательства и развития конкуренции. В субъектах Федерации действуют 76 региональных фондов. С ними взаимодействует также система негосударственных инфраструктурных организаций, которые занимаются поддержкой малого предпринимательства.

#### Международная деятельность по развитию МСП в России

В течение 90-х годов в нашей стране была проведена очень большая работа по развитию предпринимательства, в основном усилиями иностранных и международных донорских организаций. Объемы выделенных на эти цели средств составили сотни миллионов долларов.

#### Направления политики поддержки и развития малого и среднего предпринимательства в России

Концепция государственной политики поддержки и развития малого предпринимательства в Российской Федерации обсуждалась и была утверждена на заседании Государственного совета РФ в декабре 2001 г. В Концепции сформулированы основные направления совершенствования государственной политики поддержки и развития малого предпринимательства:

- Оптимизация нормативно-правовых основ регулирования малого предпринимательства со стороны государства,
- Развитие системы финансово-кредитной поддержки малого предпринимательства,
- Совершенствование механизмов использования государственного и муниципального имущества для развития системы малого предпринимательства,
- Совершенствование системы налогообложения малого предпринимательства,
- Совершенствование информационной поддержки,
- Укрепление и развитие системы подготовки кадров для малого предпринимательства,
- Активная антимонопольная политика и пресечение недобросовестной конкуренции по отношению к малым предприятиям,
- Совершенствование деятельности органов государственной поддержки малого предпринимательства.

Концепция представляет собой шаг вперед в продолжение аналогичных предыдущих официальных документов (Федеральных программ поддержки малого предпринимательства, докладов МАП России и др.). Концепция не рассматривает вопросы политики в отношении средних предприятий, а среди различных форм малого предпринимательства меньше внимания уделяет предпринимателям без образования юридического лица. Концепция в первую очередь ориентируется на бюджетное финансирование в целях поддержки МП.

Различные предложения и рекомендации в области политики развития предпринимательства в России были в последнее время выдвинуты также рядом международных и зарубежных организаций.

#### глава VII Фискальная и налоговая политика

По данным опросов, среди различных сторон системы налогообложения предприятия на сегодня наиболее острыми считают проблемы, связанные с налоговым законодательством – число налогов, величину совокупных налоговых выплат, частые изменения в налоговом законодательстве и нечеткость, двусмысленность формулировок в нормативных документах. Проблемы, связанные с организацией взимания налогов, – частые изменения процедуры взимания налогов, плохая организация работы налоговых служб, отсутствие своевременной информации о правилах налогообложения, некомпетентность и предвзятое отношение чиновников, невозможность оспорить решения налоговых органов – оказались менее острыми.

Такая ситуация напрямую связана с особенностями бюджетно-налоговой системы России. Доля ВВП, перераспределяемая через государственный бюджет, остается достаточно высокой, также как и несбалансированность обязательств и ресурсов на всех уровнях бюджетной системы. На сегодняшний день непроцентные (не связанные с выплатой задолженностей) обязательства расширенного правительства все еще составляют более 55% ВВП, а долговое бремя – до 50% бюджетных доходов. С институциональной точки зрения, формирование государственного бюджета продолжает осуществляться на основе старых процедур советского типа по методу «от достигнутого». Это означает, что каждое из решений в рамках бюджетного процесса принимается на основе согласовательных процедур внутри узкого круга «заинтересованных» организаций и вне прозрачной процедуры, а бюджетная документация (как плановая, так и отчетная) содержит лишь агрегированные показатели.

Среди отдельных видов налогов наиболее «неприятными» для предприятий являются: налог на добавленную стоимость, налог на прибыль, налог с продаж, взносы в социальные фонды, а также налоги на имущество.

Применение специальных систем налогообложения субъектов малого предпринимательства нередко сталкивается со значительными проблемами. Большинство субъектов малого предпринимательства, имеющих право перейти на упрощенную систему налогообложения, используют традиционную систему, хотя и хотели бы изменить свое положение. Серьезные нарекания предпринимателей в тех регионах, где введен единый налог на вмененный доход, вызывает принудительный характер перехода на данную систему. Крайне острой проблемой считают многие предприниматели принятый подход к введению единого социального налога.

В настоящее время активно обсуждаются различные подходы, направленные на реформирование налоговой системы.

## глава VIII Правовая среда МСП

В настоящее время в России складываются элементы инфраструктуры рынка и гражданского общества. Судебно-правовая система уже не является системой советского типа, хотя еще и не может быть отнесена и к семье западного права. В то время, как гражданское право и судебно-арбитражная система бурно развиваются, российский уголовный и административный процесс нуждается в значительном реформировании.

В системе гражданского права еще имеются многочисленные лакуны и противоречия. Это относится, в частности, к правовому положению субъектов предпринимательства (включая как их создание, так и ликвидацию и банкротство), к вопросам добросовестного ведения бизнеса, и, в особенности, к вопросам, касающимся взаимоотношений предприятий и предпринимателей с государством и его органами.

Применительно к малым и средним предприятиям, проблемой остается отсутствие как специальных упрощенных процедур (административных, налоговых, арбитражных и т.п.) для таких предприятий, так и специального законодательства (например, трудового), учитывающего особенности МСП.

## глава IX Финансовые инструменты для МСП

### Банки

На сегодня в России имеется около 1300 банков, однако структура банковского сектора очень неравномерна, как географически (около 80% активов сосредоточены в Москве), так и по размеру активов. Около 70% активов сосредоточено в 20 крупнейших банках в то время, как у трети банков капитал не превышает 1 млн. евро. Особое место занимает Сбербанк, которому принадлежит 23,5% всех активов.

Доля работающих активов у крупнейших банков, кроме Сбербанка, низка, что свидетельствует о сохраняющейся ориентации на размещение средств за границей. В целом положение в банковском секторе России улучшается и это открывает возможности более широкого кредитования МСП. Однако количество российских банков, кредитующих МСП, еще недостаточно. Многие банки все еще уверены, что легче предоставить один крупный кредит, чем несколько мелких, их системы и процедуры не предназначены для работы с МСП. Кроме того, персоналу банков не хватает навыков и умений для оценки выгодности кредитования малого бизнеса.

### Лизинг

Рынок лизинга уже в определенной степени развит в России, однако точных данных о его масштабах на сегодня нет. Известно, что число лизинговых компаний в последние годы быстро росло и в настоящее время превышает 2000. По оценкам Госкомстата, в 2000 г. размер лизингового рынка составлял 5,8 млрд. руб., что примерно эквивалентно 200 млн. долл. США.

В 2002 г. законодательство о лизинге претерпело существенные изменения. Начиная с февраля лизинг перестал относиться к лицензируемым видам деятельности, введены новые правила амортиза-

ции предмета лизинга. В настоящее время дорабатывается новая редакция закона о лизинге. В целом же на данный момент законодательство о лизинге еще достаточно несовершенно.

#### Микрофинансирование

Первые программы микрофинансирования в России были запущены около 8 лет назад. За все эти годы, несмотря на объективные трудности – отсутствие необходимой нормативно-правовой базы, недостаток опыта, ограниченность в финансовых ресурсах, – происходило ежегодное увеличение числа действующих МФО. Одновременно с ростом числа действующих МФО происходит увеличение предложения микрофинансовых ресурсов в связи с расширением числа клиентов.

#### Схемы гарантирования кредитов

Схемы гарантирования кредитов для МСП реализуются в России при участии нескольких организаций-доноров и международных финансовых организаций, которые уже выделили значительные средства для иллюстрации того, что клиенты из числа МСП могут быть выгодными заемщиками. Длительная и, в основном, успешная работа большинства этих доноров в России послужила уроком для нескольких коммерческих банков и органов государственного управления, которые начинают сами использовать «занесенные» с Запада методы работы и инструменты.

#### Венчурный капитал

Венчурный капитал играет огромную роль во всем мире, позволяя коммерциализировать деловые идеи, поддерживать существующие и создавать новые компании и даже целые отрасли. В России развитие этого сектора финансовых услуг сегодня сталкивается с очень большими – если не непреодолимыми – трудностями, обусловленными тем, что для деятельности венчурного капитала необходим принципиально более высокий уровень развития многих институтов рынка и/или существенно большая интеграция в мировой рынок.

На сегодняшний день развитие венчурного капитала в огромной степени связано и зависит от зарубежных и международных доноров. Национальные инвесторы венчурного капитала практически отсутствуют.

#### Франчайзинг

Определить и оценить уровень развития франчайзинга в Российской Федерации в настоящее время весьма затруднительно, поскольку статистика по франчайзингу практически не велась, кроме того, франчайзинг, как метод ведения бизнеса получил свое развитие в России лишь с 1995 г.

С 1995 по 2001 гг. на российском рынке появилось несколько десятков зарубежных и российских компаний, работающих с применением системы франчайзинга. В последние годы наблюдается интенсивное развитие отечественных франчайзинговых предприятий, которые многое почерпнули из опыта западных франчайзоров.

Факторами, сдерживающими развитие франчайзинга в России, является ограниченный доступ к финансовым ресурсам, непонимание концепции франчайзинга российскими банками, отсутствие у них достаточного опыта предоставления кредитов для малых предприятий, работающих на условиях франшизы.

# Рекомендации

### Развитие институтов политики по отношению к сектору МСП

Основной задачей сегодня является включение сектора МСП в политический процесс на уровне, соответствующем его экономическому и социальному значению.

Среди более конкретных задач, в первую очередь, необходимо отметить следующие:

- Необходимо существенно улучшить информационное обеспечение разработки политики по отношению к МСП:
  - Ликвидировать ведомственную разобщенность и создать механизм обмена информацией о МСП, в первую очередь между Госкомстатом и МНС России,
  - Предусматривать в рамках Федеральной программы статистических работ разработку данных по размерным группам предприятий;
  - Разработать методики выборочных обследований, позволяющие получать достаточно надежные данные о МСП, не прибегая к сплошным переписям;
  - Провести исследования, необходимые для получения достоверной информации о вкладе МСП (реальном и потенциально возможном) в основные показатели социально-экономического развития страны;
  - Разработать методики и провести исследования эффективности программ государственной поддержки предпринимательства, а также деятельности в этой области других программ и организаций;
  - Донести эту информацию до общественного сознания.
- Государственную политику по отношению к предпринимательству следует разрабатывать и координировать на межведомственном уровне с учетом всех ее правовых и политических аспектов:
  - Интересов предпринимателей и работников МСП и их роли в политическом процессе;
  - Вопросов занятости на МСП;
  - Взаимоотношений МСП с различными властными структурами;
  - Налогового вклада МСП;
  - Специфики воздействия на МСП различных мер государственной политики и др.
- Стратегическим приоритетом государственной политики в области МСП должно стать использование и развитие человеческого и инновационного потенциала России:
  - Определение и оптимизация прав на интеллектуальную собственность;
  - Создание инфраструктуры и стимулирование перераспределения ресурсов к эффективным инновационным МСП;
  - Стимулирование научных исследований и инновационной деятельности МСП;
  - Развитие системы образования и повышения квалификации.
- В области совершенствования деятельности государственных административных органов следует стремиться:
  - К возможно более четкому определению и разграничению полномочий и задач различных государственных и муниципальных организаций;
  - К большей ясности и прозрачности административных процедур;
  - К максимально возможному сближению установленных законом обязанностей предпринимателя с фактически действующими обычаями делового поведения.
- Государство может стать катализатором в создании институтов самоорганизации предпринимательского сообщества и его диалога с властью на федеральном, региональном и местном уровне. В этой связи целесообразно:
  - Содействовать созданию законодательства об обязательном участии объединений предпринимателей в принятии органами власти решений, касающихся МСП (аналогичного соответствующему законодательству о профсоюзах);
  - Содействовать широкому вневедомственному обсуждению проблем МСП.

Целесообразно также включить в процесс принятия решений и общественные дискуссии по проблемам, касающимся МСП, также представителей зарубежных и международных организаций на уровне соразмерным с объемом средств, инвестируемым ими в целях развития предпринимательства в России и с уровнем значимости деятельности этих организаций для социально-экономического развития нашей страны.

#### Фискальная и налоговая система

Главной задачей сегодня является повышение предсказуемости в налоговой системе: ее стабилизация и увеличение прозрачности

В этой связи представляются важными следующие конкретные направления реформ:

- Представляется в высшей степени желательным изменить наметившуюся в последнее время тенденцию к формальной централизации бюджетных ресурсов и сбалансировать доходы (в том числе налоговые поступления) и обязательства бюджетов различных уровней с тем, чтобы минимизировать сферу аппаратного «торга» и придать бюджетно-налоговому процессу по возможности более правовой характер. Необходимо также упорядочить систему налоговых льгот.
- Необходимо кардинально упростить систему налогообложения малых и средних предприятий:
  - Свести к минимуму (до 2-3 страниц) комплект документации, представляемых предприятиями;
  - Значительно расширить сферу применения упрощенной системы налогообложения, возможно, распространив ее на все малые и средние предприятия;
  - Упорядочить механизм применения вмененного налога и, возможно, предоставить предприятиям и предпринимателям возможность использовать альтернативные механизмы налогообложения;
  - Принять законодательство о введение общего налогового предела.
- Необходима система информации, позволяющая оценить:
  - Общий налоговый вклад МСП;
  - Изменение этого вклада под воздействием тех или иных изменений в налоговом законодательстве;
  - Оценить потенциальные изменения налогового вклада МСП в случае реализации возможных мер, направленных на легализацию отношений в области недвижимости и других мер экономической политики.

#### Правовая среда МСП

В данной области главной задачей должна стать реформа административного права, направленная на разработку и введение определенных и прозрачных процедур взаимодействия граждан и предприятий с органами власти.

Сегодня важно также продвинуться в решении следующих конкретных вопросов:

Первостепенное значение имеет подготовка и принятие Административного процессуального кодекса РФ. В частности, это позволило бы упорядочить взаимоотношения предприятий и предпринимателей с многочисленными контрольно-проверяющими инстанциями, а также сделать определенной и прозрачной процедуру взимания налогов. Представляется, что именно в данной – т.е. правовой –плоскости лежит решение проблемы оздоровления взаимоотношений граждан и предприятий с органами власти. Кроме того, должны получить практическое решение в соответствии с ГК РФ вопросы гражданской ответственности государства.

Законодательство о государственной регистрации предприятий должно быть не только простым, но в первую очередь должно способствовать добросовестному ведению бизнеса. В этой связи ведение регистров предприятий должно иметь целью предоставление нужной базовой информации всем контрагентам данного предприятия и тем самым обеспечивать безопасные условия для их работы.

Законодательство о банкротстве должно стать менее формализованным, его следует привести в соответствие с реальными условиями сегодняшней российской экономики, усилив в нем роль арбитражных судов; при этом желательно специальное регулирование в отношении относительно небольших предприятий.

В законодательстве о конкуренции следует развивать процедуры защиты частных интересов на основе соответствующих гражданских исков.

Непосредственно применительно к малым и средним предприятиям:

- Необходимы специальные простые судебно-арбитражные процедуры, доступные для малых и микропредприятий;
- В области трудового законодательства необходимо введение для отдельных категорий МСП ряда специфических норм, в частности, обеспечивающих гибкость трудовых договоров в отношении сроков их действия, использования сверхурочных работ, процедур увольнения и др.; в то же время следует разработать правовые механизмы, которые бы обеспечили безопасность труда работников МСП и их социальную защищенность;
- Желательно ввести единое законодательное определение как для всей группы малых и средних предприятий, так и для входящих в нее отдельных подгрупп (микропредприятий, малых и средних предприятий);
- Желательно также, чтобы такое единое определение категорий МСП использовалось в различных разделах законодательства (налоговом, трудовом, о бухгалтерском учете, статистической отчетности и др.).

**Финансовые инструменты для МСП**

Основная задача в данной области состоит в необходимости полноправного участия малых и средних предприятий в предстоящей реформе банковского сектора и финансового рынка России.

Более конкретные направления работы в данной области следующие:

Необходимо развитие конкуренции среди коммерческих банков, которая будет способствовать усилению внимания банков и их заинтересованности в работе с МСП. Одновременно следует способствовать распространению имеющегося успешного опыта работы банков с относительно небольшими предприятиями. Эффективность регулирования со стороны Банка России взаимоотношений коммерческих банков с МСП может быть повышена за счет лучшего информационно-аналитического обеспечения, специально сфокусированного на сектор МСП.

Развитию лизинга в первую очередь препятствует сложившаяся структура собственности и имеющиеся у неэффективных владельцев возможности сохранять свою собственность. Необходимо также совершенствование и устранение противоречий в законодательстве о лизинге.

Направлениями государственной политики в области микрофинансирования, способствующими развитию МСП, могли бы быть:

- Четкое определение отношение власти к деятельности в данной области;
- Внесение определенности в законодательство о кредитной деятельности небанковских структур;
- Создание благоприятного налогового режима для микрокредитования;
- Возможно, предоставление средств организациям, занимающимся микрокредитными операциями.

Для развития в России схем гарантирования кредитов для МСП желательно:

- Четкое определение отношение власти к деятельности в данной области;
- Создание законодательной базы, в частности, внесение необходимых изменений в Гражданский и Бюджетный кодексы;
- Повышение квалификации персонала банков;
- Сотрудничество с международными организациями;
- Создание механизмов управления, способных предотвратить мошенничество.

Развитие в России возможностей венчурного финансирования – в первую очередь для МСП – следует считать одной из ключевых стратегических задач. Однако, поскольку препятствием для этого является весь комплекс обстоятельств, связанных с недостаточным развитием в нашей стране гражданского общества и рыночных отношений, на сегодня возможным решением данной проблемы могло бы стать, вероятно, только создание возможностей для работы здесь иностранных и международных венчурных фондов.

# Часть 1. МАЛЫЕ И СРЕДНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В РОССИИ

# I Малые и средние предприятия в России

**Краткое содержание главы I Малые и средние предприятия в России**

В данной главе дается определение сектора МСП, анализируется его структура, проводится сравнительный анализ размерных категорий хозяйствующих субъектов в России и экономически развитых странах. Проводится анализ состояния субъектов малого предпринимательства и оценивается их вклад в основные экономические показатели. Исследуется территориальная и отраслевая дифференциация уровня развития субъектов малого бизнеса. Оценивается плотность распространения различных субъектов малого предпринимательства по субъектам Российской Федерации. Приводится динамика основных показателей субъектов малого бизнеса в отраслевом и региональном разрезах. В главе также рассматриваются региональные особенности демографии предприятий и предпринимателей без образования юридического лица за период 1999-2001 гг. Характеризуются особенности демографических процессов этих двух форм хозяйствования в целом на уровне России.

Информационной базой данной главы являются:

- Официальные публикации Государственного комитета Российской Федерации по статистике (Госкомстат России)
- Данные, специально рассчитанные на основе первичной информации, полученной государственными органами статистики на федеральном и региональном уровне
- Данные Министерства Российской Федерации по налогам и сборам (МНС России)
- Данные опросов, проведенных негосударственными организациями

В данной главе будут рассматриваться следующие хозяйственные субъекты – представители малого и среднего предпринимательства:

| | | |
|---|---|---|
| Субъекты малого предпринимательства в соответствии с Законом No 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» | — | СМП |
| Малые предприятия (юридические лица) в соответствии с Законом No 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» | — | МП |
| Предприниматели без образования юридического лица в соответствии с Законом No 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» | — | ПБОЮЛ |
| Крестьянские (фермерские) хозяйства в соответствии с Законом No 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» | — | К(ф)Х |
| Крупные и средние предприятия | — | КСП |

Малые, средние и крупные предприятия по размерным группам в зависимости от числа занятых. Границы размерных групп определяются в соответствии с практикой ЕС:

- микро-предприятия
- малые предприятия
- средние предприятия
- крупные предприятия

## I.1 Определение сектора малых и средних предприятий:

В литературе по проблемам малого бизнеса широко распространено утверждение о том, что число малых предприятий в России составляет примерно 900 тысяч и не увеличивается с середины 90-х годов. На основе только этих данных делается вывод, что уровень развития сектора малого (а иногда и среднего) предпринимательства в России значительно ниже, чем в развитых странах.

Эти утверждения не соответствуют действительности и объясняются исключительно различиями в определении круга учета хозяйствующих субъектов, относимых к категории малых в нашей стране и к категории малых и средних – за рубежом.

### I.1.1 Размерные категории субъектов хозяйствования по российскому законодательству

Российское законодательство и государственная статистика с точки зрения размеров выделяют следующие категории субъектов хозяйствования (Диаграмма 1):

- Субъекты малого предпринимательства
- Крупные и средние предприятия

**Диаграмма 1 Структура хозяйствующих субъектов в России**

Круг субъектов малого предпринимательства определен Федеральным законом No 88-ФЗ от 14 июня 1995 г. «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» и включает:

- Предпринимателей без образования юридического лица
- Крестьянские (фермерские) хозяйства
- Малые предприятия (юридические лица), удовлетворяющие следующим двум требованиям:
  - в уставном капитале доля государственной собственности Российской Федерации и субъектов Российской Федерации, муниципальной собственности, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов не превышает 25%. Доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, также не должна превышать 25%;
  - средняя численность работников не превышает следующих предельных уровней:

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

[4] Например, те предприятия и организации, которые по масштабу нельзя отнести к крупным и средним и в то же время они не подпадают под категорию субъектов малого предпринимательства, в частности по критерию структуры уставного капитала.

Хотя законодательно категория субъектов малого предпринимательства включает три основные формы предпринимательства, как правило, говоря о развитии малого бизнеса в России, имеют в виду лишь одну его категорию, а именно малые предприятия – юридические лица, которые и являются объектом статистического учета.

Российское законодательство и государственная статистика не выделяют отдельно категорию среднего предприятия.

### I.1.2 Размерные категории предприятий, используемые в других странах

В большинстве развитых стран система статистического учета основывается на возможности получения результатов деятельности хозяйствующих субъектов в зависимости от размера этих субъектов. Гибкий способ организации статистического наблюдения позволяет вести мониторинг за каждой размерной группой, разрабатывать дифференцированную политику и отслеживать эффективность принятых решений для любой из размерных групп. Широко используется понятие малых и средних предприятий (МСП), причем к этой категории относятся как предприятия – юридические лица, так и индивидуальные предприниматели.

**Диаграмма 2 Структура хозяйствующих субъектов в ЕС**

При этом в разных странах используются различные определения как малых, так и средних предприятий. Критерии отнесения к той или иной размерной группе (категории) хозяйствующих субъектов могут изменяться, но организация учета, основанная на дифференцированном подходе, позволяет обеспечить сопоставимость данных. Основой классификации, как правило, служит численность персонала предприятия и/или объем его оборота.

**Размерные категории предприятий, используемые в Европейском обозрении МСП**

В различных выпусках Европейского обозрения МСП использовались не одинаковые категории малых и средних предприятий. Так, в Обозрении No 1 выделялись группы:

- Микро-предприятия с численностью занятых 0-9 человек
- Малые предприятия с численностью занятых 10-99 человек
- Средние предприятия с численностью занятых 100-499 человек
- Крупные предприятия с численностью занятых 500 человек и более.

В последующих выпусках Европейского обозрения МСП использовались другие группировки. В частности, в Обозрении No 6 использовались следующие категории:

- Микро-предприятия с численностью занятых 0-9 человек
- Малые предприятия с численностью занятых 10-49 человек
- Средние предприятия с численностью занятых 50-249 человек
- Крупные предприятия с численностью занятых 250 человек и более.

Критерии отнесения хозяйствующих субъектов к сектору малых и средних предприятий, используемые в разных странах, представлены в Приложении 3 к данной главе.

## I.2 Вклад сектора МСП в основные экономические показатели

Основные факты относительно МСП в зарубежных странах состоят в том, что вклад этих предприятий в общую численность всех предприятий, общую занятость и их доля на рынке (измеряемая, например, долей выручки МСП в ее общем объеме) достаточно велики. По данным Европейского обозрения МСП No 6 эти величины равны:

| | |
|---|---|
| Доля МСП в общей численности предприятий | 99,8% |
| Доля МСП в общей занятости | 65,8% |
| Доля оборота (выручки) МСП в общем объеме выручки | 56,7% |

Из-за отсутствия данных получить аналогичные оценки для России затруднительно. Тем не менее, на основе экспертных оценок можно с большой уверенностью обозначить интервалы, в которых лежат соответствующие параметры.

| | |
|---|---|
| Доля МСП в общей численности предприятий | не менее 90% |
| Доля МСП в общей занятости | не менее 45% |
| Доля выручки (оборота) МСП в общем объеме выручки | не менее 40% |

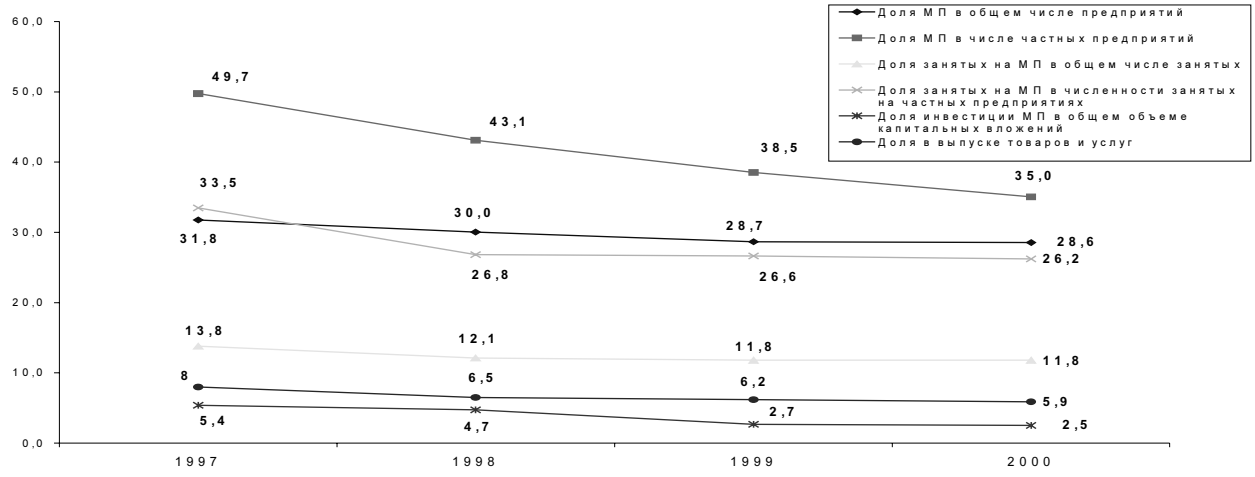
### I.2.1 Вклад субъектов малого предпринимательства

По состоянию на 1 января 2001 г. в Российской Федерации зарегистрировано 4 245,2 тыс. индивидуальных предпринимателей (включая глав крестьянских фермерских хозяйств) и 3 346,5 тыс. организаций, из которых чуть менее 30% составляют малые предприятия[5].

С учетом занятых на малых предприятиях, в сфере индивидуального предпринимательства, а также в крестьянских фермерских хозяйствах в 2000 г. в секторе малого бизнеса работало порядка 21-25% от общей численности занятого населения[6]. При этом если из общей численности занятых вычесть численность работников государственной власти и местного самоуправления, то эта доля возрастет до 27 -30%.

Что касается непосредственно малых предприятий, то по итогам деятельности в 2000 г. их число составляло 28,6% от всех предприятий и организаций (и 35,0 от общего числа предприятий частной формы собственности), на них работало 11,8% от общего числа занятых в экономики (и 26,2% от занятых на частных предприятиях). (Таблицы 1, 2 Приложения 4 к данной главе). Доля выпуска МП в валовом выпуске всех отраслей экономики составила 5,9%. Ими было произведено 2,5% от общего объема инвестиций в основной капитал. Отрицательная динамика этих показателей обусловлена сокращением числа этих хозяйственных субъектов. (Диаграмма 3).

**Диаграмма 3 Вклад малых предприятий в основные макроэкономические показатели**



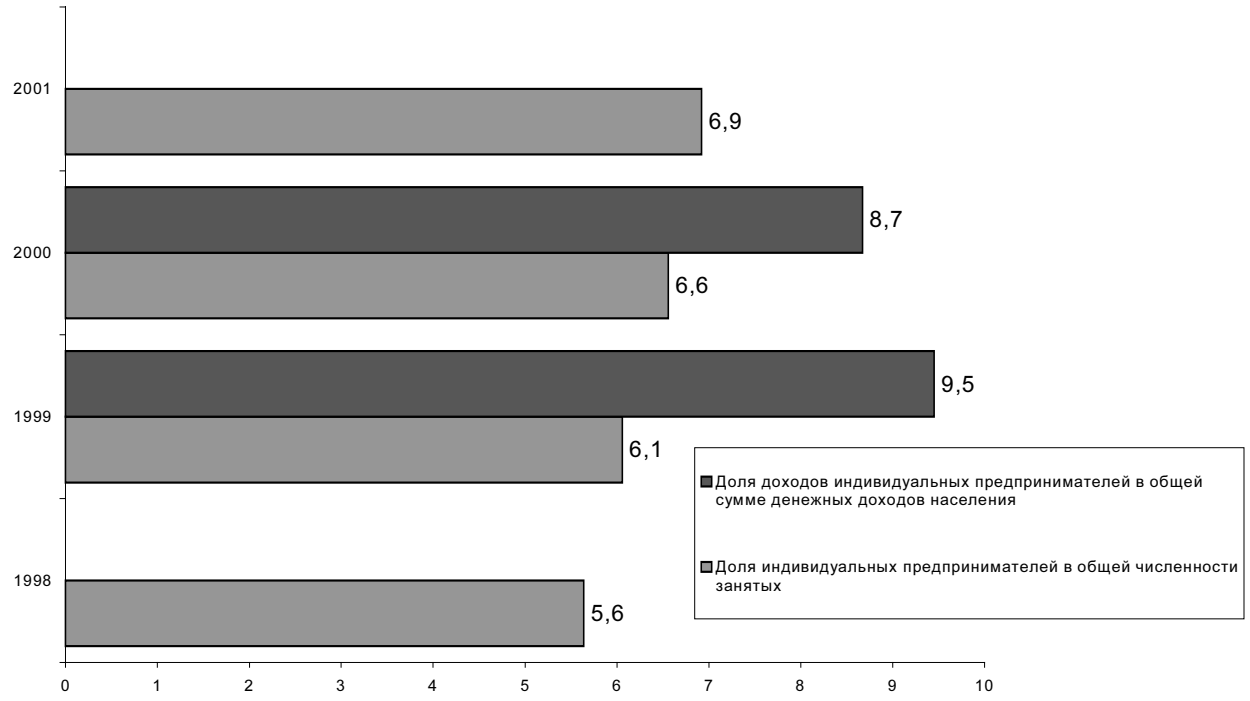

[5] Россия в цифрах, 2001г. Официальное издание Госкомстата России. Малое предпринимательство в России, 2001, официальное издание Госкомстата России. Данные формируются из баланса денежных доходов и расходов населения.
[6] Расчет на основе данных Госкомстата и МНС.

Важным показателем, отражающим роль малых предприятий в экономике России, является величина налогового вклада. По экспертным оценкам, доля поступления налоговых платежей в контролируемый МНС России консолидированный бюджет от МП в целом не превышает 8-10% и в 2001 г. составила 150-160 млрд. руб.[7] (см. главу Фискальная и учетная политика).

Доля индивидуальных предпринимателей в общей численности занятых из года в год увеличивается, достигнув 6,9% по итогам 2001 г. против 5,6% в 1998 г. Значение этой формы бизнеса с точки зрения занятости населения в России возрастает. По итогам 2000 г. доля этого сегмента в числе всех субъектов малого бизнеса составила 78,8%, в 1998 г. эта доля составляла 76,0%.

Индивидуальные предприниматели формируют порядка 8-10 % денежных доходов населения. Хотя в 2000 г. произошло сокращение доли доходов индивидуальных предпринимателей в общей сумме денежных доходов на 8,4% процентных пункта, в абсолютном выражении денежные доходы индивидуальных предпринимателей выросли на 22,2%. (Диаграмма 4).

**Диаграмма 4 Вклад ПБОЮЛ в отдельные общеэкомические показатели, %[8]**

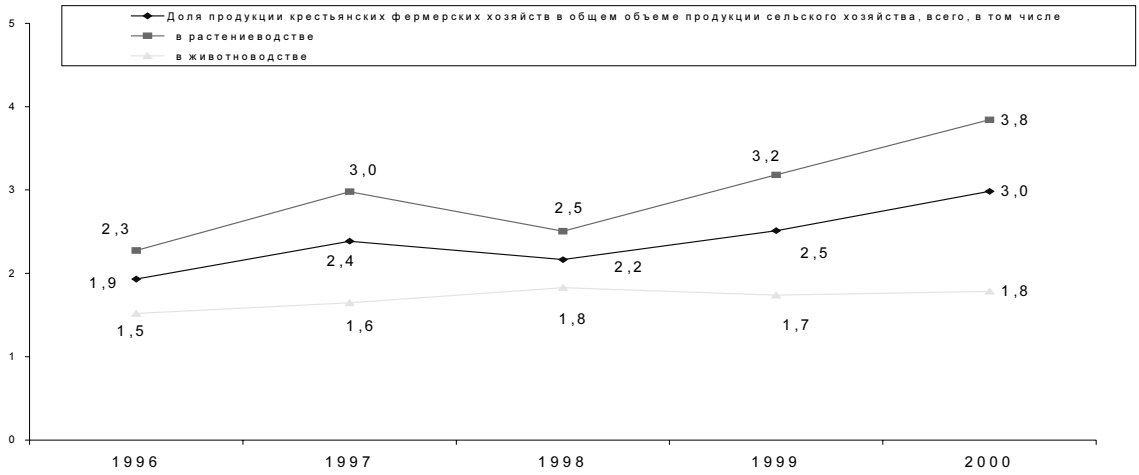



Налоговый вклад индивидуальных предпринимателей, применяющих традиционную систему налогообложения, в 2000 г. составил 2 903,8 млн. руб., то есть менее 0,3% от налоговых поступлений в консолидированный бюджет. В 2001 г. налоговые поступления от индивидуальных предпринимателей – плательщиков единого налога на вмененный доход, составили 15,7 млрд. руб. (59,0% от общих поступлений от налога). В целом по России доля поступлений единого налога в консолидированном бюджете составила 1,0%. Индивидуальные предприниматели, ведущие упрощенную систему налогообложения, выплатили за 2001 г. 888,9 млн. руб., всего же по этой налоговой системе поступления составили 5 888,2 млн. руб., в том числе в федеральный бюджет 2 034, 0 млн. руб. В целом по России доля поступлений единого налога за 2001 г. от применения упрощенной системы налогообложения в консолидируемом бюджете оценивается на уровне 0,3%.[9] (см. главу Фискальная и налоговая политика)

Вклад третьего субъекта малого предпринимательства – крестьянских фермерских хозяйств – в экономику страны имеет положительную тенденцию, о чем свидетельствует возрастание доли продукции фермеров в общем объеме сельскохозяйственной продукции, в 2000 г. достигшее отметки 3,0% (58% роста по сравнению с 1996 г.) (Диаграмма 5).

[7] По данным МНС России.
[8] По данным, предоставленным МНС и данным, опубликованным в сборнике «Россия в цифрах, 2001», официальное издание Госкомстата России.
[9] По данным МНС России.

**Диаграмма 5 Удельный вес крестьянских хозяйств общем объеме производства основных видов сельскохозяйственной продукции[10]**




## I.2.2 Плотность субъектов малого предпринимательства на 1 тысячу населения

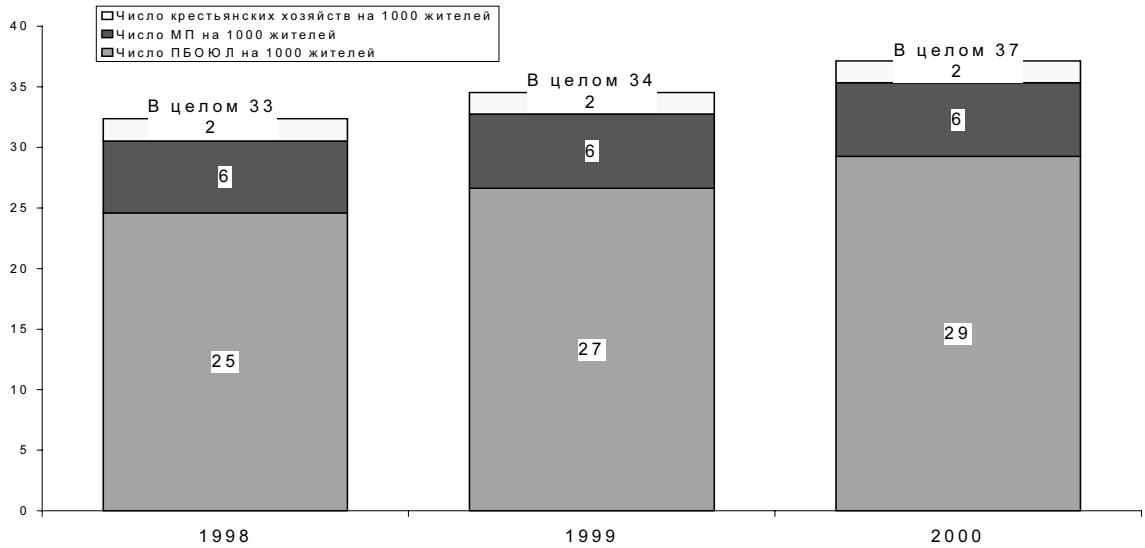
Общепризнанным показателем развития сектора предпринимательства является плотность малого предпринимательства, рассчитываемая как число субъектов бизнеса в расчете на 1 000 жителей.

В 2000 г. на 1 000 россиян приходилось в среднем 37 субъектов малого предпринимательства (МП, ПБОЮЛ и крестьянские (фермерские) хозяйства), что близко значению аналогичного показателя в промышленно развитых странах. При этом следует учесть два момента:

- применительно к России при расчете данного показателя учитывались только официально зарегистрированные предприниматели;
- в экономически развитых странах в сектор предпринимательства входят и средние предприятия, с численностью занятых до 249 чел., которые в нашем случае из-за отсутствия данных не были включены.

С учетом этих обстоятельств значение показателя плотности распространения бизнеса для России было бы еще выше. Обнадеживающе выглядит и динамика числа субъектов малого предпринимательства на 1 000 жителей, так в 1998 г. оно составляло лишь 33 единиц, а в 2000 г. уже 37. (Диаграмма 6).

**Диаграмма 6 Число субъектов малого предпринимательства на 1000 жителей, ед.[11]**




[10] Расчет на основе «Россия в цифрах, 2001», официальное издание Госкомстата России.
[11] Расчет на основе сборников «Российский статистический ежегодник, 2001», «малое предпринимательство в России, 2001».

В то же время по другим показателям разрыв в уровнях развития малого бизнеса в России и экономически развитых странах достаточно велик. В частности, в странах ЕС в сектор малого бизнеса вовлечено 66,7%[12] занятого населения, в России эта доля составляет порядка 25%. Вклад малых предприятий ЕС в выпуск продукции промышленности – 20%[13], тогда как в Российской Федерации только 4,3%[14]. Очевидно, что несмотря на увеличение масштабов, российский малый бизнес еще не реализовал свой потенциал и не занял надлежащего места в хозяйстве страны.

### I.2.3 Оценка вклада средних предприятий и структура вклада МСП

Поскольку категория «средних предприятий» законодательно не определена, официальной статистикой она не отслеживается. Все данные по этой группе хозяйствующих субъектов могут быть получены только после специальной обработки баз данных по предприятиям на уровне субъектов Российской Федерации.

Далее в этом разделе приводятся результаты таких расчетов, выполненных на базе информации по Республике Татарстан. Выбор этого региона был связан как со схожестью структуры экономики Татарстана с общероссийской, так и с пониманием важности исследования среднего предпринимательства со стороны Государственного комитета Республики Татарстан по статистике.

Для Республики Татарстан данные по ряду показателей по всем субъектам экономики были пересчитаны для размерных групп, выделенных в соответствии с методологией Европейского обозрения. Тем самым впервые представилась возможность сопоставления уровня развития малого и среднего предпринимательства в ЕС и в России (на примере одного из регионов) по размерным группам по следующим показателям:

- число хозяйствующих субъектов,
- их средний размер,
- численность занятых,
- величина выручки.

Величина выручки распределена только по размерным группам предприятий (юридических лиц), ввиду невозможности получения аналогичного распределения выручки для размерных групп ПБОЮЛ.

Итак, по итогам деятельности в 2000 г. в Республике Татарстан с учетом предпринимателей без образования юридического лица функционировало 120,8 тыс. хозяйствующих субъектов, на которых было занято 1 631,1 тыс. работников. При этом в секторе малого и среднего бизнеса было задействовано 119,9 тыс. предприятий и предпринимателей, которые предоставляли рабочие места 756 тыс. работникам.

[12] OECD SME Outlook, 2000, стр. 7.
[13] Там же, стр. 10, Фирмы с занятыми до 50 человек.
[14] Оценка Госкомстата России на 01.10.00.

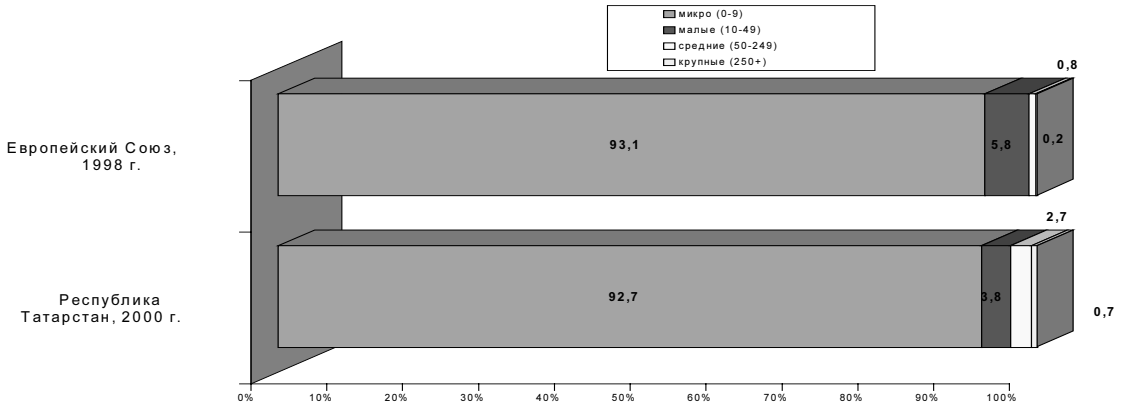
**Таблица 1[15] Основные показатели деятельности хозяйствующих субъектов (по Республике Татарстан – 2000, Европейский Союз – 1998)**

| | | *Сектор малых и средних предприятий* | | | | *Крупные (250+)* | *Всего* |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | *микро (0-9)* | *малые (10-49)* | *средние (50-249)* | *Всего* | | |
| Количество хоз. субъектов, тыс. ед. | Республика Татарстан | 112,0 | 4,6 | 3,3 | 119,9 | 0,9 | 120,8 |
| | Европейский Союз | 18 040,0 | 1 130,0 | 160,0 | 19 330,0 | 38,0 | 19 370,0 |
| Среднесписочная численность, тыс. чел. | Республика Татарстан | 270,7 | 111,5 | 373,8 | 756,0 | 875,0 | 1 631,1 |
| | Европейский Союз | 38 360,0 | 21 320,0 | 14 870,0 | 74 550,0 | 38 680,0 | 113 230,0 |
| Средний размер предприятия (численность занятых на 1 предприятие) | Республика Татарстан | 2,4 | 24,2 | 113,2 | 6,3 | 970,1 | 13,5 |
| | Европейский Союз | 2,1 | 18,9 | 92,9 | 3,9 | 1 017,9 | 5,8 |
| Выручка от продаж | Республика Татарстан, млн. руб. | 13310, 7 | 27 843,3 | 56 240, 8 | 97 394,8 | 265 559,5 | 362 954,2 |
| | Европейский Союз, млн. евро | 3608000,0 | 3390000,0 | 3680000,0 | 9665000,0 | 8 170 000,0 | 18 848 000,0 |
| Выручка в расчете на 1 предприятие | Республика Татарстан, тыс. руб. | 118,8 | 6 042,4 | 17 032,3 | 812,0 | 294 411,8 | 3 003,4 |
| | Европейский Союз млн. евро | 0,2 | 3,0 | 23,0 | 0,5 | 215,0 | 1,0 |
| Выручка в расчете на 1 занятого | Республика Татарстан, тыс. руб. | 49,2 | 249,7 | 150,5 | 128,8 | 303,5 | 222,5 |
| | Европейский Союз, млн. евро | 0,1 | 0,2 | 0,2 | 0,1 | 0,2 | 0,2 |

Данные, представленные в таблице 1, демонстрируют, что как в ЕС так и в Республике Татарстан практически в каждой размерной группе преимущественно функционируют хозяйственные субъекты с численностью занятых, близкой к нижней границе, установленной для соответствующих размерных групп. Наиболее показательной является ситуация с самой маленькой (от 0 до 9 человек занятых), но и самой многочисленной по числу субъектов группой, где средний размер как в Татарстане так и в Европе – 2 человека. Сопоставление средних размеров предприятий Татарстана и ЕС во всех размерных группах показало: за исключением крупных предприятий средний размер хозяйствующих субъектов был выше в Республике Татарстан.

Достаточно интересным представляется сравнение структуры формирования основных показателей хозяйствующими субъектами различного размера.

**Диаграмма 7[16] Сравнительная структура хозяйствующих субъектов (Республика Татарстан, 2000г. и Европейский Союз 1998 г.), % от общего числа хозяйствующих субъектов**



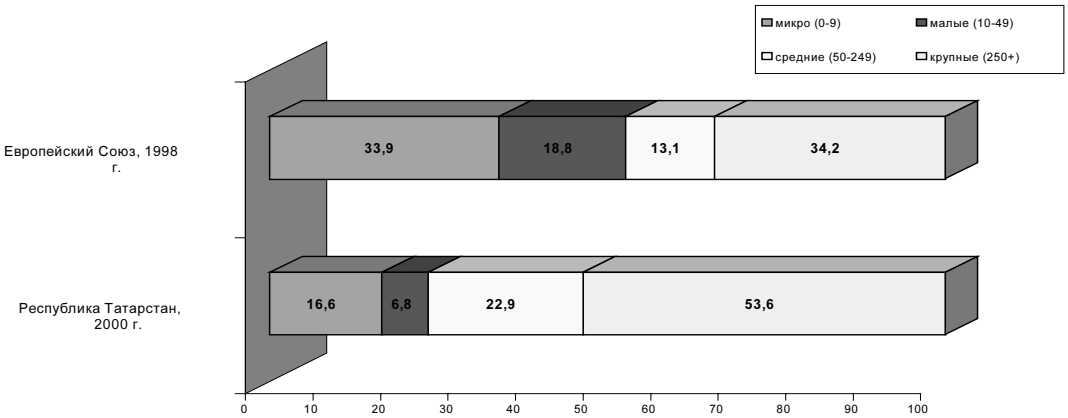

[15] Расчет по данным, предоставленным Госкомстатом Республики Татарстан, Министерством Российской Федерации по налогам и сборам, данным Госкомстата России. Данные по ЕС приведены из Европейского Обозрения малых и средних предприятий, номер 6.

[16] При распределении предприятий учтены и ПБОЮЛ, данные по которым предоставлены МНС России. Учет наемных работников в этом секторе и распределение ПБОЮЛ по размерным группам произведен на основе оценок Госкомстата России 1998 г.

Диаграмма 7 позволяет отчетливо видеть структурное сходство. Так, в республике Татарстан 92,7% хозяйствующих субъектов – это хозяйствующие единицы, численность занятых на которых не превышает 9 человек. В Европейском Союзе эта доля в 1998 г. составляла 93,1%. В целом же на долю сектора малого и среднего бизнеса, исходя из критериев, действующих в Европе, в Татарстане приходится 99,3% хозяйствующих субъектов, в Европейском Союзе – 99,8. Минимальный вклад в число субъектов экономики и в том и другом случае принадлежит крупным предприятиям – менее одного процента.

Что касается структуры занятости, то в секторе малого и среднего бизнеса в Европейском Союзе занято 65,8% от их общего числа, в Республике Татарстан – только 46,4%. Проблема занятости в рассматриваемом субъекте Российской Федерации решается за счет крупных предприятий, где трудятся 53,6% от общего числа занятых (против 34,2% для Европы). (Диаграмма 8).

**Диаграмма 8[17] Сравнительная структура занятых (Республика Татарстан, 2000г. и Европейский Союз 1998 г.), % от общей численности занятых**

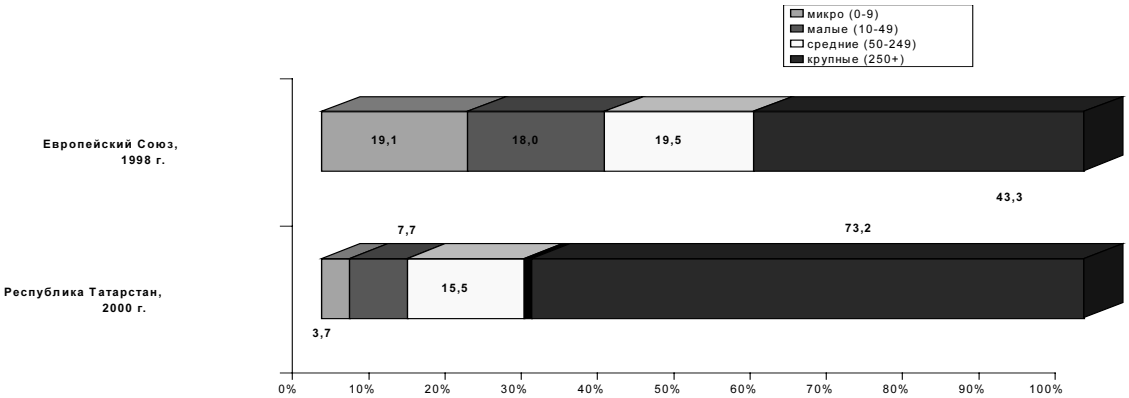



На средние предприятия Республики Татарстан в 2000 г. приходилась довольно большая доля занятых – 22,9%, тогда как в Европейском Союзе доля занятых на этих предприятиях была практически в два раза меньше.

Относительно структуры формирования выручки, можно констатировать, что бОльшую ее часть в Татарстане получают крупные предприятия – 73,2%, составляющие 0,7% от общего числа хозяйствующих субъектов в регионе. В Европейском Союзе структура выручки распределена более равномерно: сектор крупных предприятий – 43,3% и сектор малых и средних предприятий – 56,7%.

Средние предприятия в Татарстане и ЕС обеспечивают примерно равный вклад в формирование выручки. Низкая по сравнению с Европой доля выручки по первым двум самым маленьким размерным группам (от 0 до 9 и от 10 до 49) в Республике Татарстан связана, прежде всего, с тем, что из-за отсутствия исходных данных не была учтена выручка по ПБОЮЛ. (Диаграмма 9).

**Диаграмма 9 Сравнительная структура формирования выручки (Республика Татарстан, 2000г. и Европейский Союз 1998 г.), % от общей суммы выручки по всем предприятиям**




[17] При распределении занятости учитывались данные по ПБОЮЛ, предоставленные МНС России. Учет наемных работников в этом секторе и распределение ПБОЮЛ по размерным группам произведен на основе оценок Госкомстата России 1998 г.

Как уже отмечалось выше, в Европейском обозрении МСП No 1 МСП были установлены другие границы размерных групп, приведем сравнительную структуру хозяйствующих субъектов и распределение численности занятых по размерным группам предприятий, представленным в Европейском обозрении МСП No 1 для Республики Татарстан и ЕС. (Диаграммы 21, 22).

**Диаграмма 10 Сравнительная структура хозяйствующих субъектов (Республика Татарстан, 2000г. и Европейский Союз 1988 г.), % от общего числа хозяйствующих субъектов**

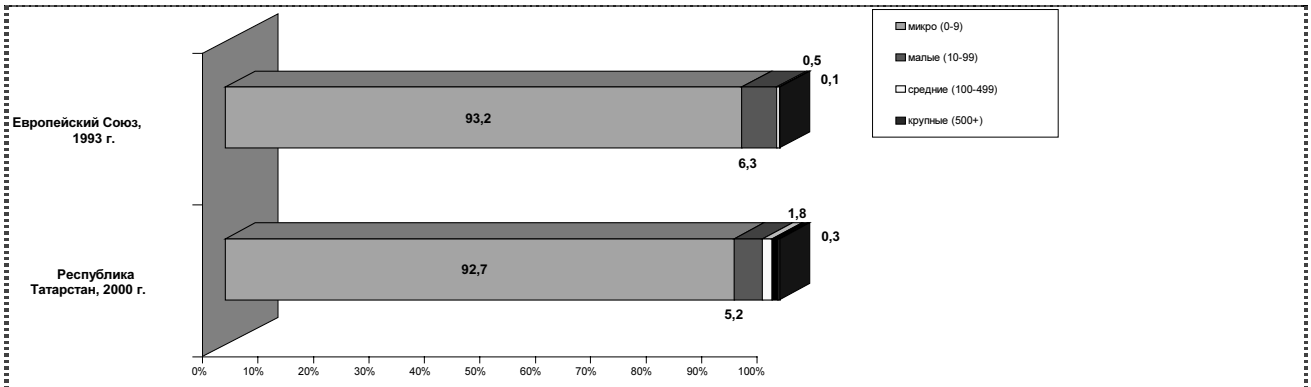
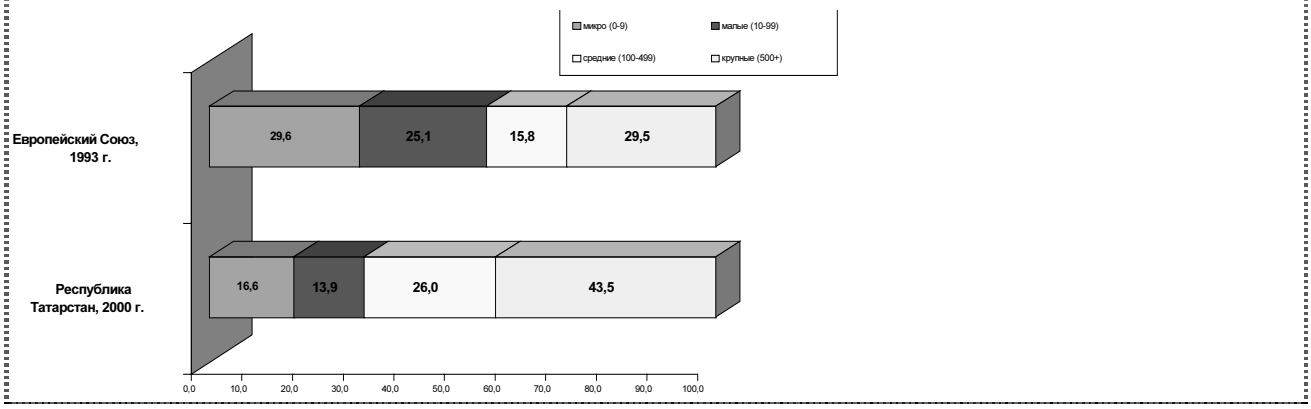


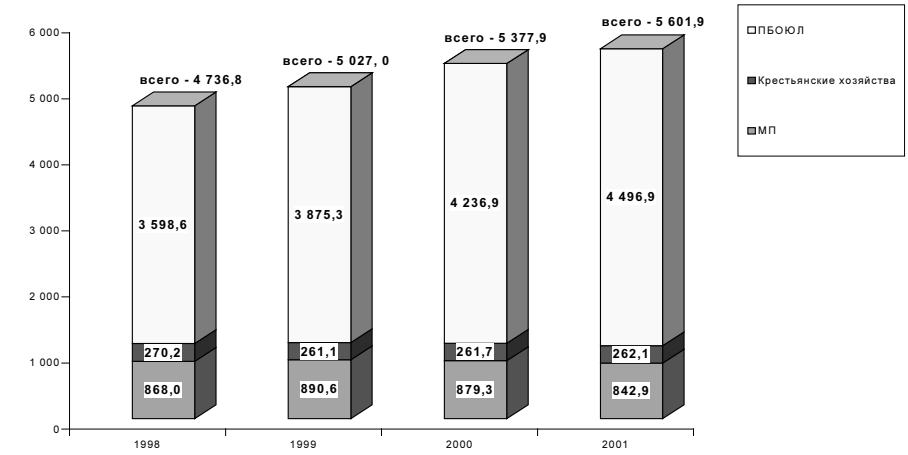

**Диаграмма 11 Сравнительная структура занятости (Республика Татарстан, 2000г. и Европейский Союз 1988 г.), % от общей численности занятых**




## I.3 Динамика развития СМП

Одним из основных показателей развития является динамика числа хозяйствующих субъектов, участников этого сектора, представленная на Диаграмме 12.

**Диаграмма 12 Динамика числа субъектов малого предпринимательства, тыс.**[18]




[18] Данные по МП – Сборник «Малое предпринимательство в России, 2001», 2001г. – на 1 октября 2001 г., данные, предоставленные Госкомстатом России в МАП России.

В целом наблюдается рост числа субъектов малого предпринимательства. Рост происходит в основном за счет увеличения численности индивидуальных предпринимателей, ежегодный темп прироста которых можно оценить на уровне 7%. Число малых предприятий, начиная с 2000 г., имеет тенденцию к сокращению, во многом это обусловлено их перерегистрацией в другую юридическую форму – в предпринимателей без образования юридического лица. Такие сдвиги в форме организации бизнеса в секторе малого предпринимательства обусловлены рядом льгот и существованием у ПБОЮЛ некоторых преимуществ в организации управления и формирования отчетности, отсутствием ограничений на число наемных работников. Число крестьянских (фермерских) хозяйств после незначительного сокращения в 1999 г. имеет устойчивый, хотя и небольшой (0,2%), ежегодный прирост.

Вторым важным показателем развития является динамика числа занятых в данном секторе экономики. К сожалению, из-за существующей системы статистического наблюдения за субъектами малого предпринимательства, число наемных и неоплачиваемых семейных работников в крестьянских (фермерских) хозяйствах, а также в сфере предпринимательской деятельности без образования юридического лица можно оценить лишь косвенно, по данным обследования населения по проблемам занятости. Программа обследования населения по проблемам занятости наряду с формальной учитывает и неформальную занятость. (Диаграмма 13, Таблица 2).

**Диаграмма 13. Динамика числа работников в секторе малого предпринимательства**

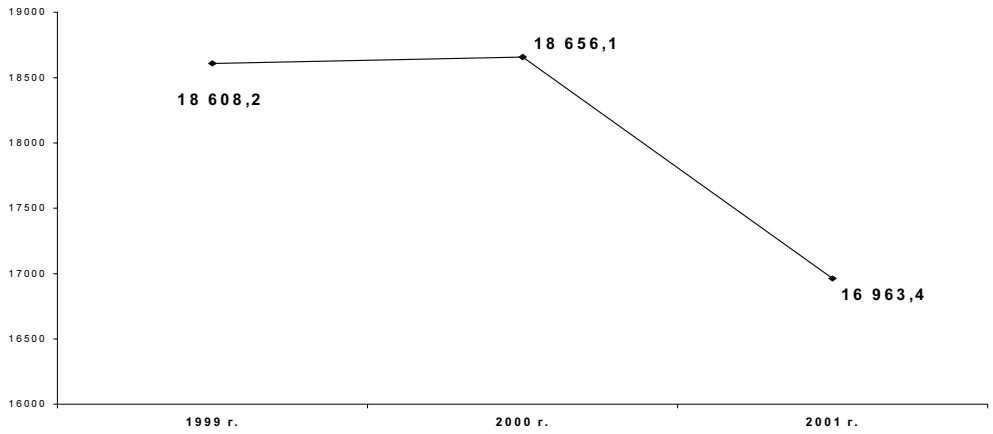


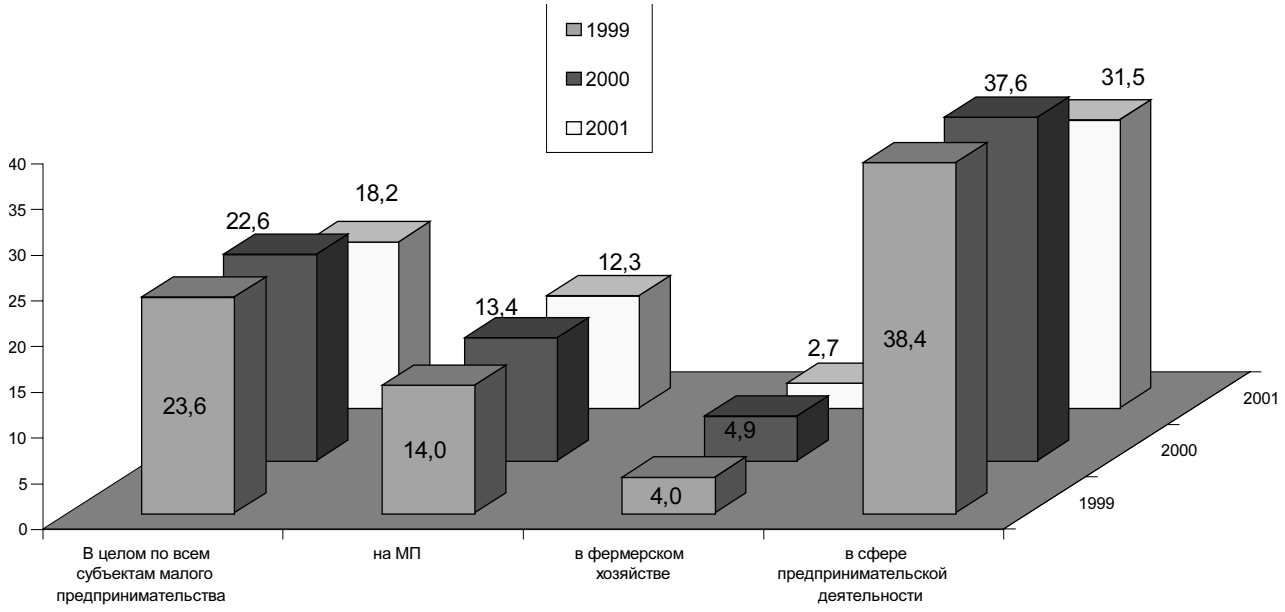

**Таблица 2. Динамика числа работников в секторе малого предпринимательства**

| *Показатель* | *в тыс.* | | | *темп прироста, %* | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | *1999* | *2000* | *2001* | *2000 к 1999* | *2001 к 2000* | *2001 к 1999* |
| Общая численность занятых в секторе малого предпринимательства на постоянной основе | 18608,2 | 18656,1 | 16963,4 | 0,3 | -9,1 | -8,8 |
| в том числе: | | | | | | |
| Общая численность занятых на МП[19] | 7544,2 | 7621,1 | 7338,4 | 1,0 | -3,7 | -2,7 |
| Занятое население в фермерском хозяйстве[20] | 354,0 | 411,0 | 438,0 | 16,1 | 6,6 | 23,7 |
| Занятое население в сфере предпринимательской деятельности[21] | 8145,0 | 7930,0 | 6247,0 | -2,6 | -21,2 | -23,3 |
| Занятое население по найму у физических лиц,[22] | 2565 | 2694 | 2940 | 5,0 | 9,1 | 14,6 |
| Численность занятых по месту основной работы | 14210,9 | 14442,8 | 13879,3 | 1,6 | -3,9 | -2,3 |
| в том числе: | | | | | | |
| Среднесписочная численность занятых на МП | 6486,9 | 6596,8 | 6437,3 | 1,7 | -2,4 | -0,8 |
| Занятое население по месту основной работы в фермерском хозяйстве | 340,0 | 391,0 | 426,0 | 15,0 | 9,0 | 25,3 |
| Занятое население по месту основной работы в сфере предпринимательской деятельности без образования юридического лица | 5020,0 | 4950,0 | 4278,0 | -1,4 | -13,6 | -14,8 |
| Занятое население по месту основной работы по найму у физических лиц | 2364,0 | 2505,0 | 2738,0 | 6,0 | 9,3 | 15,8 |

[19] «Малое предпринимательство в России, 2001», данные, предоставленные МАП России. 2001 – на 1 октября 2001 г.
[20] Обследование населения по проблемам занятости, май 2001 и ноябрь 2001, Госкомстат России. Средние за февраль –ноябрь соответствующего года.
[21] Там же.
[22] Там же.

За последние три года число занятых в малом предпринимательстве сократилось на 8,8%. Это снижение, бесспорно, негативный момент, поскольку значение этого показателя и так было ниже, чем в промышленно развитых странах. Особенно резкое снижение численности работников произошло в сегменте индивидуального предпринимательства в 2001 г. – на 23,3% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Отчасти это связано со стремлением «подстраховать» себя в связи с ожидаемым законодательным ограничением числа наемных работников у «индивидуалов». Данный вывод подтверждается динамикой работающих по найму у физических лиц, где достаточно высока доля неформальной, нерегистрируемой занятости. Можно предположить, что вместо легальной занятости часть наемных работников у ПБОЮЛ перестали формализовывать свой статус.

**Диаграмма 14 Доля работников, занятых на условиях вторичной занятости, в общей численности работающих в малом бизнесе, в %**

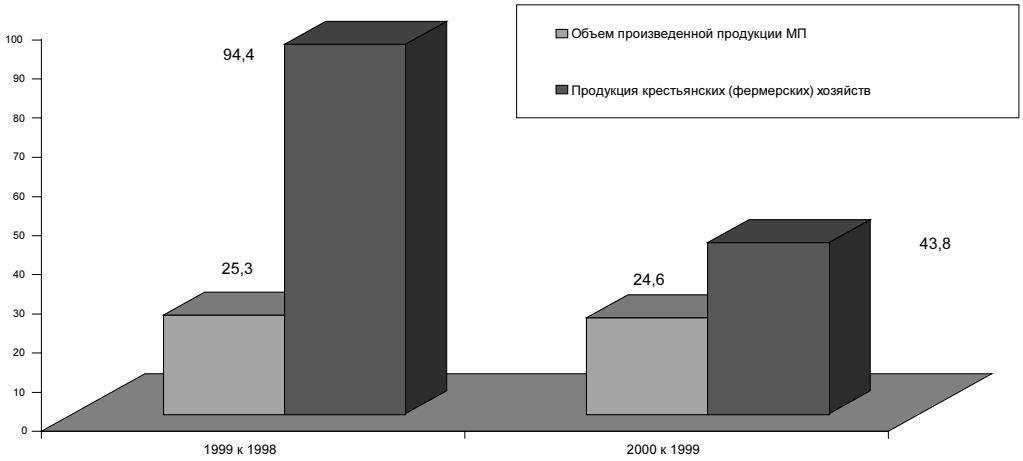



Наиболее быстрыми темпами сокращается численность работников, привлеченных на условиях вторичной занятости. Действительно, если в 1999 сектор малого предпринимательства был дополнительным местом работы для 23,6% от общего числа его работников, то в 2001 году – только для 18,2%. (Диаграмма 14). Сокращение занятых по основному месту работы идет медленнее, что отражает положительную тенденцию формирования в малом предпринимательстве устойчивого кадрового состава. Понижается столь значимая на начальном этапе реформирования российской экономики роль малого бизнеса как источника дополнительного заработка. На современном этапе бизнес все чаще становится основным местом работы, основным источником доходов для вовлеченных в него людей.

В 2000 г. происходит закрепление положительной тенденции наращивания объемов производства в малом бизнесе. С учетом индекса потребительских цен (ИПЦ) прирост выпуска в 2000 г. по сравнению с 1999 по двум субъектам предпринимательства (МП и крестьянским (фермерским) хозяйствам) составил 43,2%, при этом объемы производства фермерских хозяйств росли в два раза быстрее. (Диаграмма 15)[23]. Немаловажным является то обстоятельство, что темпы роста производства значительно превышали темпы роста занятых, то есть увеличение объемов происходило за счет увеличения производительности труда, и, следовательно, росла эффективность функционирования этих субъектов малого предпринимательства.

[23] Расчет на основе сборников «Малое предпринимательство в России, 2001», «Российский статистический ежегодник».

**Диаграмма 15 Динамика объема произведенной продукции, % (с учетом ИПЦ)**



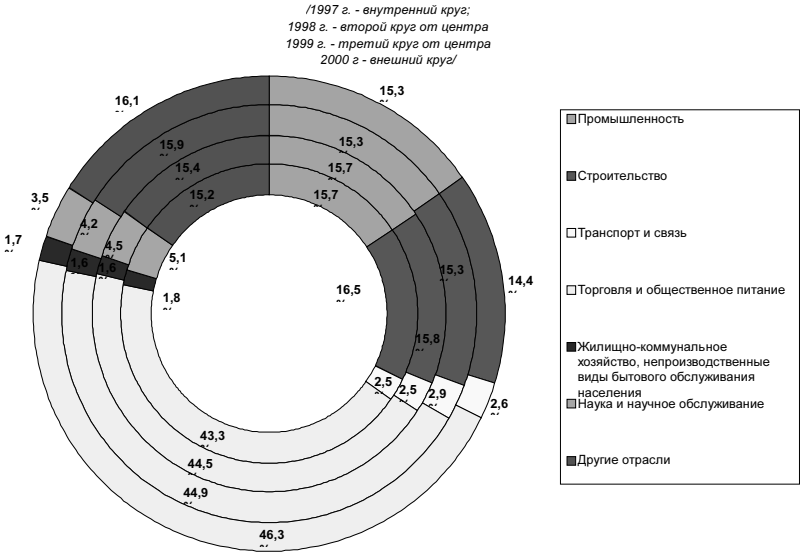

Из-за несовершенства в организации статистического наблюдения наиболее представительным показателем, который может дать косвенное представление о масштабах деятельности предпринимателей без образования юридического лица, является сумма валового совокупного годового дохода, полученная на основе деклараций о доходах ПБОЮЛ. По данным МНС в 2000 г. она составила 324 571 млн. руб., что на 22,2% больше предыдущего года.

## I.4 Отраслевая и региональная структура СМП

### I.4.1 Отраслевая структура малых предприятий – юридических лиц

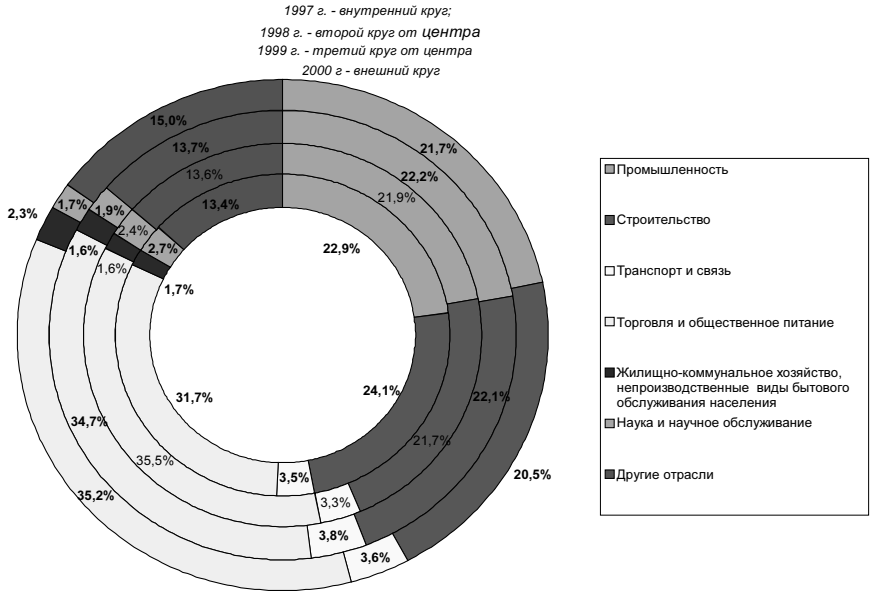
Наиболее представительная и регулярно обновляемая информационная база существует только по одному из субъектов малого бизнеса – по малым предприятиям. Согласно официальным данным Госкомстата России, отраслевая структура МП в течение последнего ряда лет остается практически неизменной. Сфера услуг является предпочтительной для малых предприятий, что вполне отвечает специфике малых форм хозяйствования. Отчасти отраслевая структура МП объясняется условиями переходной экономики, унаследовавшей диспропорции планового хозяйства, делавшего акцент на производственный сектор и, как следствие, приведшими к образованию большой рыночной ниши в сфере услуг. Общие условия хозяйствования (разрушенный производственный сектор непривлекателен даже для крупных и средних предприятий) также сыграли роль в формировании отраслевой структуры МП. (Диаграмма 16).

**Диаграмма 16 Распределение числа МП по отраслям экономики, %**



По итогам 2000 г. в сфере торговли и общественного питания функционировало 46,3% МП от общего их числа. Следующими по распространенности среди малых предприятий являются промышленность и строительство. Удельный вес числа предприятий этих отраслей на 1 января 2001 был зафиксирован на уровне 15,3% и 14,4%, соответственно. В структуре занятости МП также наблюдается доминирование торговли и общественного питания. К началу 2001 г. здесь трудилось 35,2% от общего числа работников, вовлеченных в сектор малых предприятий (Диаграмма 17). В промышленности и строительстве они обеспечивали 21,7% и 20,5% рабочих мест, соответственно.

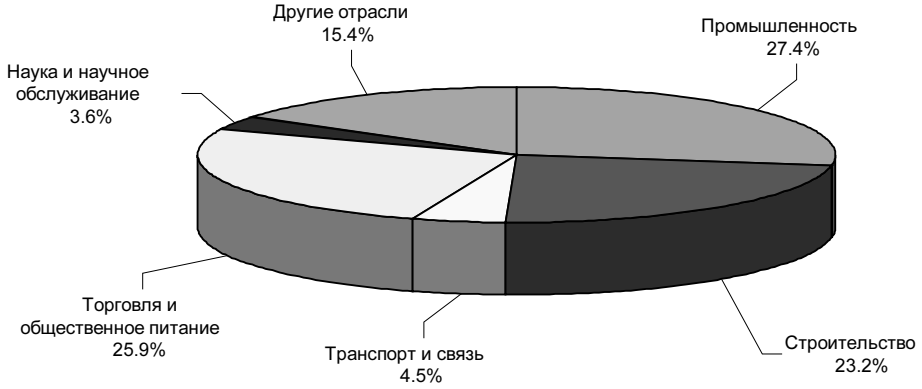
**Диаграмма 17 Распределение общей численности занятых на МП по отраслям экономики**




Сфера торговли и общественного питания обеспечивала 25,9% от всего объема продукции и услуг по МП. На долю промышленности приходится порядка 27,4% всего объема продукции (работ, услуг) малых предприятий (Диаграмма 18).

Это самый высокий процент по вкладу в формирование показателя выпуска. Столь широкая распространенность такого вида деятельности как промышленность, требующего больших капитальных вложений и имеющего достаточно высокий порог входа, среди субъектов малого предпринимательства, связана с тем, что в процессе реструктуризации экономики на базе крупных промышленных гигантов возникло множество средних и мелких хозяйствующих единиц. Они и сформировали существующий на данный момент достаточно большой промышленный сектор в малом предпринимательстве. Судя по ежегодно возрастающей производительности труда на малых предприятиях, этот вид деятельности является достаточно перспективным для малого предпринимательства.

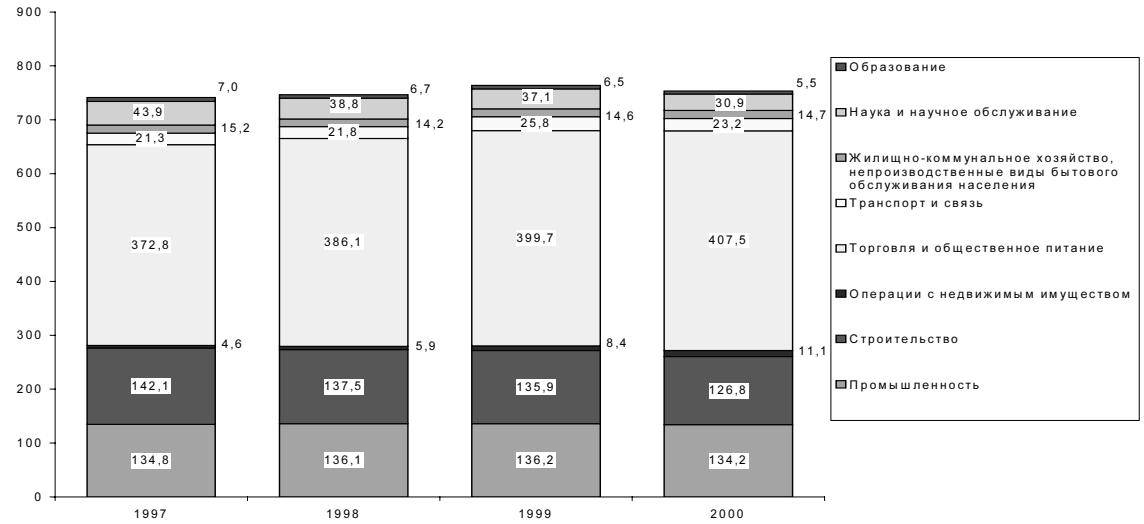
**Диаграмма 18 Распределение объема продукции (работ, услуг) МП по отраслям экономики (2000 г.)**




Что касается строительства (обеспечивающего 23,2% от общего объема продукции (работ, услуг) МП, то это сфера, где малые формы хозяйствования заняли самое весомое место среди всех хозяйствующих субъектов данной отрасли. На долю малых предприятий к началу 2001 г. приходилось 39,5%

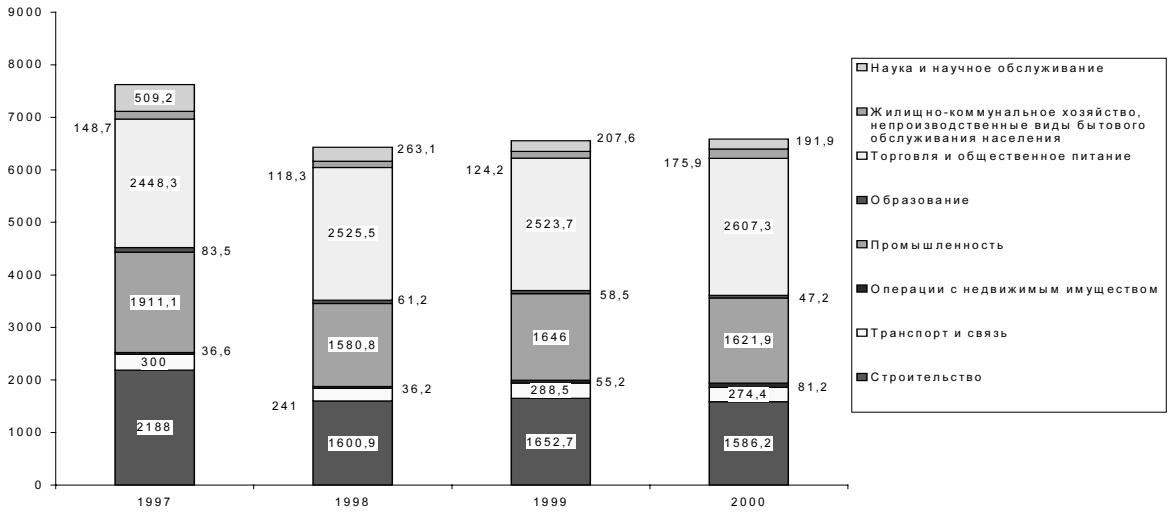
от общего числа строительных предприятий. Несмотря на достаточно высокие показатели эффективности функционирования (в частности, производительность труда на строительных малых предприятиях в 2000 г. превышала общероссийский уровень на 12%), динамика основных показателей деятельности малых предприятий этой отрасли имеет отрицательную тенденцию. В течение 2000 г. число строительных малых предприятий снизилось на 6,7%, а численность занятых – на 4,0% (Диаграммы 19, 20).

**Диаграмма 19 Динамика числа малых предприятий по отраслям экономики, тыс. ед.**




По сравнению с 1999 г., в 2000 г. сокращение сектора малых предприятий как по числу хозяйствующих субъектов, так и по количеству работников отмечено также в промышленности (число предприятий и занятость сократились на 1,5%), на предприятиях транспорта и связи (число предприятий – на 10,1%, занятость – на 4,9%), образовании (15,4% и 19,3% соответственно), науке и научном обслуживании (16,7 и 7,6%). (Диаграммы 19, 20). Отчасти это связано, как уже отмечалось выше, с процессом перерегистрации малых предприятий в предпринимателей без образования юридического лица, а также с неблагоприятным инвестиционным климатом в отношении долгосрочных кредитных ресурсов, наиболее востребованных в этих сферах. В отраслях, пользующихся краткосрочными кредитными ресурсами, не требующих больших капитальных вложений, напротив наблюдается рост. В частности, в такой отрасли, как операции с недвижимым имуществом, число рабочих мест на малых предприятиях в 2000 г. по сравнению с 1999 г. увеличилось на 47,1%, в жилищно-коммунальном хозяйстве и непроизводственных видах бытового обслуживания населения – на 41,6%, на 3,3% возросло число занятых на предприятиях торговли и общественного питания.

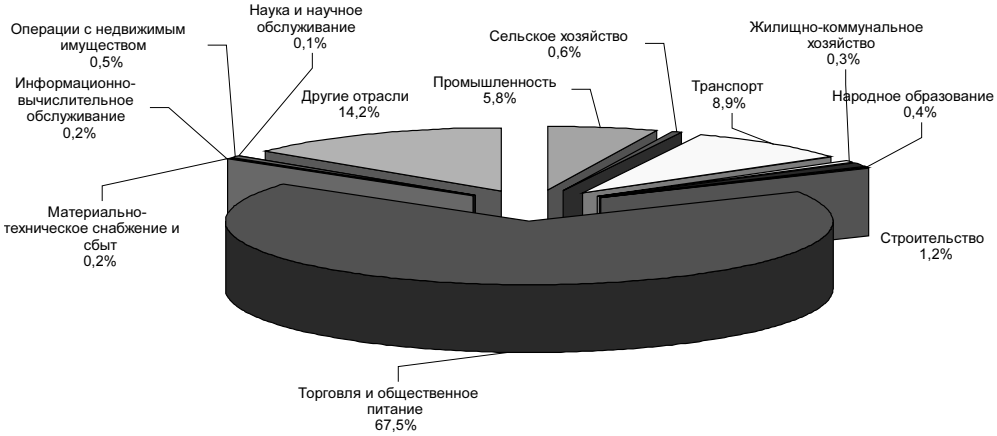
**Диаграмма 20 Динамика общей численности занятых на МП, тыс. чел.**



## I.4.2 Отраслевая структура ПБОЮЛ

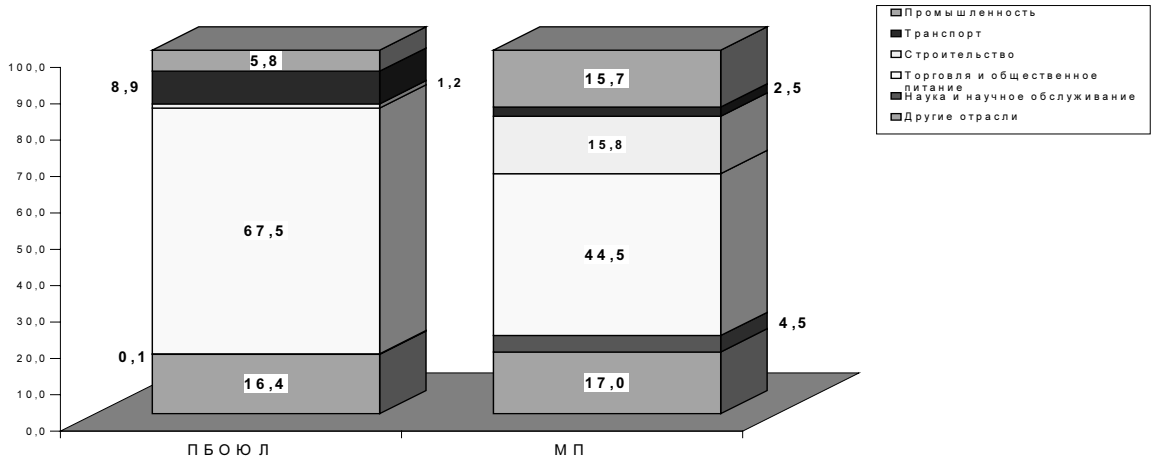
Поскольку общероссийская система мониторинга за деятельностью предпринимателей без образования юридического лица только начинает складываться, последние данные об их отраслевом распределении в масштабах всей экономики имеются только по итогам 1998 г.[24] (Диаграмма 21)

**Диаграмма 21 Распределение ПБОЮЛ по отраслям экономики, %**




При сопоставлении отраслевых структур МП и ПБОЮЛ четко видны различия. 67,5% от общего числа ПБОЮЛ занято в сфере торговли и общественного питания. Не требующий больших стартовых затрат, как по производственным мощностям, так и по начальному оборотному капиталу, обеспечивающий быструю отдачу от вложений, этот вид деятельности является одним из немногих возможных видов деятельности для успешной работы мелких экономических субъектов. Вторая по значимости отрасль – это промышленность (5,8% от общего числа ПБОЮЛ). В остальных отраслях (за исключением строительства – 1,2%) доля ПБОЮЛ не превышает и одного процента.

**Диаграмма 22 Сравнение отраслевой структуры ПБОЮЛ и МП, в %**




## I.4.3 Региональный аспект

Региональный анализ говорит о неравномерности распространения малого предпринимательства по территории России. Число субъектов этого сектора в расчете на 1000 жителей в 2000 г. колеблется от 11 (Республика Ингушетия) до 72 (Калининградская область) единиц. В среднем по России[25] этот показатель составил 37 единиц, что вполне согласуется с мировой практикой малого бизнеса. 50% регионов имеют плотность более 31 субъекта малого предпринимательства на 1000 жителей. В целом по России резкая диспропорция распространения МП сглаживается ПБОЮЛ. При учете всех субъектов малого предпринимательства роль столичных городов также теряет свое первенство.

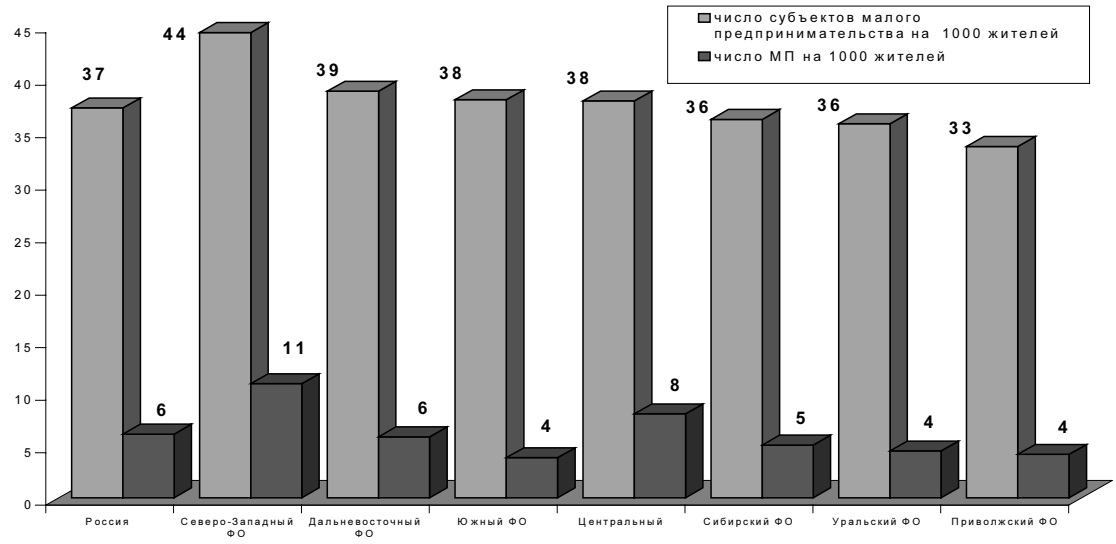
[24] Данные, предоставленные Госкомстатом России.

[25] В число ПБОЮЛ включены данные по г. и космодрому Байконур, а также число нотариусов, детективов и охранников, занимающихся частной практикой. Данные МНС.

Если в Москве и Санкт-Петербурге в 2000 г. было сосредоточено 20 и 12% МП соответственно, то по всем субъектам бизнеса только 6,2 и 4,0%. (Таблица 3, 3-1 Приложения 4 к данной главе)

В разрезе Федеральных округов территориальная дифференциация малого бизнеса выглядит следующим образом (Диаграмма 23). (Плотность распространения СМП по отдельным субъектам России представлена в Таблице 4 Приложения 4 к данной главе)

**Диаграмма 23 Число СМП на 1000 жителей, ед.**




Структура СМП по формам бизнеса в региональном разрезе представлена в таблице 5 Приложения 4 к данной главе. Как и следовало ожидать, по вкладу в общее число субъектов малого предпринимательства ПБОЮЛ лидируют во всех без исключения регионах. Создание и функционирование МП требует определенных институционально-экономических условий, этот сектор «зарегулирован», тогда как ПБОЮЛ менее «прихотливы», процессы создания упрощены, отчетность не столь громоздка как в случае с МП, да и стартового капитала требуется значительно меньше. Так, в 2000 г. в 10 из 89 регионов сектор малого бизнеса более чем на 90% состоял из ПБОЮЛ, в 62 регионах более чем на 80%. Только в 5 регионах доля МП превысила 20%-ый рубеж.

Для разных субъектов Российской Федерации существуют свои сочетания форм бизнеса. Так, при сравнении регионального распределения МП и ПБОЮЛ часто встречается ситуация, когда в регионе с меньшей плотностью МП сектор индивидуального предпринимательства является более развитым. В частности, для 2000 г. мы определили значение числа МП на 1000 жителей, ниже которого не опускаются 75% регионов (первый квантиль), и число ПБОЮЛ на 1000 жителей, выше которого имеют значение 25% субъектов Российской Федерации (3 квантиль). Выявили эти регионы по 22 территории в каждой группе. Выяснилось, что в 6 случаев (то есть в 30% из 22 случаев) возникло пересечение, регионы совпали, то есть там, где плотность МП минимальна, распространение ПБОЮЛ наиболее плотное.

Различное сочетание форм бизнеса связано со многими факторами, к их числу может быть отнесена сложившаяся ситуация на региональном рынке труда. Общий уровень среднедушевых доходов населения также оказывает влияние на преобладание той или иной формы бизнеса. Так, расчеты показали, что в регионах, где среднедушевые доходы низкие, а уровень безработицы высок, ПБОЮЛ имеют достаточно хорошие показатели развития, а МП представлены незначительно. В частности, в регионах с наименьшей плотностью МП и одновременно максимальной плотностью ПБОЮЛ среднедушевые доходы населения в среднем на 40% ниже общероссийского значения этого показателя, а уровень безработицы на 30% выше. (Таблица 6 Приложения 4 к данной главе). Проблема того, чем определяется структура субъектов малого предпринимательства достаточно интересна и требует дополнительного изучения. Представляется очевидной ее связь с отраслевой специализацией региона, во многом определяющей оптимальный размер субъекта хозяйствования, или отношением властей к той или иной форме бизнеса.

В Приложении 1 к данной главе анализируется взаимосвязь уровня развития малых предприятий с уровнем социально-экономического развития регионов.

## I.5 Динамика предприятий и ПБОЮЛ: возникновение, ликвидация, рост

С 1998 г. Госкомстат России стал публиковать данные, которые можно (с определенными оговорками) использовать для организации мониторинга демографии предприятий. Основу этих данных составляет информация из Единого государственного регистра предприятий и организаций (ЕГРПО), содержащего, наряду с прочей информацией, регистрационные сведения о предприятиях и организациях. На основе ЕГРПО разрабатываются данные о числе и структуре вновь зарегистрированных и ликвидированных предприятий в разрезах территорий, отраслей экономики, форм собственности, организационно-правовых форм. Признак «размера» организации (например, малое, среднее или крупное предприятие) в момент регистрации не фиксируется и поэтому не попадает в число аспектов обработки.

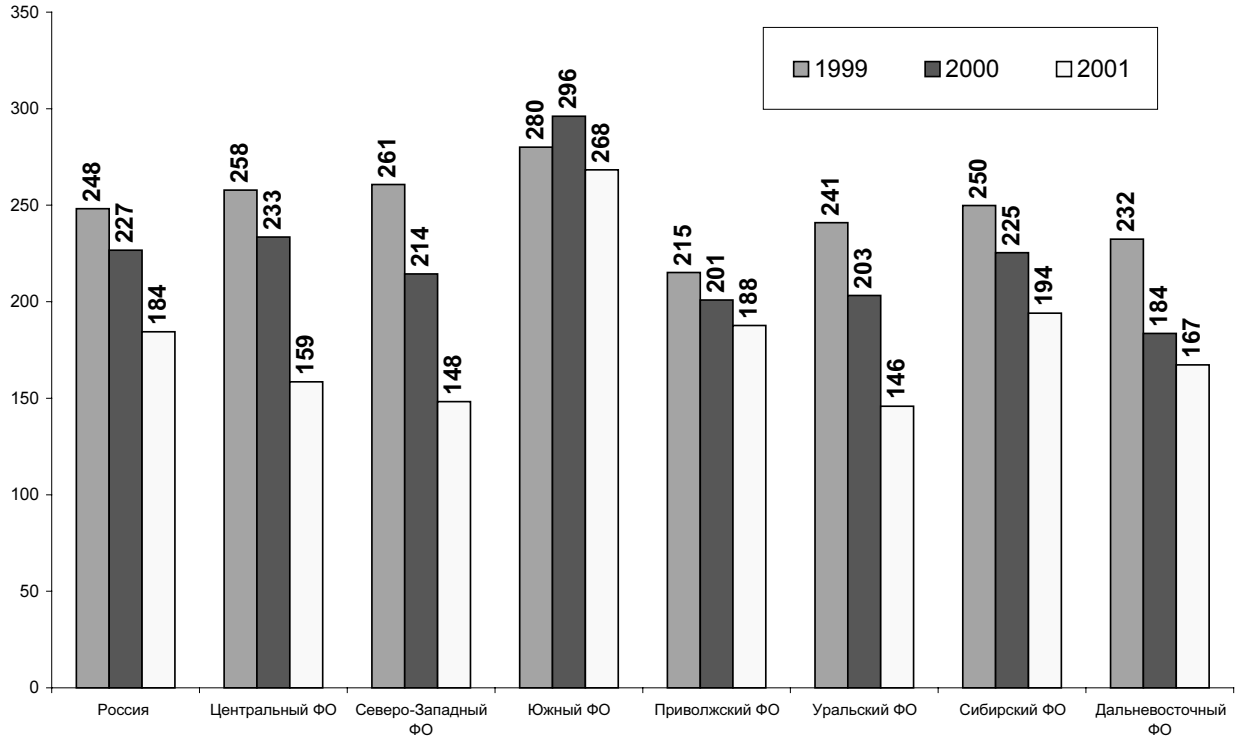
Оценивать тенденции процессов жизненного цикла субъектов хозяйствования можно, используя систему показателей, построенных по аналогии с классическими демографическими коэффициентам: «рождаемости» (возникновения), «смертности» (ликвидации) и прироста. Все показатели берутся в расчете на 1000 хозяйствующих субъектов[26]. Кроме того, учитывая сложившуюся мировую практику, целесообразно дополнить эти «демографические показатели» системой коэффициентов, позволяющих оценить предпринимательскую активность населения, интенсивность оттока населения из бизнеса, подвижность различных форм малого бизнеса.

## I.6 Динамика жизненного цикла ПБОЮЛ

### I.6.1 Коэффициенты «рождаемости» ПБОЮЛ

Динамика и тенденции жизненного цикла ПБОЮЛ рассчитывались на основе данных МНС. Демографическим коэффициентам ПБОЮЛ даже в разрезе федеральных округов (ФО) свойственна значительная дифференциация. (Диаграмма 24)

**Диаграмма 24 Коэффициент «рождаемости» ПБОЮЛ (на 1000 предпринимателей)[27]**




[26] В.В. Кобылина Демография предприятий. Характеристика и основные показатели, Вопросы статистики, 9/1999 г.
[27] Коэффициент «рождаемости» рассчитывается как частное от деления вновь создаваемых субъектов хозяйствования на 1000 действующих субъектов.

Абсолютным лидером по образованию ПБОЮЛ по всем трем годам является Южный ФО, он имеет самые высокие значения коэффициента «рождаемости», превышающие среднероссийский уровень.

Наиболее активный процесс образования ПБОЮЛ наблюдался в 1999г., что явилось последствием кризиса 1998г., приведшего к «перетеканию» предпринимателей из малых предприятий в сектор индивидуального предпринимательства. В последующие годы во всех ФО наблюдается тенденция снижения коэффициента «рождаемости» ПБОЮЛ. По отношению к 1999г, его среднероссийское значение составляет в 2000 и 2001 гг., соответственно, 91% и 74%.

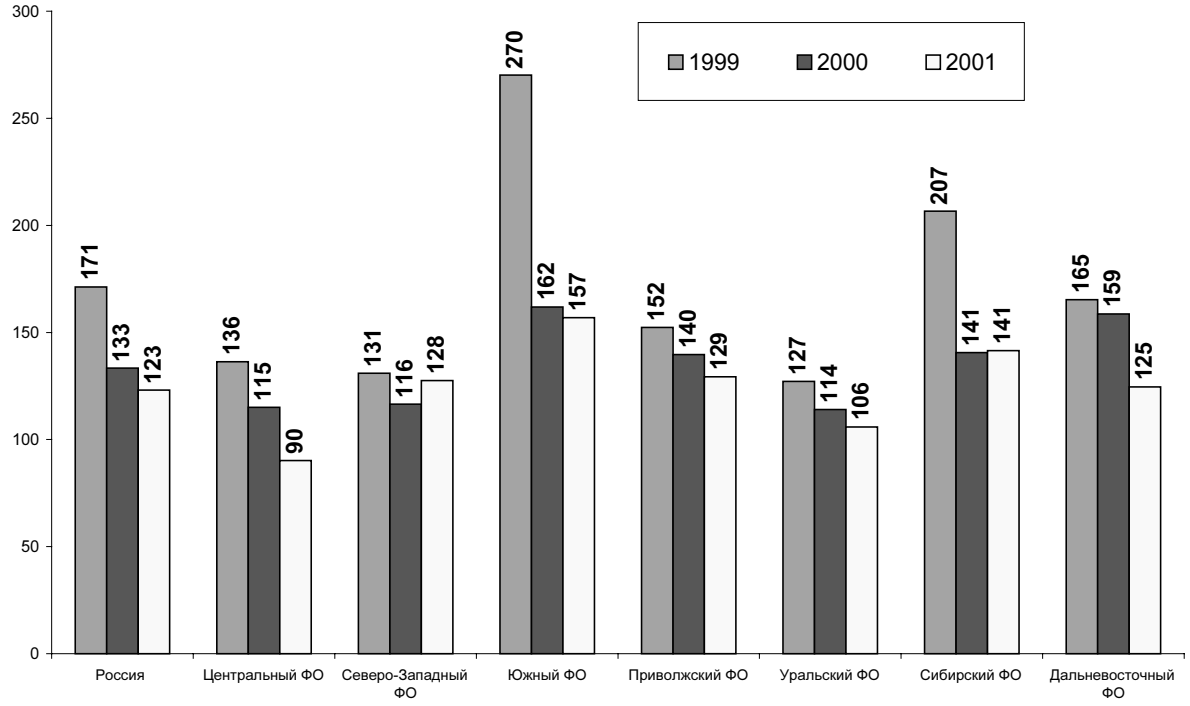
По отдельным субъектам федерации отклонения коэффициентов «рождаемости» (возникновения) ПБОЮЛ от среднероссийского значения сильно варьируют. Так, в 1999 г. его максимальное положительное отклонение составило 485%(Республика Ингушетия), максимальное отрицательное отклонение -46% (Пермская область и Республика Башкортостан). По 2000 г. положительное максимальное отклонение составило 208% (Республика Ингушетия), отрицательное максимальное отклонение -59% (Республика Башкортостан). В 2001 г. лидером по созданию ПБОЮЛ остается попрежнему Республика Ингушетия, где коэффициент «рождаемости» ПБОЮЛ превышал среднероссийский уровень на 458%, аутсайдером стала Еврейская АО (-59%).

Из общего числа субъектов Федерации в 1999г. 52% регионов имели значения коэффициента «рождаемости» ПБОЮЛ ниже среднероссийского уровня. В 2000 и 2001гг. доля таких регионов составила соответственно 67% и 57%.

### I.6.2 Коэффициенты «смертности» ПБОЮЛ

По значению коэффициентов «смертности» (ликвидации) в разрезе федеральных округов (Диаграмма 25) также выделяется Южный ФО.

**Диаграмма 25 Коэффициент «смертности» ПБОЮЛ на 1000 предпринимателей[28]**




В 1999г. в Южном ФО из каждой тысячи ПБОЮЛ ликвидировалось 270. Это лидерство сохранилось и в двух последующих годах. Превышение значений среднероссийского коэффициента «смертности» в Южном ФО составляет в 1999, 2000, 2001гг., соответственно, 58%, 21%, 27%. Меньше всего ликвидировалось ПБОЮЛ по всем трем годам (в расчете на 1000 предпринимателей) в Центральном, Уральском и Северо-западном ФО. По этим ФО отклонения от среднероссийских значений в 1999, 2000, 2001гг. составили:

[28] Коэффициент «смертности» рассчитывается как частное от деления числа ликвидированных (снявшихся с учета) на общее число хозяйствующих субъектов.

- Центральный ФО -20%, -14%, -27%;
- Уральский ФО -26%, -15%, -14%;
- Северо-Западный ФО -24%, -13%, +4%.

Наибольшими для всех федеральных округов значения коэффициентов «смертности» (так же, как и коэффициентов «рождаемости») были в 1999г., что свидетельствует о высокой степени ротации[29] индивидуальных предпринимателей в послекризисный период.

В целом по России наблюдается положительная тенденция к снижению коэффициента «смертности» ПБОЮЛ, так в 2000 и 2001 г.г. их значения составили от уровня 1999г., соответственно, 84% и 66%.

По отдельным субъектам Федерации значения коэффициентов «смертности» (ликвидации) сильно варьируют от среднероссийского уровня. Так, его максимальное значение в 1999г. составило 606‰ (Республика Ингушетия) против 171‰ для России в целом. Наименьшее число ПБОЮЛ (в расчете на 1000 предпринимателей) ликвидировалось в 1999г. в Белгородской области (36‰). По 2000 г. максимум и минимум ликвидаций были зафиксированы в Республике Чувашия (359‰) и в Еврейской АО (43‰), при среднероссийском значении 133‰. По 2001г., в целом для России коэффициент «смертности» был равен 123‰, при этом его максимальное и минимальное значения были отмечены в Республике Дагестан (418‰) и в Чеченской Республике (1‰).

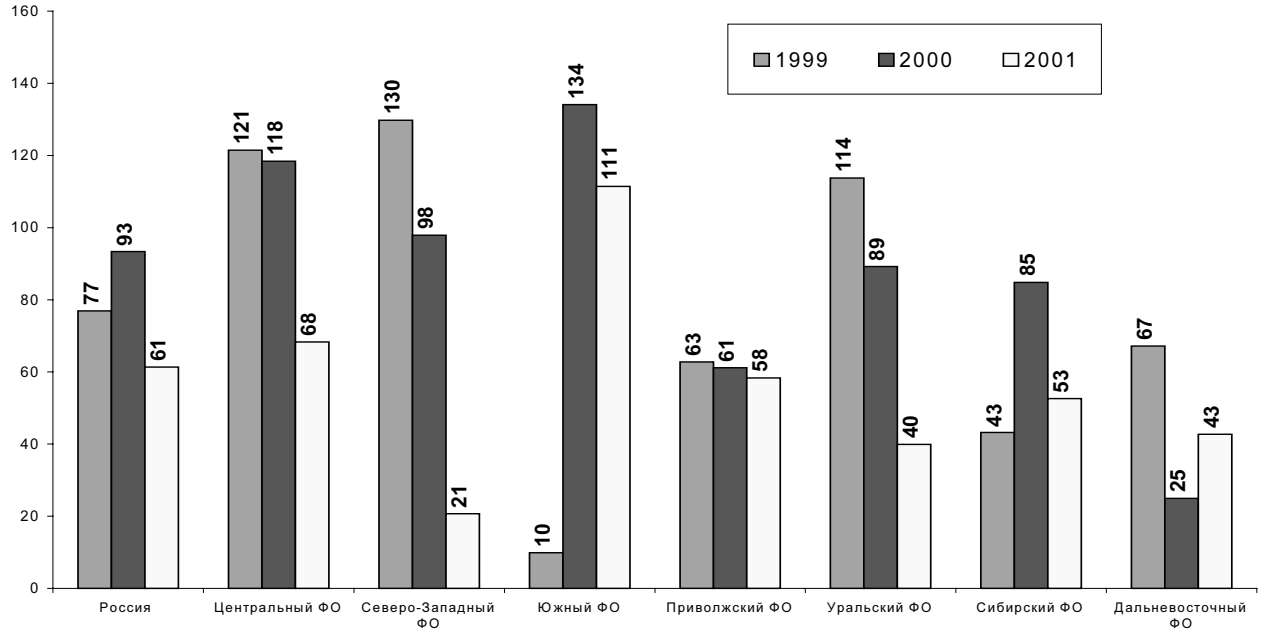
Из общего числа субъектов Федерации в 1999г. 64% образовали группу регионов, в которых число ликвидаций (в расчете на 1000 предпринимателей) ниже среднероссийского уровня. В 2000 г. в эту группу вошли 65% регионов, в 2001 г. – 63% от всех субъектов Российской Федерации.

### I.6.3 Коэффициент прироста ПБОЮЛ

Коэффициент прироста ПБОЮЛ[30] является характеристикой, позволяющей оценить фактический результат протекающих ротационных процессов в индивидуальном предпринимательстве.

Динамика и региональная дифференциация значений этого коэффициента приведена в диаграмме 26.

**Диаграмма 26 Коэффициент естественного прироста ПБОЮЛ[31]**




[29] Под ротацией понимается суммарное число вновь созданных и ликвидированных хозяйственных субъектов, то есть общая подвижность сектора.
[30] Коэффициент прироста рассчитывается как разница между возникшими и ликвидированными хозяйствующими субъектами в расчете на 1000 этих субъектов.
[31] Коэффициент «рождаемости» минус коэффициент «смертности».

Если в целом по России по трем годам значение коэффициента прироста ПБОЮЛ достаточно стабильно (80‰, 90‰ и 60‰ , соответственно, в 1999, 2000 и 2001 гг.), то для федеральных округов картина выглядит несколько иначе, наблюдаются резкие колебания значений этого коэффициента по годам. В основном по ФО пик прироста пришелся на 1999г. (за исключением Южного ФО и Сибирского ФО, где максимальные значения коэффициента были отмечены в 2000 г.).

Интенсивно протекающие процессы ротации среди индивидуальных предпринимателей Южного ФО в 1999г. привели в конечном счете к наименьшему приросту их числа; значение коэффициента прироста ПБОЮЛ в Южном федеральном округе меньше среднероссийского почти в 8 раз. То есть, несмотря на то, что в данном округе активно шли процессы по созданию и ликвидации ПБОЮЛ, фактически прирост вновь образованных ПБОЮЛ был минимален.

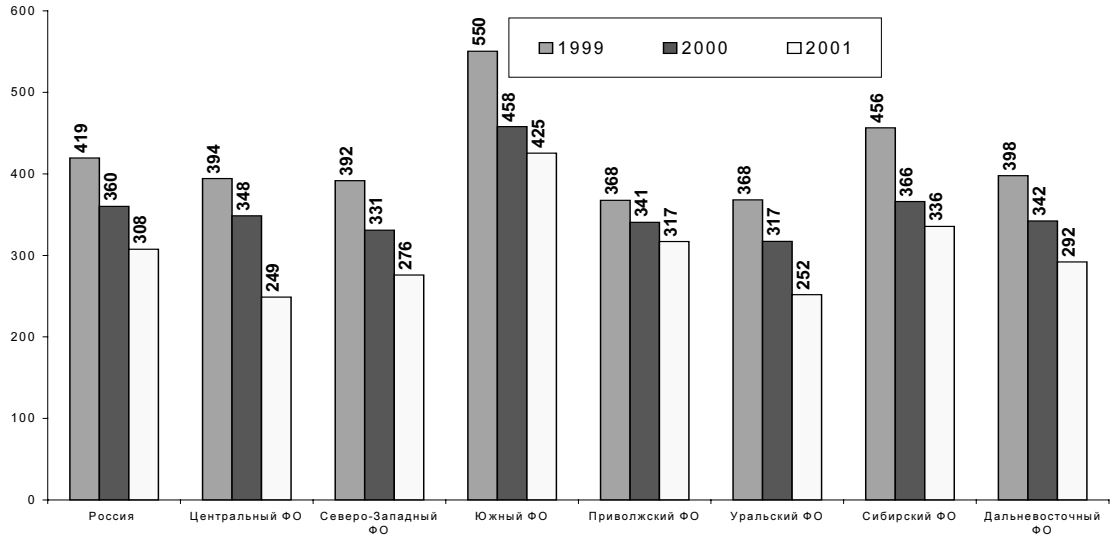
В 1999г. в состав ФО, превышающих среднероссийский уровень по коэффициенту прироста ПБОЮЛ, попали следующие территории: Центральный ФО (157% от среднероссийского уровня), Северо-Западный ФО (168%),Уральский ФО (148%). В 2001г. поменялся не только состав лидеров – Центральный ФО(111%) и Южный ФО 182%), но и процент отклонения от среднероссийского уровня.

В 1999 г. в тринадцати регионах было зафиксировано отрицательное значение коэффициента прироста (убыли) числа ПБОЮЛ, т.е. число ликвидаций превышало число вхождений в предпринимательство. К таким регионам относятся: Воронежская, Ивановская, Тамбовская, Волгоградская, Оренбургская, Пензенская, Томская, Магаданская области; Республики Карелия, Алтай, Хакассия; Краснодарский и Красноярский края. В 2000г. их число сократилось вдвое (Ивановская, Ульяновская, Амурская области; Республики Башкортостан и Чувашия; Приморский край и Корякский АО). В 2001 г. тенденция убыли ПБОЮЛ наблюдалась в девяти регионах (Тамбовская, Мурманская, Новгородская, Оренбургская, Омская области, Республики Дагестан, Саха (Якутия), Ненецкий и Корякский АО).

Если в 1999 г. 53% от общего числа регионов имели значение коэффициента прироста ПБОЮЛ, превышающее либо равное среднероссийскому значению, то в 2001 г. это составило 54%. С учетом анализа динамики числа регионов, имеющих отрицательный прирост, можно говорить о возникновении в регионах тенденции к росту индивидуального предпринимательства.

О процессах ротации в среде индивидуальных предпринимателей дает представление диаграмма 4. Отчетливо видно, что пик ротационных процессов во всех ФО пришелся на послекризисный 1999 г. Наибольшая подвижность свойственна ПБОЮЛ в Южном ФО (550 ликвидаций и регистраций на тысячу предпринимателей, что превышает среднероссийское значение (419‰) на 31%. Напомним, что в результате чрезмерно активной ротации фактический прирост ПБОЮЛ в этом округе был минимальным.

**Диаграмма 27 Коэффициент ротации (подвижности) ПБОЮЛ[32]**



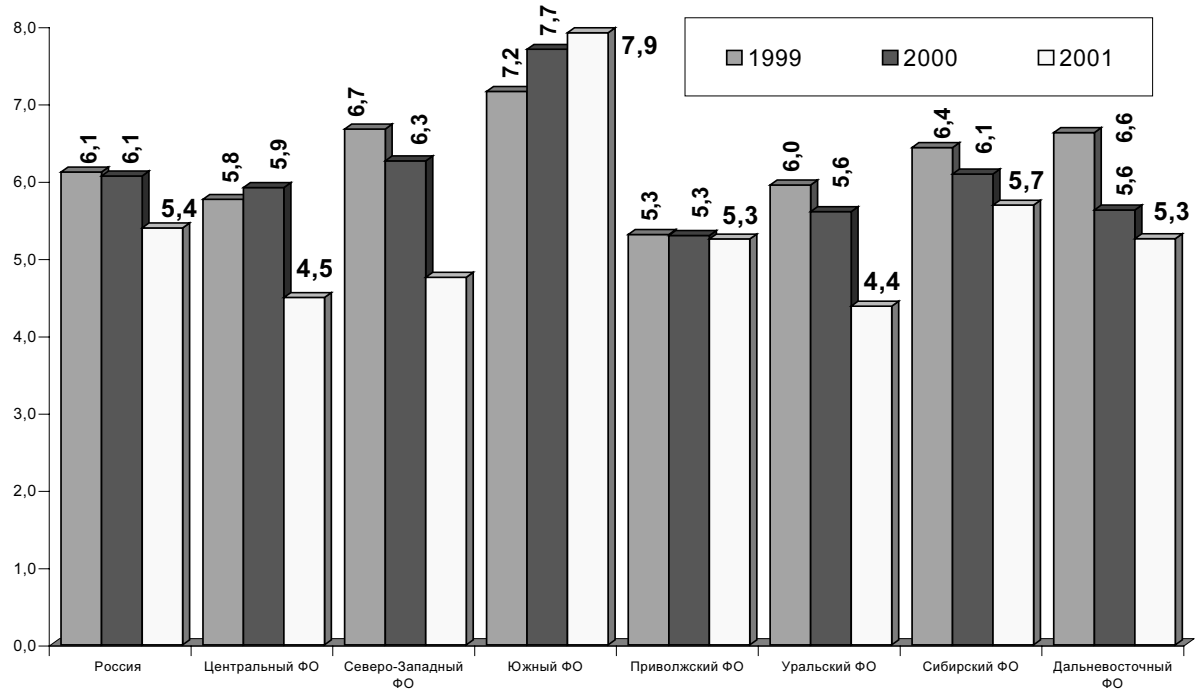

[32] Число вставших на учет плюс число снявшихся с учета к числу ПБОЮЛ на начало периода. На 1000 предприятий.

В последующие два года происходит равномерное затухание ротационных процессов во всех ФО. Так в 2001г. значения коэффициентов ротации по отношению к 1999г. составили:

- Центральный ФО- 63%;
- Северо-Западный ФО- 70%;
- Южный ФО- 77%;
- Приволжский ФО-86%;
- Уральский ФО-68%;
- Сибирский ФО-73%
- Дальневосточный ФО-73%.

В дополнение к традиционным коэффициентам демографии нами были рассчитаны коэффициент предприимчивости (активности) населения (Диаграмма 28) и коэффициент оттока населения из индивидуального предпринимательства (Диаграмма 29). Оба коэффициента в расчете на тысячу человек населения. Подобные коэффициенты апробированы мировой практикой и являются хорошими индикаторами ориентации населения в отношении предпринимательства.

**Диаграмма 28 Коэффициент активности населения по созданию ПБОЮЛ (на 1000 жителей)[33]**




Региональная динамика этого коэффициента (Диаграмма 28) свидетельствует о том, что процесс интенсивного вхождения населения в сектор ПБОЮЛ в большинстве регионов происходил в 1999-2000гг.

Наиболее активно в течение всех трех лет было население Южного округа, в котором превышение среднероссийского уровня в 1999-2001 гг. соответственно составило 20%, 28%, 58%.

Для всех ФО к 2001г. активность населения по вовлечению в предпринимательство стабилизировалось примерно на одном уровне и колебалась от 4 до 6 новых регистраций, за исключением Южного ФО, где она составляла 8 вновь созданных ПБОЮЛ на 1000 человек.

Что касается непосредственно субъектов Российской Федерации, то в 1999г. 48% регионов по активности вхождения населения в сектор индивидуального предпринимательства превышали среднероссийское значение; в 2000 и 2001г.г. произошло их незначительное уменьшение и число их составило 40% и 43% соответственно.

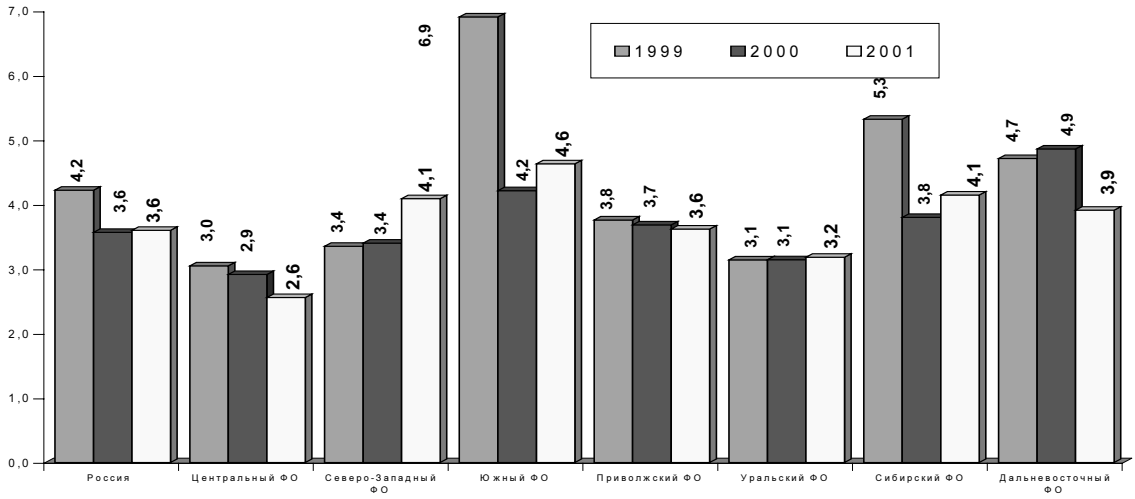
[33] Число вставших на учет ПБОЮЛ к 1000 жителям.

### I.6.4 Отток населения из предпринимательства

Отток населения из предпринимательства проиллюстрирован на диаграмме 29. Уходящих из индивидуального предпринимательства значительно меньше, чем входящих в него. В целом по России коэффициент оттока из предпринимательства по всем трем годам порядка четырех предпринимателей на 1000 чел. (против 6 по коэффициенту вхождения в сектор индивидуального предпринимательства). Отток населения из сектора индивидуального предпринимательства по ФО происходит неравномерно и по территориям и по годам. Только в Центральном, Приволжском и Уральском ФО сложилась достаточно устойчивая ситуация с близкими значениями коэффициентов оттока и без явно выраженной динамики по годам.

В субъектах Федерации четко прослеживается положительная тенденция увеличения числа регионов, в которых отток населения из предпринимательства меньше, чем в среднем по России. Так, если в 1999г. в эту группу попали 57% субъектов Федерации, то в 2001 г. уже 63% от их общего числа.

**Диаграмма 29 Коэффициент оттока населения из сектора ПБОЮЛ (на 1000 жителей)[34]**




Совместный анализ коэффициентов вхождения и оттока населения из сферы предпринимательства, проведенный на уровне Федеральных округов, свидетельствует о том, что у населения сформировалось достаточно устойчивое и, что очень важно, позитивное, отношение к участию в индивидуальной предпринимательской деятельности. Безусловно, такой анализ должен проводиться и на уровне субъектов Федерации, поскольку внутри ФО существуют значительные отличия, обусловленные региональной спецификой. Характерный пример тому – Южный ФО, в котором процессы роста ПБОЮЛ были определены главным образом тенденциями в Республике Ингушетия.

## I.7 Демография предприятий

Динамика и тенденции жизненного цикла предприятий рассчитывались на основе данных Госкомстата России по всем предприятиям. Использование этих данных для анализа динамики малых предприятий нам представляется правомерным исходя из следующих соображений:

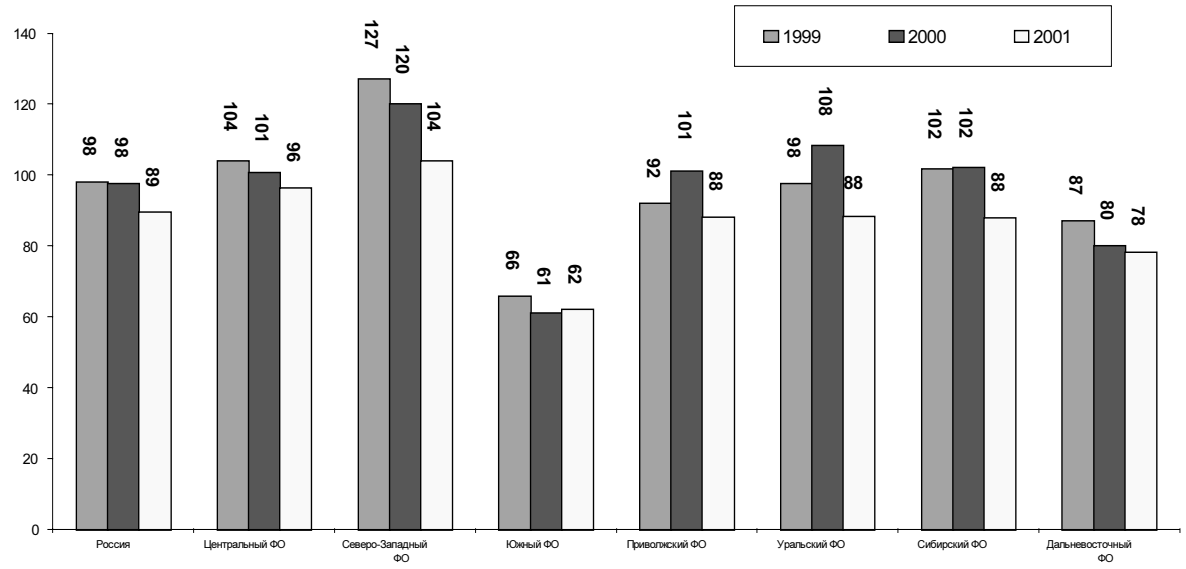
- общую тенденцию и динамику всего круга предприятий определяют частные предприятия (по данным Госкомстата России, 80% ликвидируемых и 80% созданных являются предприятиями частной формы собственности);
- порядка 96% МП – это предприятия частной формы собственности.

### I.7.1 Коэффициенты «рождаемости» предприятий

Анализ демографических процессов по предприятиям проводился с помощью системы коэффициентов, аналогичной используемой при анализе сектора ПБОЮЛ.

[34] Число снявшихся с учета ПБОЮЛ на 1000 жителей.

**Диаграмма 30 Коэффициент «рождаемости» предприятий (на 1000 предприятий)**




Абсолютным лидером по образованию новых предприятий по всем трем годам является Северо-Западный ФО, он имеет самые высокие значения коэффициента «рождаемости», превышающие среднероссийское значение в 1999, 2000,2001гг. соответственно на 30%, 22% и 17%. (Диаграмма 30)

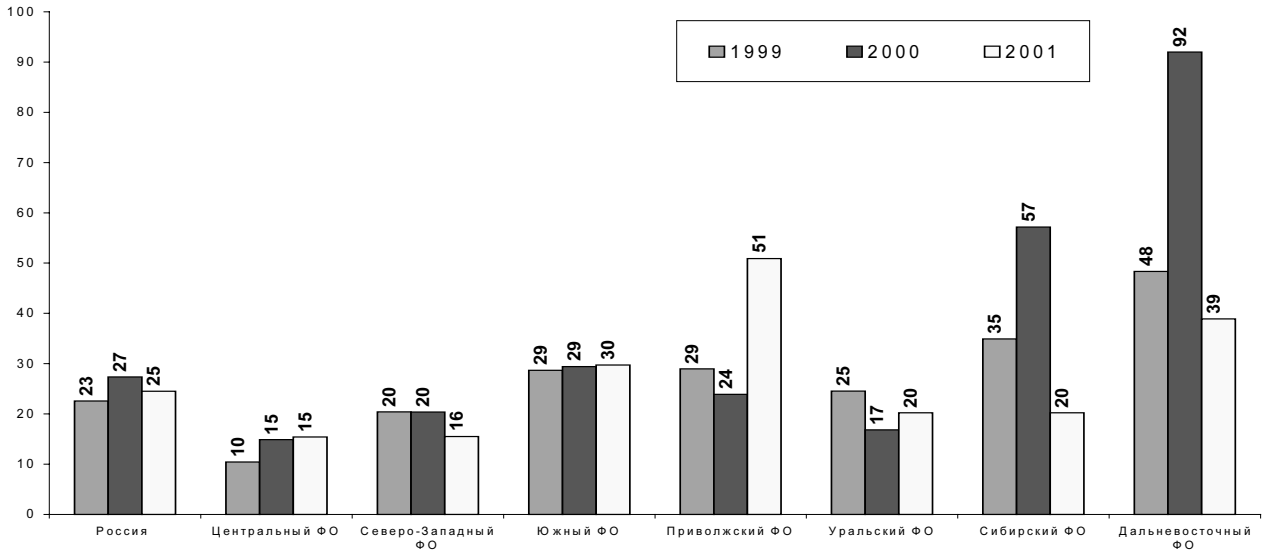
Устойчивым аутсайдером является Южный ФО. Значения коэффициентов возникновения предприятий у него по трем годам меньше среднероссийских на 26%, 38% и 30%. На уровне ФО трудно выявить динамику процесса возникновения новых предприятий, скорее можно считать, что процесс «рождаемости» достаточно стабилен, но имеет тенденцию к снижению в Центральном, Северо-Западном, Сибирском и Дальневосточном округах.

По отдельным субъектам Федерации отклонения коэффициентов «рождаемости» (возникновения) от среднероссийского значения варьируют значительно сильнее. Третья часть субъектов Федерации составляет группу регионов с коэффициентами «рождаемости» выше среднероссийского уровня.

### I.7.2 Коэффициенты «смертности» предприятий

По значению коэффициентов «смертности» (ликвидации) предприятий в разрезе федеральных округов (Диаграмма 31) выделяется Дальневосточный ФО.

**Диаграмма 31 Коэффициент «смертности» предприятий (на 1000 предприятий)**



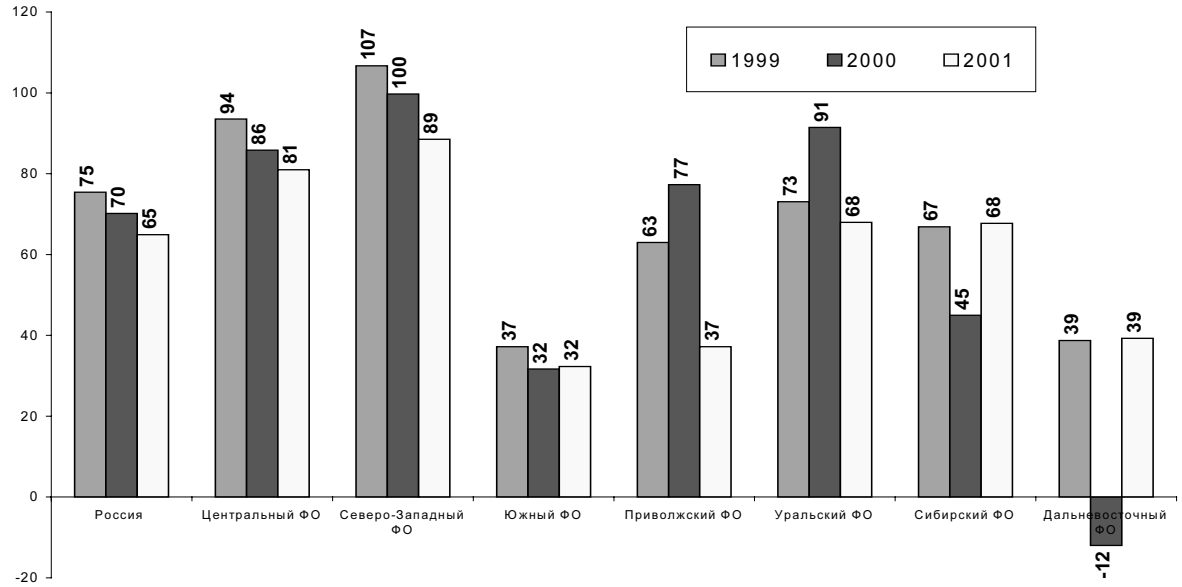
В Дальневосточном ФО с максимальными значениями коэффициентов «смертности» по годам превышения среднероссийского уровня составили 2, 3 и 1,5 раза в 1999, 2000 и 2001 гг., соответственно.

Минимальный уровень «смертности» был зарегистрирован в Центральном ФО. Значения этого коэффициента в данном регионе по годам составляли 40%, 55% и 60% от средне российского уровня. В трех округах – Центральном, Северо-Западном, Южном коэффициенты ликвидации практически стабильны. Схожая ситуация и в Уральском округе. В 2000 г. из общего числа ФО резко выделялись по коэффициенту «смертности» Сибирский и Дальневосточный ФО. В первом случае «выброс» обусловлен влиянием ликвидационного процесса в Республике Тыва (203‰), Красноярском крае (181‰) и в Агинском Бурятском АО (147‰). Во втором случае он связан с тенденциями в Приморском крае (139‰). «Выброс» в 2001г. в Приволжском ФО обусловлен высокими значениями коэффициентов ликвидации в Республике Башкортостан (129‰) и Чувашской Республике (173‰).

### I.7.3 Коэффициент прироста числа предприятий

Коэффициент прироста предприятий (в расчете на 1000 предприятий) должен объяснить, существует ли рост в сфере предпринимательства, организованного в форме предприятий. Динамика и региональная дифференциация значений этих коэффициентов приведена на диаграмме 32.

**Диаграмма 32 Коэффициент прироста предприятий (на 1000 предприятий)**




Наименьший прирост числа предприятий (в расчете на 1000 предприятий) отмечается в двух ФО – Южном и Дальневосточном. В последнем случае в 2000г. зафиксирован минусовый прирост (убыль) предприятий, то есть превышение закрытия над созданием.

По сравнению с лидирующим Северо-Западным ФО значения коэффициента прироста в Южном ФО меньше по всем годам примерно в три раза.

Во всех регионах прослеживается тенденция к снижению прироста числа предприятий; так, отношения коэффициентов прироста в 2001 к значению 1999г. для федеральных округов составляют:

- Центральный ФО-86%;
- Северо-Западный ФО-83%;
- Южный ФО-86%;
- Приволжский ФО-59%;
- Уральский ФО-93%;
- Сибирский ФО-101%
- Дальневосточный ФО-100%, но в предшествующий 2000г. впервые за период наблюдения отмечен отрицателный прирост.

Сокращение роста по ФО формирует явно выраженную аналогичную тенденцию на уровне России: значения коэффициентов прироста в 1999, 2000, 2001гг. равномерно снижаются и равны соответственно 75‰, 70‰ и 65‰.

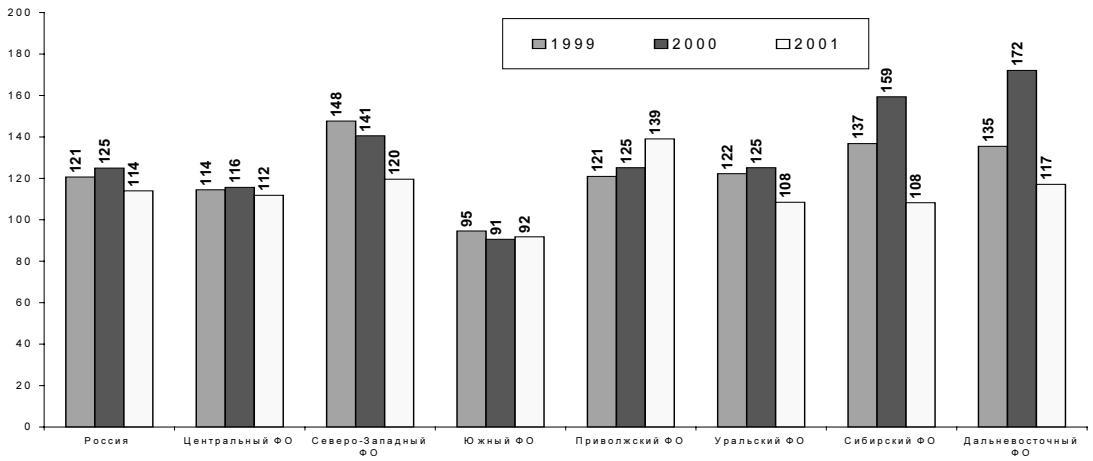
Характерно, что и ПБОЮЛ, несмотря на иные масштабы и активные ротационные процессы, в целом присуща подобная отрицательная динамика. На уровне России в 2001г. коэффициент прироста для ПБОЮЛ составил 83% от уровня 1999г.

Процессам ротации предприятий не свойственен столь активный динамизм и масштабы, который мы наблюдали в секторе индивидуальных предпринимателей. За исключением Сибирского ФО и Дальневосточного ФО, в остальных федеральных округах значения коэффициентов ротации достаточно стабильны, что свидетельствует о том, что сектор предприятий в этих регионах преодолел этап становления. «Выбросы» значений показателя ротации в 2000г. в Сибирском ФО и Дальневосточном ФО определены существующим в них характером ликвидации и создания новых предприятий в отдельных субъектах, входящих в состав данных ФО, о которых мы говорили ранее (Диаграмма 33).

О невысокой ротационной подвижности в секторе предприятий говорят и сравнения значений коэффициента подвижности двух форм бизнеса на уровне России в целом:

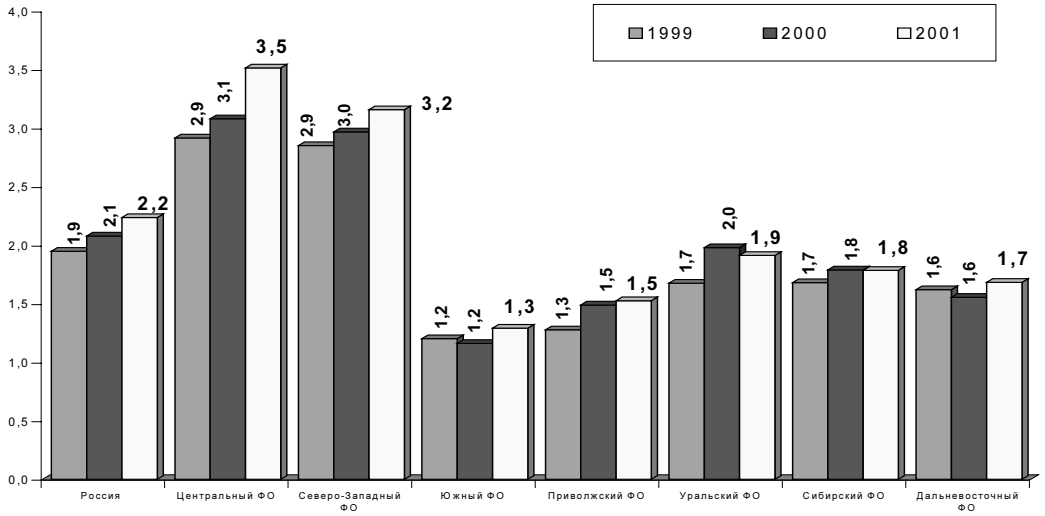
- в 1999г коэффициент ротации предприятий составлял 121‰, ПБОЮЛ-419‰;
- в 2001г. коэффициент ротации предприятий составлял 114‰, ПБОЮЛ-308‰.

**Диаграмма 33 Коэффициент подвижности предприятий (на 1000 предприятий)**




Коэффициент активности населения по созданию предприятий и коэффициент оттока населения из этого сектора представлены на диаграммах 34 и 35.

**Диаграмма 34 Коэффициент активности населения по созданию предприятий (на 1000 жителей)**



Первое, что очевидно из диаграммы 34 – очень низкие значения коэффициента активности – максимальное значение составляет всего 3,5‰, то есть три вновь созданных предприятия на 1000 человек. По сравнению с активностью населения по вхождению в индивидуальное предпринимательство, значения коэффициентов в целом для России в три раза меньше по каждому из трех лет.

Вторая особенность – очень ровная динамика в каждом ФО, с небольшой тенденцией к росту. Так, по отношению к 1999г. значения коэффициента активности в 2001г. составляют:

- Центральный ФО -120%;
- Северо-Западный ФО -110%;
- Южный ФО – 108%;
- Приволжский ФО – 115%;
- Уральский ФО – 111%;
- Сибирский ФО – 106%
- Дальневосточный ФО -106%

Рост по отдельным субъектам Федерации крайне неравномерен. В 1999 г. лишь 15% субъектов Федерации имели значения коэффициента активности, превышающие средне российский уровень, в 2001г. их число сократилось до 12%.

Наряду с многочисленными регионами с низкими значениями показателя активности, существуют единичные территории, в которых коэффициент превышает средне российский более чем в 10 раз. Так в 1999г. 67% регионов имели минимальное значение коэффициента активности, равное 1‰. В 2001г группа регионов с минимальным значением данного коэффициента сократилась до 52% от общего числа субъектов Российской Федерации.

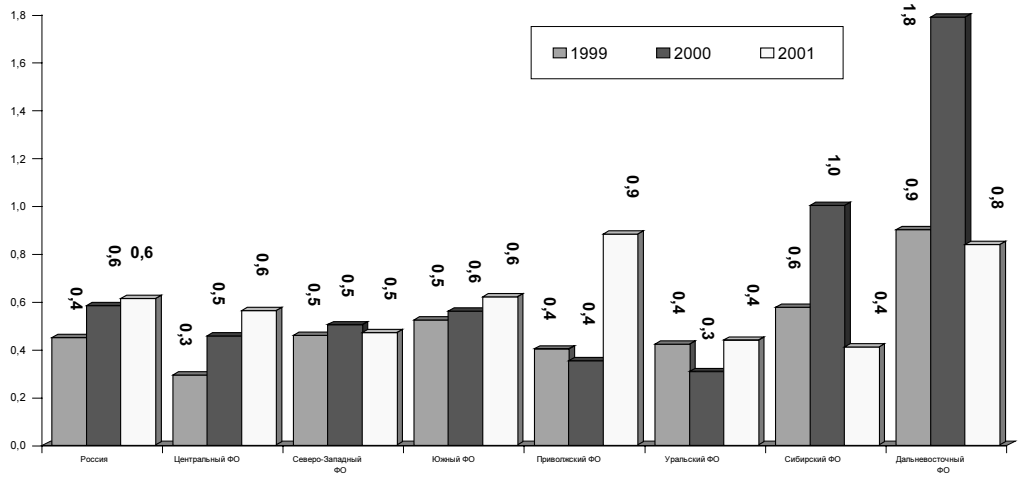
Среди ФО выделяются два лидера с близкими значениями коэффициентов активности – Центральный и Северо-Западный, превышающими показатели активности населения в группе аутсайдеров в среднем в 1,5 – 2 раза.

### I.7.4 Отток населения из бизнеса, организованного в форме предприятий,

Ориентации населения по оттоку из бизнеса, организованного в форме предприятий, проиллюстрированы на диаграмме 35. Число ликвидируемых предприятий (в расчете на 1000 человек) очень мало как по сравнению с числом создаваемых предприятий, так и (на порядок ниже!) по сравнению с аналогичным показателем по ПБОЮЛ. В реальности значение данного показателя должно быть больше, так как в статистике учитываются те предприятия, которые прошли официальную процедуру ликвидации, на которую не идут многие предприниматели, решившие уйти из бизнеса. Предпочитают «бросать» предприятия, чем официально их закрывать.

На диаграммах 34 и 35 лидеры и аутсайдеры поменялись местами. Скорее всего это положительный фактор, свидетельствующий о том, что в регионах с сформировавшейся структурой бизнеса нецелесообразен уход из него.

**Диаграмма 35 Коэффициент оттока населения из сектора предприятий (на 1000 жителей)**



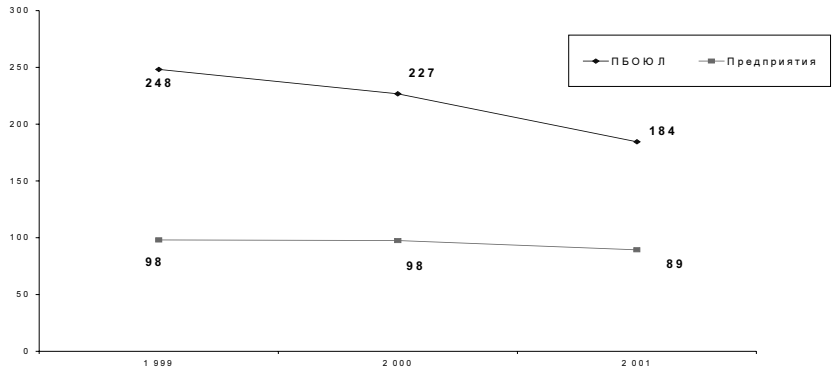
В 1999 г. 51% субъектов Федерации имел значение коэффициента оттока меньшее, чем в среднем по России. В 2001 г. число членов этой группы увеличилось и составило 61% от общего числа регионов – фактор положительный.

Значения коэффициента оттока из сферы предприятий сильно варьирует по отдельным субъектам Федерации. Так, в 1999г. четыре территории (Ивановская, Тверская, Ленинградская области и Республика Дагестан) имели минимальное значение, равное 0,1‰. Максимум был отмечен в Агинском-Бурятском АО (2,9‰). В 2001 г. одиннадцать территорий имели минимальное значение(0,1‰), а в Республике Северная Осетия был максимальный отток из сектора предприятий (4,0‰), превышающий минимум в 40 раз.

## I.8 Сравнение демографии предприятий и ПБОЮЛ по России в целом

По России в целом особенности региональной динамики роста, тенденции в ротационной подвижности предприятий и ПБОЮЛ, поведенческие особенности населения по вхождению в предпринимательство и уходу из него сглаживаются, но характер различий между демографическими процессами в секторах предприятий и ПБОЮЛ проявляется с особенной четкостью.

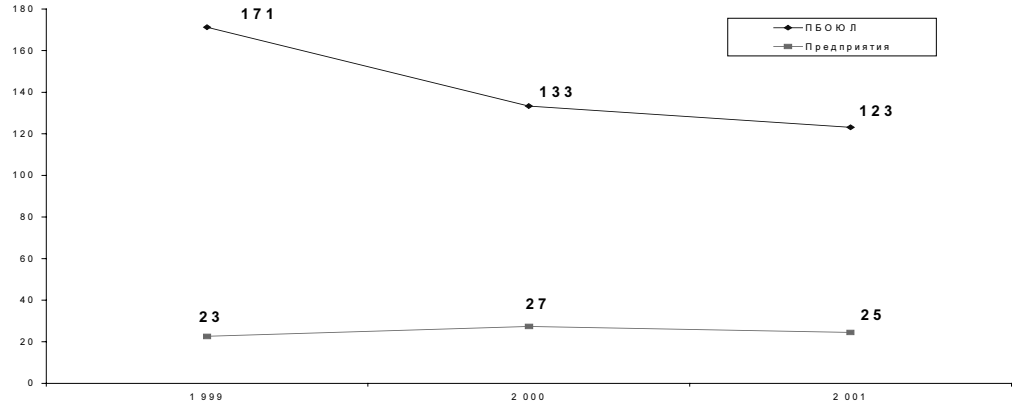
**Диаграмма 36 Сравнительная динамика коэффициента «рождаемости» ПБОЮЛ и предприятий (на 1000 субъектов хозяйствования)**




Несмотря на выявленную тенденцию к сокращению открытия нового бизнеса в форме ПБОЮЛ (Диаграмма 36) – темп падения коэффициента «рождаемости» в 2001 г. к 1999 г. составил 25% – число входящих в сектор ПБОЮЛ в расчете на 1000 предпринимателей стабильно превышает число вновь создаваемых предприятий в расчете на 1000. Так, степень разрыва между значениями коэффициентов «рождаемости» для двух секторов составляла в 1999 г.-2,5 раза, в 2000 г.-2,3 раза, а в 2001 г.-2раза в пользу ПБОЮЛ.

В секторе предприятий, при свойственных ему очень низких значениях коэффициента «рождаемости», в 2001г. наметилась тенденция его снижения (на 9% по отношению к 1999г.).

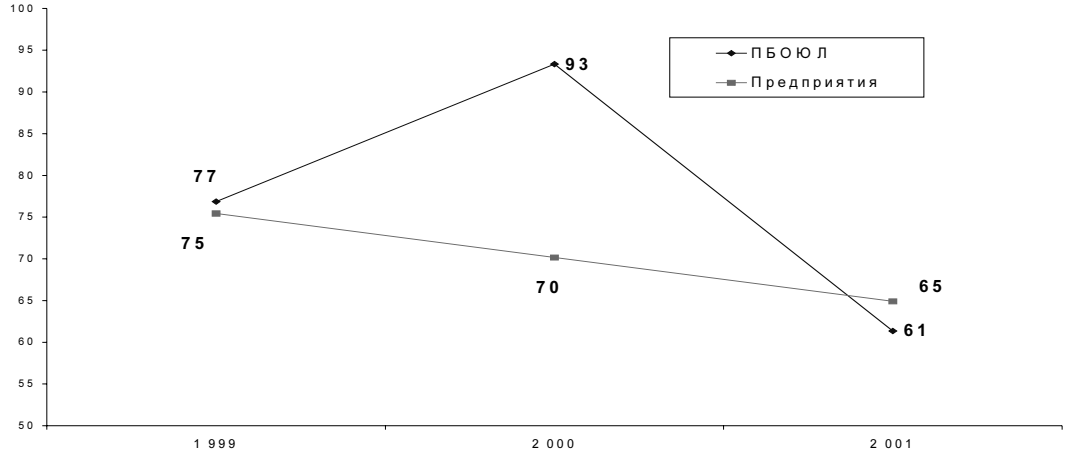
**Диаграмма 37 Сравнительная динамика коэффициента «смертности» ПБОЮЛ и предприятий (на 1000 субъектов хозяйствования)**



Так же как и в случае с созданием, сектору предприятий в процессе ликвидации свойственна стабильность (Диаграмма 37). Хотя прослеживается небольшая тенденция к увеличению числа «закрытий» бизнеса (рост коэффициента составляет 8% по отношению к 1999г.).

В отличие от предприятий, в секторе индивидуального предпринимательства отчетливо видна динамика к уменьшению числа ликвидаций. По сравнению с 1999 г. в 2000г. и 2001 гг. их число сократилось на 22% и 29% соответственно. Различия в масштабах процессов ликвидации предприятий и ПБОЮЛ достаточно велики и колеблются от 7 раз в 1999г. до 5 в 2001г.

**Диаграмма 38 Сравнительная динамика коэффициента прироста ПБОЮЛ и предприятий (на 1000 субъектов хозяйствования)**

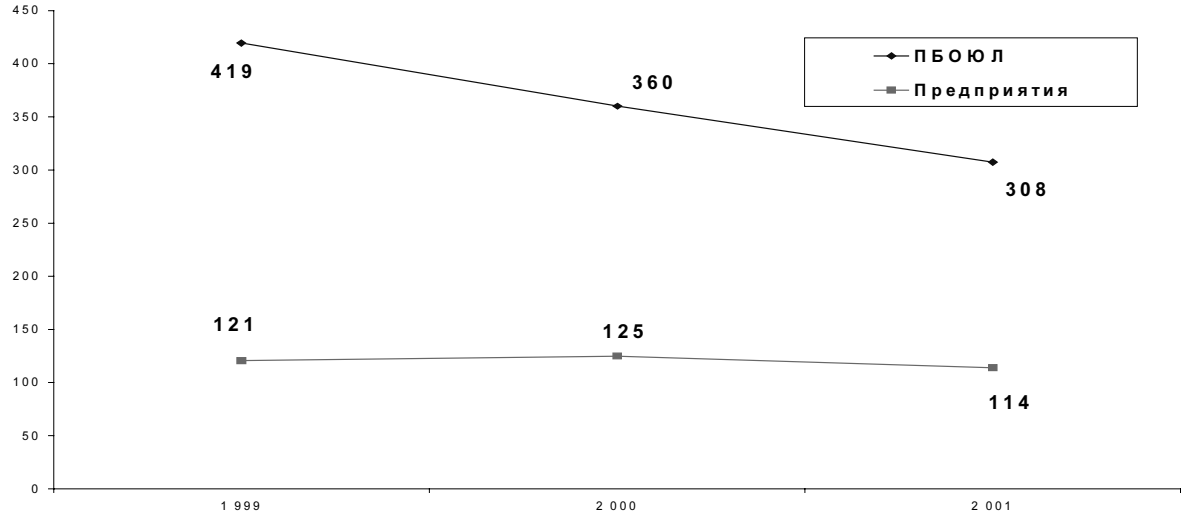



Значения коэффициентов прироста числа предприятий (созданные минус закрытые) в расчете на 1000 субъектов хозяйствования (Диаграмма 38) свидетельствуют о плавном, но устойчивом снижении фактического роста предприятий (снижение в 2000 г. по сравнению с 1999 г. составляет 7%, в 2001 г. по сравнению с 2000 г.-13%).

В секторе ПБОЮЛ наблюдается «скачкообразное» развитие. Так, зафиксированный в 2000 г. рост (по отношению к 1999 г. составивший 20%), в следующем году сменился резким падением (66% от уровня 2000 г.). Высокое значение коэффициента прироста ПБОЮЛ в 2000 г. связано в большей степени со снижением уровня закрытия ПБОЮЛ.

В 2001 г. сложилась интересная ситуация, несмотря на более выраженную динамику по созданию и закрытию ПБОЮЛ в сравнении с предприятиями, фактический прирост оказался выше в секторе предприятий.

**Диаграмма 39 Сравнительная динамика коэффициента подвижности ПБОЮЛ и предприятий (на 1000 субъектов хозяйствования)**



Процессы ротации, представленные на диаграмме 39 свидетельствуют:

- о стабильности процессов создания и ликвидации в сфере предприятий с тенденцией к незначительному снижению в 2001 г.;
- о четко выраженной тенденции снижения ротационной подвижности ПБОЮЛ.

Снижение подвижности в секторе ПБОЮЛ устойчиво и составляет по 14% ежегодно. Являясь следствием снижения числа новых вхождений и сокращением числа закрытий (см. диаграммы 36 и 37), этот факт может свидетельствовать о формировании на данный момент некоей достаточной критической массы ПБОЮЛ. При анализе динамики коэффициентов подвижности в региональном разрезе мы видели на примере Южного ФО, что не всегда высокая ротация приводит к фактическому росту числа участников сектора. Очень часто высокий динамизм обусловлен причинами не только социально-экономического, но и политического характера, что мы и наблюдали в Южном ФО.

**Диаграмма 40 Сравнительная динамика активности населения по созданию ПБОЮЛ и предприятий (на 1000 жителей)**

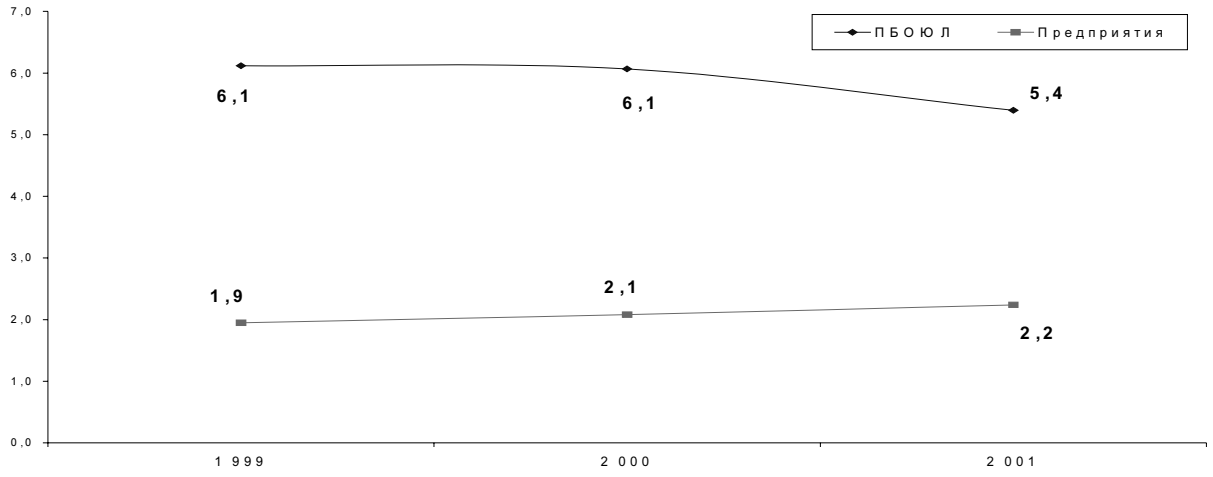
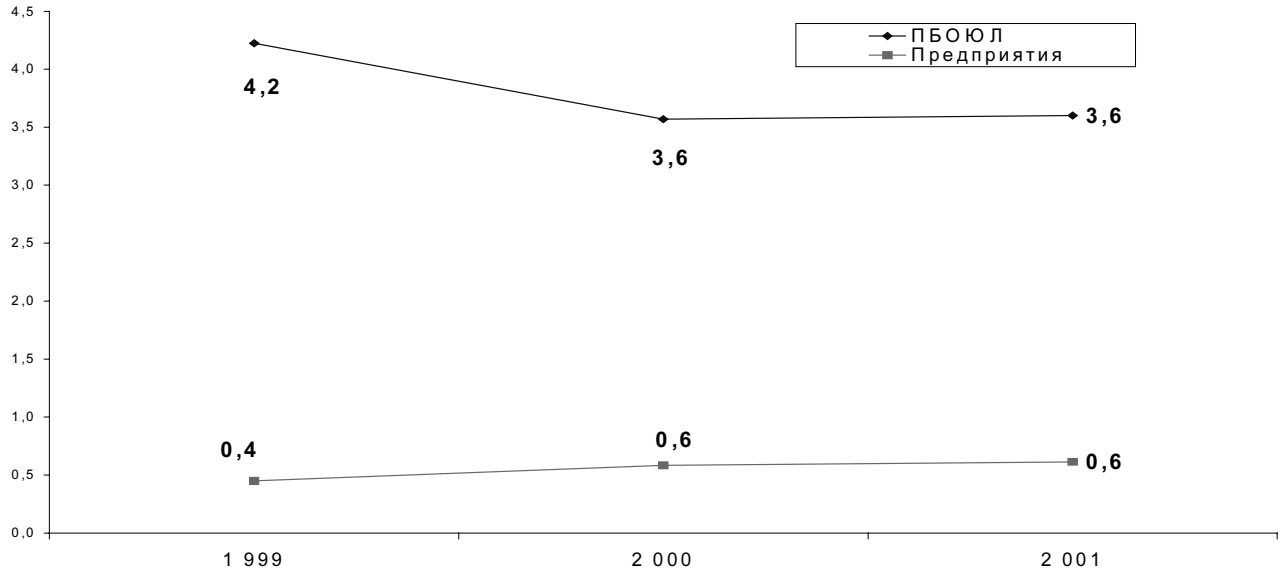



Диаграмма 40, ввиду почти полного отсутствия динамики в обоих секторах, является хорошим подтверждением того, что у населения сложились свои ориентиры в отношении двух различных секторов бизнеса. На один случай регистрации предприятий в среднем по всем годам приходится (в расчете на 1000 человек) от двух до трех случаев вхождения населения в индивидуальное предпринимательство без образования юридического лица.

**Диаграмма 41 Сравнительная динамика оттока населения из индивидуального предпринимательства и предприятий (на 1000 жителей)**



Для сектора предприятий в последние два года значения коэффициентов оттока (ликвидации) сохраняются на одном уровне. Рост 2000г. по отношению к 1999г. составил 50%, возможно он обусловлен последствиями кризиса 1998г. и долговременностью забюрократизованных процедур официальной ликвидации.

Вследствие большей мобильности, пик оттока из ПБОЮЛ пришелся на первый послекризисный год и по масштабу значительно превзошел отток из сферы предприятий (10 случаев закрытия бизнеса на 1 случай ликвидации предприятия).

Разномасштабность процесса сохранилась и в последующие два года (в отношении шесть к одному). Интересно то, что динамика процесса ухода из бизнеса ПБОЮЛ в 2000-2001г.г. отсутствует, так же как и у предприятий. Для двух разных форм организации бизнеса тенденции оттока полностью совпали, что еще раз говорит в пользу того, что в среде населения сложились определенные предпочтения в пользу одного из двух рассмотренных способов ведения бизнеса.

В заключение следует отметить, что система данных о демографии предприятий в полном объеме предназначена не только для анализа текущего процесса воспроизводства субъектов хозяйствования, но в значительно большей мере для прогнозирования изменения их числа и структуры (в том числе и по сроку и возрасту функционирования). К сожалению, система информации, полученная на основе данных ЕГРПО и МНС России, не позволяет в полной мере использовать возможности демографического подхода без проведения полной переписи всех хозяйственных субъектов. Перепись, наряду с прочим, обеспечит возможность получить распределение субъектов малого бизнеса по возрасту, и на основе рассчитанных демографических коэффициентов определить срок предстоящей жизни (времени функционирования). В этой связи МП, а тем более ПБОЮЛ, ввиду многочисленности их субъектов и очень высокой мобильности наиболее сложны с точки зрения методологии организации подобной переписи.

Сегодня о среднем возрасте, сроке жизни субъектов малого бизнеса можно судить по мнениям экспертов, иногда противоречивым. По одной экспертной оценке[35], срок жизни малого предприятия на Вологодчине составляет 3-4 года, что, по той же оценке, на год меньше, чем в среднем по России.

В исследовании по развитию малого предпринимательства в Республике Карелия[36], также отмечается, что срок жизни значительной части малых предприятий составляет около трех лет.

Характерно, что в исследовании[37], посвященном проблеме кредитных рисков малого и среднего бизнеса, «возраст» предприятия считается для банка характеристикой не менее значимой, чем прибыльность. Превышение трехлетнего срока функционирования считается характеристикой надежности клиента, так как за это время предприятие уже проверялось контролирующими органами, прежде всего, налоговыми. Здесь же отмечается, что в США только 25% предприятий малого и среднего бизнеса доживают до возраста трех лет.

О краткосрочности «жизни» московских малых предприятий говорится и в отчете информационно-консультационного центра «БИЗНЕС-ТЕЗАУРУС» по проекту АМР США[38]. Возможно, мнение исследователей о том, что срок жизни малого предприятия один-три года (до первых проверок), что авторы связывают с тенденцией ухода от налогообложения, относится не ко всему московскому малому бизнесу, а только к его криминализированной части. Тем более мы располагаем данными о том, что в секторе потребительского рынка и в сфере услуг[39] в 1999 г. 10% малых предприятий имели возраст до 1 года, 70% -до 5 лет, 20% свыше 5 лет.

Настораживает мнение[40], что среди малых предприятий велико количество предприятий (больше 1/3) либо не приступивших к хозяйственной деятельности после регистрации, либо приостановивших ее, либо завершивших ее, официально не ликвидировавшись. Факт, лишний раз подтверждающий несовершенство статистической информации о деятельности субъектов малого предпринимательства, что приводит к искажению процессов, происходящих в этом секторе экономики.

---

[35] http://news.region35.ru
[36] http://www.soros.karelia.ru/projects
[37] А. Ястриб. Кредитные риски малого и среднего бизнеса. Журнал «Банковское дело в Москве» No 12(60)1999г.
[38] «Исследование и разработка рекомендаций по оптимизации процесса регистрации и ликвидации субъектов предпринимательства в пяти регионах». Проект реализован при финансовой поддержке фонда “Евразия” за счет средств гранта, предоставленного Агентством США по международному развитию – ИКЦ «БИЗНЕС-ТЕЗАУРУС Москва 2000г.
[39] Малое предпринимательство потребительского рынка и услуг в цифрах и фактах. Официальный сервер правительства Москвы.
[40] И. Овсянникова. Конкуренция есть... Но чего-то не хватает. «Восточно-Сибирская ПРАВДА»No 191 (23819) от 27 сентября 2000 г.

## Приложение 1 к главе Малые и средние предприятия в России: Взаимосвязь развития МП с уровнем экономического развития регионов

### Типологизация регионов по уровню развития малого предпринимательства

Развитию предпринимательства в целом и, в частности, малому присуща сильная территориальная дифференциация (см. главу Малые и средние предприятия в России). Представляется целесообразным провести типологизацию субъектов федерации по уровню развития малого бизнеса, что позволит выделить группы регионов с одинаковым уровнем состояния и развития малого бизнеса; отобрать типичные регионы-представители той или иной группы. На примере типичных регионов можно провести более детальный анализ сектора малого бизнеса, выделить факторы, определяющие его развития и оценить эффективность комплекса мер политики по его поддержки.

В данном выпуске Обозрения проводится типологизация регионов на основе информационной базы с 1996 г. (ввод в действия нового критерия для субъектов малого предпринимательства) по 1998 гг. Учитывая высокую подвижность малого предпринимательства, типологизацию регионов следует проводить на регулярной основе, что и предполагается делать в последующих выпусках Обозрения.

За период, для которого проводится типологизация, уровень развития малого бизнеса определялся в основном развитием малых предприятий – юридических лиц. Кроме того, именно по этому типу субъектов малого предпринимательства имелась информационная база по всем регионам России. В силу указанных обстоятельств в данном выпуске Обозрения группировка регионов проведена по результатам развития малых предприятий. В последующих выпусках Обозрения планируется включение показателей деятельности не только малых предприятий – юридических лиц, но и остальных субъектов малого предпринимательства, прежде всего, предпринимателей без образования юридического лица.

При типологизации регионов использовались три группировочных признака, под которые была сформирована система показателей, представленная в Таблице 1.

**Таблица 1 Система показателей для ранжирования регионов**

| *Группировочные признаки регионов* | *Показатели* | *Аспекты функционирования малого бизнеса* | *Разрез, дата* |
|---|---|---|---|
| 1. Уровень развития малого предпринимательства | 1.1 Общая численность занятых на МП, пронормированная по экономически активному населению[41] | ресурсный | По регионам в целом за 1996-98 гг. |
| | 1.2 Объем произведенной продукции (работ, услуг) МП, пронормированный на экономически активное население | хозяйственный | По регионам в целом за 1996-98 гг. |
| | Объем инвестиций МП, пронормированный на экономически активное население | воспроизводственный | По регионам в целом за 1996-98 гг. |
| 2. Вклад малого предпринимательства в экономику региона | 2.1 Доля общей численности занятых на МП в общем числе занятых в регионе | ресурсный | По регионам в целом за 1996-98 гг. |
| | 2.2 Доля объема промышленного производства МП в общем объеме продукции промышленности | хозяйственный | По регионам в целом за 1996-98 гг. |
| | 2.3 Доля объема подрядных работ, выполненных строительными МП, в общем объеме строительных подрядных работ | хозяйственный | По регионам в целом за 1996-98 гг. |
| | 2.4 Доля товарооборота розничной торговли МП в общем объеме товарооборота розничной торговли | хозяйственный | По регионам в целом за 1996г. |
| | 2.5 Доля товарооборота торговли и общественного питания в общем объеме товарооборота торговли и общественного питания | хозяйственный | По регионам в целом за 1997, 1997гг. |
| | 2.6 Доля инвестиций МП, в общем объеме инвестиций | воспроизводственный | По регионам в целом за 1996-98 гг. |
| 3.Эффективность функционирования малого бизнеса | 3.1 Производительность труда МП (объем произведенной продукции на общую численность занятых) | хозяйственный | По регионам в целом за 1996-98 гг. |
| | 3.2 Инвестиционная активность МП (Объем инвестиций на общую численность занятых) | воспроизводственный | По регионам в целом за 1996-98 гг. |
| | 3.3 Инвестиционная активность МП (Объем инвестиций на общую численность занятых) | воспроизводственный | По регионам в целом за 1996-98 гг. |

[41] Процедура нормировки введена для того, чтобы устранить влияние величины конкретного региона на оценку уровня развития малого предпринимательства.

Используя метод кластерного анализа применительно к каждому группировочному признаку, все регионы были распределены на регионы-лидеры, с высоким и устойчивым уровнем[42] развития малых предприятий – первая группа, регионы – «середняки» – вторая группа и регионы «аутсайдеры» – третья группа. Результаты кластерного анализа представлены в Таблице 2, которая помещена в конце данного Приложения, где для каждого региона указывается номер группы, в которую он попадает по тому или иному группировочному признаку.

Для получения общей картины уровня развития малого бизнеса в регионах России была сделана сводная группировка по всем признакам, представленная в Таблице 3.

**Таблица 3 Сводная группировка регионов по уровню развития малого предпринимательства**

| *Регионы лидеры* | *Регионы «середняки»* | *Регионы «аутсайдеры»* |
|---|---|---|
| г. Москва | Вологодская область | Архангельская область |
| г. С.-Петербург | Новгородская область | Брянская область |
| Республика Алтай | Ярославская область | Костромская область |
| Еврейская АО | Воронежская область | Смоленская область |
| Самарская область | Волгоградская область | Республика Марий Эл |
| Кемеровская область | Удмуртская Республика | Кировская область |
| Сахалинская область | Оренбургская область | Тамбовская область |
| Магаданская область | Алтайский край | Кабардино-Балкарская Республика |
| Камчатская область | Республика Бурятия | Республика Северная Осетия -Алания |
| Тюменская область | Московская область | Курганская область |
| Пермская область | Ленинградская область | Республика Тыва |
| Свердловская область | Владимирская область | Республика Карелия |
| Челябинская область | Ивановская область | Орловская область |
| Новосибирская область | Калужская область | Белгородская область |
| Красноярский край | Республика Дагестан | Курская область |
| Иркутская область | Калининградская область | Липецкая область |
| Нижегородская область | Республика Коми | Ульяновская область |
| Пензенская область | Республика Татарстан | Псковская область |
| Краснодарский край | Томская область | Республика Калмыкия |
| | Республика Саха | Республика Адыгея |
| | Рязанская область | Республика Ингушетия |
| | Тульская область | Карачаево-Черкесская Республика |
| | Ставропольский край | Читинская область |
| | Ростовская область | Республика Башкортостан |
| | Омская область | Республика Хакасия |
| | Приморский край | |
| | Хабаровский край | |
| | Амурская область | |
| | Мурманская область | |
| | Тверская область | |
| | Республика Мордовия | |
| | Чувашская Республика | |
| | Астраханская область | |
| | Саратовская область | |

[42] Устойчивость в данном контексте означает, что высокий, средний или низкий уровни развития малого предпринимательства зафиксированы в конкретном регионе на протяжении нескольких лет, в нашем случае – трех лет с 1996 по 1998 годы.

**Типологизация российских регионов по уровню социального развития**

Не вызывает сомнения тот факт, что условия развития малого предпринимательства в разных регионах России весьма отличаются. Эти отличия определяются широким кругом экономических, социальных, политических, природных и других региональных особенностей. Точно оценить объективные перспективы, наметить возможные меры, которые способствовали бы развитию малого предпринимательства в конкретных регионах России, можно лишь на основе выявления основных факторов, способствующих или препятствующих его развитию. Для решения этой задачи необходимо глубокое изучение взаимозависимостей между различными показателями, характеризующими социально-экономические состояния российских регионов и параметрами, отражающими уровни и тенденции развития в них малого бизнеса.

Одна из таких задач заключается в анализе зависимости развития малого предпринимательства от общего уровня социально-экономического развития регионов. Для ее решения необходима система единых оценок этих уровней и осуществление типологизации регионов в соответствии со значениями полученных оценок.

Объективная сложность получения интегральных оценок уровней социально-экономического развития региональных объектов определяется тем, что каждый из них описывается множеством статистических показателей, характеризующих его состояние в различных аспектах и непосредственно между собой несопоставимых.

В научно-методическом плане проблема построения различных интегральных индикаторов и оценок является достаточно популярной среди исследователей – экономистов, социологов, экологов. Известно множество подходов к ее решению. В силу специфики решаемой задачи все они в той или иной мере основаны на сочетании формальных и экспертных методов – от достаточно простых, до самых изощренных. Следует понимать, что все подобные оценки неизбежно носят в определенной мере условный характер, а результаты их построения зависят от выбранных наборов исходных статистических показателей и методов, применяемых для их интеграции (свертки).

Наряду с типологизацией регионов по уровню развития малого предпринимательства в данном выпуске Обозрения была проведена и типологизация всех субъектов Российской Федерации по уровням их социально-экономического развития: успешные, менее успешные и «аутсайдеры».

При этом для типологизации субъектов Российской Федерации использовались четыре различных интегральных индикатора:

I. Показатель среднедушевого объема произведенного в регионе валового регионального продукта (ВРП) с учетом регионального уровня покупательной способности

II. Интегральный индикатор уровня социально-экономического развития региона, построенный по методике Минэкономразвития России

III. Интегральный индикатор уровня социально-экономического развития региона, построенный по методике, основанной на использовании нормирующих функций

IV. Интегральный индикатор инвестиционного климата, построенный на основе индикаторов инвестиционного потенциала и инвестиционного риска, рассчитываемых рейтинговым агентством «Эксперт-РА»

Результаты группировки по отдельным интегральным индикаторам, представленные в Таблице 4, которая размещена в конце данного Приложения, свидетельствуют о том, что и набор показателей и выбор методов построения интегральных индикаторов определяют вхождение региона в разные типовые группы. Для нивелирования этих обстоятельств представляется целесообразным построение единой, сводной группировки регионов, на основе вышеприведенных локальных (I, II, III, IV).

Для этого на основе суммирования чисел, указывающих на вхождение каждого из регионов в определенную группу (1,2,3) по значениям каждого из используемых индикаторов, определялись значения сводных рангов регионов, которые могут изменяться в интервале от 4 до 12. Далее регионы ранжировались по значениям полученных сводных рангов и подразделялись на три группы следующим образом:

В группу наиболее успешных включались регионы со сводными рангами равными 4 и 5, т.е. регионы, попадающие в группу наиболее успешных по значениям не менее трех использованных индикаторов и в группу менее успешных – по значениям не более одного индикатора.

В группу аутсайдеров включались регионы со сводными рангами равными 11 и 12, т.е. регионы, попадающие в группу аутсайдеров по значениям не менее чем трех индикаторов и в группу менее успешных – по значениям не более одного индикатора

В группу менее успешных включались остальные регионы, сводные ранги которых принадлежат интервалу 6 – 10.

Полученные результаты иллюстрирует Таблица 5.

**Таблица 5 Сводная группировка субъектов Российской Федерации по уровням социально-экономического развития**

| *Наиболее успешные регионы* | *Менее успешные регионы* | *Регионы «аутсайдеры»* |
|---|---|---|
| Республика Коми | Республика Карелия | Брянская область |
| Вологодская область | Архангельская область | Республика Марий Эл |
| г. Санкт-Петербург | Ненецкий автономный округ | Кировская область |
| Новгородская область | Мурманская область | Республика Калмыкия |
| г. Москва | Ленинградская область | Пензенская область |
| Ярославская область | Псковская область | Республика Адыгея |
| Нижегородская область | Владимирская область | Республика Дагестан |
| Белгородская область | Ивановская область | Республика Ингушетия |
| Липецкая область | Калужская область | Кабардино-Балкарская Республика |
| Республика Татарстан | Костромская область | Карачаево-Черкесская Республика |
| Самарская область | Московская область | Республика Северная Осетия-Алания |
| Республика Башкортостан | Орловская область | Курганская область |
| Оренбургская область | Рязанская область | Коми-Пермяцкий автономный округ |
| Пермская область | Смоленская область | Республика Алтай |
| Тюменская область | Тверская область | Республика Тыва |
| Ханты-Мансийский автономный округ | Тульская область | Республика Хакасия |
| Ямало-Ненецкий автономный округ | Республика Мордовия | Таймырский (Долгано-Ненецкий) автономный округ |
| Красноярский край | Чувашская Республика | Эвенкийский автономный округ |
| | Воронежская область | Усть-Ордынский Бурятский автономный округ |
| | Курская область | Читинская область |
| | Тамбовская область | Агинский Бурятский автономный округ |
| | Астраханская область | Еврейская автономная область |
| | Волгоградская область | Чукотский автономный округ |
| | Саратовская область | Сахалинская область |
| | Ульяновская область | |
| | Краснодарский край | |
| | Ставропольский край | |
| | Ростовская область | |
| | Удмуртская Республика | |
| | Свердловская область | |
| | Челябинская область | |
| | Алтайский край | |
| | Кемеровская область | |
| | Новосибирская область | |
| | Омская область | |
| | Томская область | |
| | Республика Бурятия | |
| | Иркутская область | |
| | Республика Саха (Якутия) | |
| | Приморский край | |
| | Хабаровский край | |
| | Амурская область | |
| | Камчатская область | |
| | Корякский автономный округ | |
| | Магаданская область | |
| | Калининградская область | |

### Взаимосвязь уровня развития малого предпринимательства с социально-экономическим уровнем регионов

При определении степени зависимости уровня развития малых предприятий от общего социально-экономического состояния региона были получены следующие результаты. В частности, при оценке тесноты связи между сводной оценкой развития малого предпринимательства[43] с каждым из четырех интегральных индикаторов социально-экономического развития региона и со сводной характеристикой уровня социально-экономического развития региона[44], наиболее тесная связь установлена в последнем случае, то есть при комбинации сводной оценок уровня развития малого предпринимательства и сводной оценки социально-экономического развития региона. Вследствие этого, дальнейший анализ проводился уже по каждому из трех группировочных признаков развития малого предпринимательства[45] и сводной оценке уровня социально-экономического развития[46]. Выявленный характер и теснота связи представлены в Таблице 6.

**Таблица 6**

| *Группировочные признаки развития малого предпринимательства* | *Характер связи* | *Значение коэффициента корреляции рангов Спирмена* |
|---|---|---|
| 1. Уровень развития малого предпринимательства | Наличие четко выраженной положительной связи | 0,55 |
| 2. Вклад малого предпринимательства в экономику региона | Связь практически отсутствует | 0,14 |
| 3. Эффективность функционирования малого бизнеса | Наличие некоторой положительной связи | 0,36 |
| Сводная оценка уровня развития малого предпринимательства | Наличие некоторой положительной связи | 0,40 |

Наиболее тесная связь, по данным Таблицы 6. характерна в случае первого группировочного признака. Для установления факторов, определивших такой тип связи, была проведена дезагрегация этого группировочного признака до уровня показателей, с последующей оценкой тесноты связи уже между отдельными показателями[47] и сводной оценкой уровня социально-экономического развития региона. Результаты представлены в Таблице 7.

**Таблица 7**

| *Показатели, в составе первого группировочного признака (уровень развития малого предпринимательства)*[48] | *Характер связи* | *Значение коэффициента корреляции рангов Спирмена* |
|---|---|---|
| 1.1 Общая численность занятых на МП, пронормированная по экономически активному населению[49] | Наличие некоторой положительной связи | 0,28 |
| 1.2 Объем произведенной продукции (работ, услуг) МП, пронормированный на экономически активное население | Наличие четко выраженной положительной связи | 0,54 |
| 1.3 Объем инвестиций МП, пронормированный на экономически активное население | Наличие четко выраженной положительной связи | 0,58 |

Результаты таблицы 5 говорят о том, что общий уровень социально-экономического развития оказывает влияние на показатели, связанные с хозяйственными результатами деятельности малого бизнеса и политикой в области инвестирования. В то же время для регионов с высоким уровнем социально-экономического развития привлекательность МБ для экономически активного населения как места приложения труда невелика. Это связано не только с более низким уровнем заработной платы и с отсутствием целого ряда социальных гарантий развития проблемы, а также риском потери работы в следствии подвижности сектора. (см. глава МСП на рынке труда).

[43] На основании, которой была построена Таблица 2. Для определения тесноты связи здесь и далее все группировочные признаки по развитию малого предпринимательства были пересчитаны для 1998 г., что соответствует периоду, для которого были рассчитаны интегральные показатели по общему уровню социально-экономического развития регионов.
[44] На основании, которой была построена Таблица 3.
[45] См. Таблица 2. Группировочные признаки: 1, 2, 3.
[46] На основании, которой была построена Таблица 3.
[47] Таблица 2 показатели 1.1, 1.2 и 1.3.
[48] См. Таблица 2.
[49] Процедура нормировки введена для того, чтобы устранить влияние величины конкретного региона на оценку уровня развития малого предпринимательства.

В заключении следует отметить, что в исследовании тесноты связи между общим уровнем развития регионов и общем уровнем развития малого бизнеса, сектор малого предпринимательства по объективным причинам был ограничен только малыми предприятиями – юридическими лицами (см. выше). На данный момент, на уровень развития малого бизнеса значительно влияет слой предпринимателей без образования юридического лица. Как отмечалось в главе МСП в России, индивидуальное предпринимательство в наибольшей степени развивается как раз в слабых регионах, там, где выше уровень безработицы и ниже уровень доходов населения.

**Таблица 2 Субъекты РФ с указанием группы регионов: 1 – группа лидеров; 2 – группа «середняков» и 3 – группа «аутсайдеров»[50]**

| *Регион* | *По уровню развития малого предпринимательства* | *По вкладу малого предпринимательства в экономику региона* | *По эффективности функционирования малого предпринимательства* |
|---|---|---|---|
| Республика Карелия | 3 | 3 | 2 |
| Республика Коми | 1 | 3 | 2 |
| Архангельская область | 3 | 3 | 3 |
| Вологодская область | 2 | 2 | 2 |
| Мурманская область | 3 | 2 | 2 |
| Ленинградская область | 2 | 1 | 3 |
| Новгородская область | 2 | 2 | 2 |
| Псковская область | 3 | 2 | 3 |
| Брянская область | 3 | 3 | 3 |
| Владимирская область | 2 | 1 | 3 |
| Ивановская область | 2 | 1 | 3 |
| Калужская область | 2 | 1 | 3 |
| Костромская область | 3 | 3 | 3 |
| Московская область | 3 | 2 | 1 |
| Орловская область | 3 | 3 | 2 |
| Рязанская область | 2 | 2 | 3 |
| Смоленская область | 3 | 3 | 3 |
| Тверская область | 3 | 2 | 2 |
| Тульская область | 2 | 2 | 3 |
| Ярославская область | 2 | 2 | 2 |
| Республика Марий Эл | 3 | 3 | 3 |
| Республика Мордовия | 3 | 2 | 2 |
| Чувашская Республика | 3 | 2 | 2 |
| Кировская область | 3 | 3 | 3 |
| Нижегородская область | 2 | 1 | 2 |
| Белгородская область | 3 | 3 | 2 |
| Воронежская область | 2 | 2 | 2 |
| Курская область | 3 | 3 | 2 |
| Липецкая область | 3 | 3 | 2 |
| Тамбовская область | 3 | 3 | 3 |
| Республика Калмыкия | 3 | 2 | 3 |
| Республика Татарстан | 1 | 3 | 2 |
| Астраханская область | 3 | 2 | 2 |
| Волгоградская область | 2 | 2 | 2 |
| Пензенская область | 2 | 1 | 2 |
| Самарская область | 1 | 2 | 1 |
| Саратовская область | 3 | 2 | 2 |
| Ульяновская область | 3 | 3 | 2 |

[50] В сводной группировке к группе лидеров отнесены регионы, следующие наборы (1, 1, 1), (1, 1, 2) и (1, 2, 2); к группе середняков отнесены регионы со следующим набором показателей (2, 2, 2), (2, 2, 3) и (2, 1, 3); к группе аутсайдеров отнесены регионы со следующим набором показателей (3., 3, 3), (3, 3, 2) и (3, 3, 1).

| *Регион* | *По уровню развития малого предпринимательства* | *По вкладу малого предпринимательства в экономику региона* | *По эффективности функционирования малого предпринимательства* |
|---|---|---|---|
| Республика Адыгея | 3 | 2 | 3 |
| Республика Дагестан | 2 | 1 | 3 |
| Республика Ингушетия | 3 | 2 | 3 |
| Кабардино-Балкарская Республика | 3 | 3 | 3 |
| Карачаево-Черкесская Республика | 3 | 2 | 3 |
| Республика Северная Осетия – Алания | 3 | 3 | 3 |
| Краснодарский край | 2 | 1 | 2 |
| Ставропольский край | 2 | 2 | 3 |
| Ростовская область | 2 | 2 | 3 |
| Республика Башкортостан | 3 | 3 | 1 |
| Удмуртская Республика | 2 | 2 | 2 |
| Курганская область | 3 | 3 | 3 |
| Оренбургская область | 2 | 2 | 2 |
| Пермская область | 2 | 2 | 1 |
| Свердловская область | 2 | 2 | 1 |
| Челябинская область | 2 | 2 | 1 |
| Алтайский край | 2 | 2 | 2 |
| Кемеровская область | 1 | 2 | 1 |
| Новосибирская область | 2 | 2 | 1 |
| Омская область | 2 | 2 | 3 |
| Томская область | 1 | 3 | 2 |
| Тюменская область | 0 | 2 | 2 |
| Республика Бурятия | 2 | 2 | 2 |
| Республика Тыва | 3 | 3 | 3 |
| Республика Хакасия | 3 | 3 | 1 |
| Красноярский край | 2 | 2 | 1 |
| Иркутская область | 2 | 2 | 1 |
| Читинская область | 3 | 2 | 3 |
| Республика Саха | 1 | 3 | 2 |
| Еврейская АО | 1 | 2 | 0 |
| Приморский край | 2 | 2 | 3 |
| Хабаровский край | 2 | 2 | 3 |
| Амурская область | 2 | 2 | 3 |
| Камчатская область | 2 | 1 | 1 |
| Магаданская область | 1 | 1 | 2 |
| Сахалинская область | 1 | 2 | 1 |
| Калининградская область | 2 | 1 | 3 |

**Таблица 4 Сводная группировка регионов России, сформированная на основе группировок по значениям отдельных индикаторов, построенных относительно среднероссийского уровня**

| *Регион* | *Группы регионов, построенные по значениям индикаторов:* | | | | *Сводная группировка* |
|---|---|---|---|---|---|
| | *Среднедушевой объем валового регионального продукта (с учетом уровня покупательной способности)* | *Индекс, рассчитанный по методике Минэкономразвития РФ* | *Индекс, рассчитанный по методике, использующей нормирующие функции* | *Индекс инвестиционного климата, рассчитанный по данным рейтингового агентства «Эксперт-РА»* | |
| Республика Коми | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 |
| Вологодская область | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| г. Санкт-Петербург | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Новгородская область | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| г. Москва | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Ярославская область | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Нижегородская область | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Белгородская область | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Липецкая область | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Республика Татарстан | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Самарская область | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Республика Башкортостан | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 |
| Оренбургская область | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Пермская область | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Тюменская область | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 |
| Ханты-Мансийский АО | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Ямало-Ненецкий АО | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 |
| Красноярский край | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Республика Карелия | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| Архангельская область | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 |
| Ненецкий АО | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| Мурманская область | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 |
| Ленинградская область | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 |
| Псковская область | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 |
| Владимирская область | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 |
| Ивановская область | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 |
| Калужская область | 3 | 2 | 2 | 1 | 2 |
| Костромская область | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 |
| Московская область | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 |
| Орловская область | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 |
| Рязанская область | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 |
| Смоленская область | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| Тверская область | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 |
| Тульская область | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| Республика Мордовия | 3 | 3 | 2 | 1 | 2 |
| Чувашская Республика | 3 | 3 | 2 | 1 | 2 |
| Воронежская область | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 |
| Курская область | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 |
| Тамбовская область | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 |
| Астраханская область | 3 | 2 | 2 | 1 | 2 |
| Волгоградская область | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 |
| Саратовская область | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 |
| Ульяновская область | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 |
| Краснодарский край | 2 | 2 | 3 | 1 | 2 |
| Ставропольский край | 2 | 2 | 3 | 1 | 2 |

| Регион | Группы регионов, построенные по значениям индикаторов: | | | | Сводная группировка |
|---|---|---|---|---|---|
| | Среднедушевой объем валового регионального продукта (с учетом уровня покупательной способности) | Индекс, рассчитанный по методике Минэкономразвития РФ | Индекс, рассчитанный по методике, использующей нормирующие функции | Индекс инвестиционного климата, рассчитанный по данным рейтингового агентства «Эксперт-РА» | |
| Ростовская область | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 |
| Удмуртская Республика | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| Свердловская область | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 |
| Челябинская область | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 |
| Алтайский край | 3 | 3 | 3 | 1 | 2 |
| Кемеровская область | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 |
| Новосибирская область | 3 | 2 | 3 | 1 | 2 |
| Омская область | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 |
| Томская область | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 |
| Республика Бурятия | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 |
| Иркутская область | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 |
| Республика Саха (Якутия) | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| Приморский край | 3 | 3 | 3 | 1 | 2 |
| Хабаровский край | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| Амурская область | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 |
| Камчатская область | 2 | 2 | 1 | 3 | 2 |
| Корякский АО | 1 | 3 | 3 | 3 | 2 |
| Магаданская область | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 |
| Калининградская область | 3 | 2 | 1 | 1 | 2 |
| Брянская область | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 |
| Республика Марий Эл | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 |
| Кировская область | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 |
| Республика Калмыкия | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Пензенская область | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 |
| Республика Адыгея | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 |
| Республика Дагестан | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Республика Ингушетия | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Кабардино-Балкарская Республика | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 |
| Карачаево-Черкесская Республика | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Республика Северная Осетия-Алания | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Курганская область | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Коми-Пермяцкий АО | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Республика Алтай | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Республика Тыва | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Республика Хакасия | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Таймырский (Долгано-Ненецкий) АО | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Эвенкийский АО | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Усть-Ордынский Бурятский АО | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Читинская область | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Агинский Бурятский АО | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Еврейская автономная область | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 |
| Чукотский АО | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Сахалинская область | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 |

## Приложение 2 к главе Малые и средние предприятия в России: Теневой оборот в секторе малого и среднего бизнеса

Ненаблюдаемая экономика (ненаблюдаемая экономическая деятельность) – деятельность по производству товаров и услуг, не учитываемая регулярным статистическим наблюдением, результаты которой подлежат включению в валовой внутренний продукт. Ненаблюдаемая экономическая деятельность включает скрытую деятельность, незаконное производство (нелегальную деятельность) и легальную деятельность, не учитываемую в силу несовершенства статистического наблюдения.

Рост масштабов ненаблюдаемой экономики в России в 90-е годы, одним из основных элементов которой является теневая экономическая деятельность, требует разработки новых и совершенствования действующих методов оценки ее масштабов для адекватной характеристики экономической ситуации в стране и принятия необходимых управленческих решений. По оценке Госкомстата России в середине 90-х годов доля ненаблюдаемой экономики в ВВП составляла около 20%. К концу 90-х годов ее масштабы в России оценивались в 21-26% от ВВП. В целом по государствам СНГ доля ненаблюдаемой экономики в ВВП составляет от 9% в Беларуси до 29-30% в Армении и Казахстане[51].

Тенденция к росту масштабов теневой деятельности характерна не только для стран с переходной экономикой, но и для многих развитых стран. В опубликованном в Брюсселе докладе Комиссии ЕС по проблемам теневой экономики отмечается, что в 70-е годы по ЕС в целом ее масштабы составляли около 5%, увеличившись к концу 90-х годов до 16% от совокупного ВВП стран-членов ЕС. При этом все страны были разделены на три группы. В группу стран с высоким уровнем теневой экономики (более 20%) вошли Греция (29-35%) и Италия (20-26%)[52].

О высоком уровне теневой активности в России свидетельствуют не только результаты досчетов, проводимых Госкомстатом России, но и ряд косвенных характеристик, например, несоответствие структуры ВВП мировым стандартам. В первой половине 90-х годов доля расходов на оплату труда в ВВП (без учета скрытой заработной платы) снижалась, а доля расходов на конечное потребление росла, что возможно только в условиях роста теневой активности. Учитывая, что теневой оборот обслуживается преимущественно наличными денежными средствами, рост доли наличных денег в денежном агрегате М2 также косвенным образом свидетельствует о расширении масштабов теневой экономики. Только за 1992-94 гг. эта доля в России выросла более чем в 2 раза.

Анализ отраслевой структуры ненаблюдаемой экономики в России показывает, что в конце 90-х годов наиболее высока была ее доля в валовой добавленной стоимости в сельском хозяйстве – 93%. Это связано не только с использованием теневого оборота, но и с неформальной деятельностью домашних хозяйств в данной отрасли. На втором месте – торговля и общественное питание – 61%, в которой преобладают малые предприятия. Около 45% от общего числа малых предприятий России составляют предприятия торговли и общественного питания. Именно в этой сфере деятельности в начале 90-х годов наиболее интенсивно развивались различные формы теневой активности[53] .

Для обслуживания теневого оборота необходимы наличные денежные средства, которые прямо получают торговые предприятия в виде выручки от реализации продукции. Механизм превращения ее в «черную» наличность не вызывает особых проблем, так как товары продавались и до сих пор продаются на вещевых и смешанных рынках без использования кассовых аппаратов. Соответствие между количеством полученных и проданных товаров обеспечивается, например, путем замены товарных накладных.

Для сферы малого и среднего бизнеса в России, которая наиболее интенсивно расширялась в первой половине 90-х годов, вывод части оборота «в тень» стал не только необходимым, но и обязательным условием выживания. Об этом свидетельствуют неоднократно проводившиеся опросы руководителей малых предприятий. Обследование, проведенное Институтом стратегического анализа развития предпринимательства (ИСАРП) в 1997 г. показало, что главная причина «ухода в тень» объясняется необходимостью рационализации поведения в сложившихся экономических условиях. Высокая теневая активность малых и средних предприятий обусловлена сложностью налоговой системы в сочетании с высоким уровнем налогообложения.

На малых и средних предприятиях реализация теневых схем достаточно проста, так как не только руководители, но и сами работники заинтересованы в теневом обороте для реального повышения своих доходов. Механизм теневых операций на малых предприятиях известен ограниченному кругу заинтересованных лиц. Ведение двойной бухгалтерии не представляет особых проблем в силу использования упрощенной системы бухгалтерского учета. Механизм осуществления теневой деятельности на крупных предприятиях является более сложным в силу высокой вероятности информирования о ней достаточно широкого круга лиц.

---

[51] Пономаренко А. Подходы к определению параметров «теневой экономики», «Вопросы статистики», 1996 г., No 1. Методы анализа ненаблюдаемой экономики обсуждаются также в работах: Методологические положения по статистике. Вып. 2/Госкомстат России. – М., 1998; Белановский С., Алимова Т., Буев В. и др. Малый бизнес Москвы: методы анализа, итоги исследований. «Вопросы статистики», 1996 г., No 11; Неформальный сектор в российской экономике. Приложение к журналу «Предпринимательство в России», М. ИСАРП, 1998 г.; Поповская Е.В. Опыт проведения обследования малых предприятий в Госкомстате России. «Вопросы статистики», 2000 г., No 6.

[52] Пономаренко А.Н. Лекция 12. Скрытая и неформальная экономика в СНС. «Экономический журнал Высшей школы экономики», том 2, No 2, 1998 г.

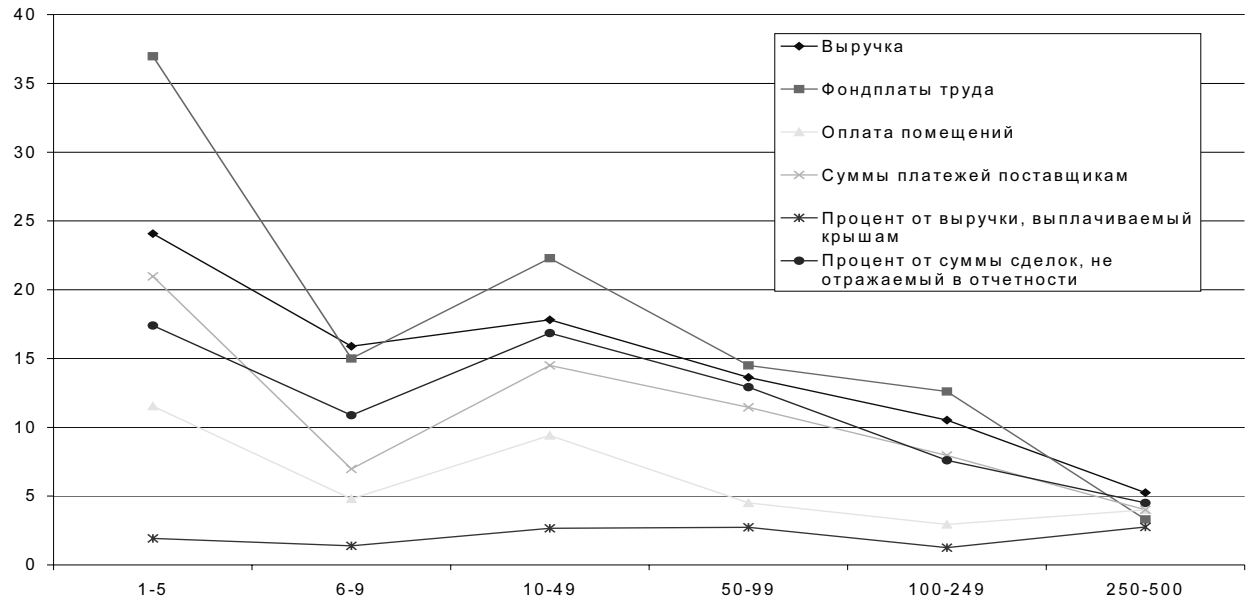
[53] Рекомендации по совершенствованию оценок ненаблюдаемой экономики. М. Статкомитет СНГ, 2000 г.

Для осуществления теневой деятельности крупными предприятиями создаются специальные дочерние малые фирмы, через которые и реализуются теневые схемы.

Малые предприятия не только вносят весомый вклад в саму теневую составляющую, но и выполняют особую роль в функционировании теневого сектора экономики. Для обслуживания теневого оборота создаются специальные фирмы-однодневки – малые предприятия, которые, как правило, существуют не более одного квартала. Основная функция таких предприятий заключается в обналичивании безналичных средств предприятий, а также в осуществлении обратных операций по легализации «черных» наличных денег. Такие фирмы обслуживают теневой оборот не только в нашей стране. У нас они впервые возникли в Москве и в 1992-94 гг. действовали вполне открыто, о чем свидетельствуют соответствующие объявления в газетах, получая за свои услуги 3-5% от объема оборота. С 1995 г. их деятельность стала пресекаться властями, но сами фирмы, «уйдя в тень», не прекратили своей деятельности, а увеличили процент за проведение соответствующих операций до 5-7% обналичиваемой суммы. Деятельность таких фирм не находит отражения ни в данных объективной статистики, ни в результатах анкетирования руководителей малых предприятий.

Отсутствие реальной статистической информации о теневой деятельности малых и средних предприятий позволяет использовать для оценки доли теневого оборота только данные субъективной статистики, т.е. результаты опросов. Приведенные данные подтверждают вывод о том, что масштабы теневого оборота зависят от размеров предприятий. Доля теневого оборота тем выше, чем меньше размер хозяйствующего субъекта. (Диаграмма 1).

**Диаграмма 1 Оценки теневой деятельности МСП[54]**




В рамках проекта Тасис СМЕРУС 9803 также были получены экспертные оценки доли сделок, не оформляемых документально по малым предприятиям и предпринимателям без образования юридического лица по трем регионам России (Таблица 2).

**Таблица 2 Экспертная оценка средней доли сделок, не оформляемых документально (в % от общего объема работ).**

| *Регион* | *Малые предприятия* | *Предприниматели без образования юридического лица* | *Представители структур поддержки* |
|---|---|---|---|
| Псковская область | 31,3 | 30,6 | 37,8 |
| Тверская область | 38,2 | 45,3 | 48,0 |
| Пермская область | 39,3 | 37,1 | 56,0 |
| В среднем по трем регионам | 36,3 | 37,7 | 47,6 |

[54] ИСАРП-8.

## Приложение 3 к главе Малые и средние предприятия в России: Критерии отнесения хозяйствующих субъектов к сектору МСП в зарубежных странах

### ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ

| Определение SME |
|---|
| Для микро-предприятий:<br>число работающих – не более 9 человек; |
| Для малых предприятий:<br>число работающих – от 10 до 49 человек; |
| Для средних предприятий:<br>Число работающих – от 50 до 249 человек |
| Для всех SME:<br>Либо товарооборот менее ECU 40 млн., либо общий баланс менее ECU 27 млн.; |
| Экономическая независимость |

### АВСТРИЯ

| Определение SME |
|---|
| Для средних предприятий: |
| число работающих – не более 250 человек;<br>и либо годовой доход не более ECU 20 миллионов,<br>либо балансовая стоимость активов не более ECU 10 миллионов |
| Для малых предприятий: |
| число работающих – не более 50 человек;<br>и либо годовой доход не более ECU 5 миллионов,<br>либо балансовая стоимость активов не более ECU 2 миллионов |
| В обоих случаях:<br>доля в собственности предприятия внешних собственников – не более 25% |

### БЕЛЬГИЯ

В бельгийском законодательстве существует несколько определений SME, различающихся прежде всего в зависимости от территории. Общим остается ограничение на число работающих – не более 50 человек.

### ВЕЛИКОБРИТАНИЯ

Единое определение сектора SME отсутствует. Чаще всего, с точки зрения количества работников, к SME относят предприятия с числом работающих не более 250 человек.

### ГЕРМАНИЯ

| Определение SME |
|---|
| Малые и средние предприятия:<br>Число работающих – не более 500 человек;<br>Годовой товарооборот – не более DM 100 миллионов |
| Сектор ремесленной торговли:<br>все предприятия, чьи владельцы занесены в реестр ремесленной торговли, независимо от размера предприятия и вида его деятельности. |

### ГРЕЦИЯ

| Определение SME |
|---|
| Число работающих – не более 100 человек |
| Средний ежегодный оборот за 3 предыдущих года – не более DRS 700 миллионов |

### ДАНИЯ

Нет официального определения SME. Обычно SME – это частные предприятия с числом работающих не более 500 чел.

### ИРЛАНДИЯ

Нет официального общепринятого определения SME. Обычно под SME подразумеваются предприятия с числом работающих не более 500 человек.

### ИСПАНИЯ

| Определение SME |
|---|
| Число работающих – не более 250 человек |
| Товарооборот – не более ESP 3 000 миллионов |
| Общая собственность – не более ESP 1 500 миллионов |
| Доля участия в капитале других предприятий – не более 35% |

**ИТАЛИЯ**

| |
|---|
| Определение SME |
| Микро предприятие: число работающих не более 19 человек; |
| Малое предприятие: число работающих от 20 до 99 человек; |
| Среднее предприятие (малое): число работающих от 100 до 199 человек; |
| Среднее предприятие (большое): число работающих от 200 до 499 человек; |

**ЛЮКСЕМБУРГ**

Нет унифицированного определения SME. Обычно под SME подразумеваются предприятия с числом работающих не более 500 человек.

**НИДЕРЛАНДЫ**

| |
|---|
| Определение SME |
| Малое предприятие: число работающих – не более 10 человек; |
| Среднее предприятие: число работающих – от 10 до 99 человек. |

**ПОРТУГАЛИЯ**

| |
|---|
| Определение SME |
| Сфера деятельности: производство, горно-добывающая промышленность, услуги другим предприятиям, оптовая и розничная торговля; |
| Число работающих – не более 500 человек; |
| Годовой оборот – не более ECU 12.3 миллиона |
| Доля в капитале других предприятий – не более 50%. |

**ФРАНЦИЯ**

| |
|---|
| Определение SME (не официальное) |
| Микро предприятие: число работающих – не более 9 человек; |
| Малые и средние предприятия: число работающих – от 10 до 499 человек. |

**АЛБАНИЯ**

| |
|---|
| Определение SME |
| Число работающих – не более 300 человек |
| Основной капитал – не более USD 500,000 |

**АЗЕРБАЙДЖАН**

| |
|---|
| Определение SME |
| Малое предприятие: число работающих – не более 50 человек; |
| Среднее предприятие: число работающих от 50 до 300 человек. |

**ЧЕШСКАЯ РЕСПУБЛИКА**

| |
|---|
| Определение SME |
| Число работающих – не более 500 человек для предприятий всех отраслей, кроме «первичных», таких как сельское хозяйство, деревообработка. |

**ЭСТОНИЯ**

| |
|---|
| Определение SME |
| Число работающих – не более 80 человек |
| Оборот не более EEK 15 миллионов |

**КАЗАХСТАН**

| |
|---|
| Определение SME |
| Малое предприятие: число работающих – не более 200 человек; |
| Среднее предприятие: число работающих от 200 до 500 человек. |

**КИРГИЗСТАН**

| |
|---|
| Определение SME |
| Малое предприятие: число работающих – не более 50 человек; |
| Среднее предприятие: число работающих от 51 до 250 человек . |

**ЛАТВИЯ**

| |
|---|
| Определение SME |
| Число работающих – не более 25 человек ; |
| Оборот не более Lat 200,000; |
| Балансовая стоимость основных средств – не более Lat 70,000. |

## ЛИТВА

| Определение SME |
|---|
| Число работающих – не более 100 человек |
| Малые предприятия: оборот не более Litas 2 миллиона |
| Средние предприятия: оборот более Litas 2 миллиона |

## МОЛДОВА

| Определение SME |
|---|
| Микро предприятия: число работающих не более 19 человек |
| Малые предприятия: число работающих от 20 до 75 человек |

## ПОЛЬША

В Польше нет единого официального определения SME, несмотря на то, что предприятия этого сектора являются одним из главных элементов экономической политики государства. главное статистическое управление (GUS) относит к SME предприятия с числом работающих до 50 человек. Но Правительство не разделяет этот подход

| Неофициальное определение SME |
|---|
| Малое предприятие: число работающих – не более 50 человек; |
| Среднее предприятие: число работающих от 51 до 250 человек. |

## РУМЫНИЯ

| Определение SME |
|---|
| Малое предприятие: число работающих – не более 25 человек; |
| Среднее предприятие: число работающих от 25 до 200 человек; |
| И в обоих случаях: годовой оборот в пределах от LEI 10 миллионов до 2 миллиардов. |

## СЛОВЕНИЯ

| Определение малого предприятия |
|---|
| Число работающих – не более 50человек в промышленности, строительстве, разработке месторождений; |
| Ремесленные кооперативы; |
| Индивидуальные предприниматели. |

## РЕСПУБЛИКА МАКЕДОНИЯ

| Определение SME |
|---|
| Для малых предприятий: |
| число работающих – не более 50 человек;<br>доход – не более MD 8,000;<br>имущество (активы баланса) – не более MD 6,000. |
| Для средних предприятий: |
| число работающих – от 51 до 250 человек;<br>доход – не более MD 40,000;<br>имущество (активы баланса) – не более MD 30,000 |
| В обоих случаях должны выполняться по крайней мере 2 из указанных критериев. |

## УКРАИНА

| Определение SME |
|---|
| Число работающих: |
| в промышленности и строительстве – не более 100 человек; |
| на транспорте – не более 100 человек; |
| исследования и разработки – не более 60 человек; |
| оптовая торговля – не более 50 человек; |
| розничная торговля – не более 20 человек. |

## УЗБЕКИСТАН

| Определение SME |
|---|
| Малые предприятия: число работающих – не более 300 человек; |
| Средние предприятия: число работающих от 300 до 1,000 человек. |

## Приложение 4 к главе Малые и средние предприятия в России

### Таблица 1 Доля малых предприятий в общем числе предприятий и организаций

| *Отрасли* | *Доля МП в общем числе предприятий, %* | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | *01.01.94* | *01.01.95* | *01.01.96* | *01.01.97* | *01.01.98* | *01.01.99* | *01.01.00* | *01.01.01* |
| Всего | 69,0 | 46,1 | 39,0 | 33,1 | 31,8 | 30,0 | 28,7 | 26,3 |
| в том числе | | | | | | | | |
| Промышленность | 43,0 | 41,0 | 41,5 | 39,9 | 39,9 | 38,7 | 36,6 | 34,9 |
| Сельское хозяйство | 9,0 | 3,3 | 2,9 | 3,2 | 3,5 | 4,1 | 4,2 | 4,5 |
| Транспорт и связь | 54,0 | 37,1 | 38,6 | 31,6 | 30,2 | 27,6 | 29,7 | 24,5 |
| Строительство | 56,0 | 52,6 | 56,2 | 50,0 | 49,7 | 46,2 | 44,0 | 24,1 |
| Торговля и общественное питание | 132,0 | 79,9 | 58,5 | 47,3 | 44,2 | 41,6 | 38,7 | 26,4 |
| Материально-техническое снабжение и сбыт | 72,0 | 48,7 | 47,8 | 38,8 | 36,3 | данных нет | 34,0 | 39,3 |
| Информационно-техническое снабжение и сбыт | 107,0 | 65,3 | 67,0 | 55,8 | 54,7 | данных нет | 38,0 | 35,3 |
| Операции с недвижимым имуществом | | | | | 38,3 | данных нет | 41,4 | 0 |
| Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка | 160,0 | 89,2 | 63,6 | 45,2 | 41,4 | данных нет | 33,8 | 33,3 |
| Жилищно-коммунальное хозяйство; непроизводственные виды бытового обслуживания населения | 67,0 | 32,8 | 29,1 | 22,5 | 25,0 | данных нет | 21,3 | 43,0 |
| Здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение | 34,0 | 26,2 | 26,4 | 15,7 | 21,0 | данных нет | 21,2 | 28,4 |
| Народное образование; культура и искусство | 27,0 | 17,0 | 16,9 | 11,7 | 11,9 | данных нет | 8,8 | 20,1 |
| Народное образование | 26,0 | 14,7 | 13,6 | 9,3 | 8,5 | данных нет | 5,8 | 0 |
| Культура и искусство | 28,0 | 20,0 | 22,0 | 15,8 | 18,2 | данных нет | 15,2 | 0 |
| Наука и научное обслуживание | 90,0 | 56,8 | 50,4 | 45,7 | 42,4 | данных нет | 34,4 | 20,1 |
| Финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение | 66,0 | 27,9 | 26,6 | 21,9 | 15,4 | данных нет | 12,3 | 7,5 |
| Другие виды деятельности | 32,0 | 16,9 | 13,4 | 12,3 | 7,3 | данных нет | 7,5 | 4,3 |

### Таблица 2 Доля общей численности занятых на малых предприятиях в общей численности занятых

| *Отрасли* | *Доля занятых на МП в общем числе занятых* | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | *01.01.95* | *01.01.96* | *01.01.97* | *01.01.98* | *01.01.1999* | *01.01.2000* | *01.01.2001* |
| Всего | 22,1 | 20,9 | 13,1 | 13,8 | 12,1 | 11,8 | 11,8 |
| в том числе | | | | | | | |
| Промышленность | 17,4 | 19,3 | 11,5 | 12,3 | 11,2 | 11,5 | 11,1 |
| Сельское хозяйство | 1,3 | 1,1 | 1,4 | 1,8 | 2,3 | 2,1 | 2,1 |
| Транспорт; связь | 4,6 | 6,5 | 5,1 | 5,9 | 5,0 | 5,9 | 5,6 |
| Транспорт | | | | | 5,2 | 5,8 | 0 |
| Связь | | | | | 4,1 | 6,4 | 0 |
| Строительство | 78,4 | 66,8 | 38,7 | 39,3 | 31,7 | 32,5 | 31,2 |
| Торговля и общественное питание | 55,4 | 51,1 | 34,7 | 35,2 | 27,3 | 27,1 | 27,6 |
| Жилищно-коммунальное хозяйство; непроизводственные виды бытового обслуживания населения | 6,0 | 5,4 | 4,2 | 4,4 | 3,5 | 3,7 | 5,2 |
| Здравоохранение, физкультура и социальное обеспечение | 3,8 | 4,0 | 2,3 | 2,7 | 3,1 | 2,9 | 0 |
| Народное образование, культура, искусство | 1,2 | 3,3 | 2,0 | 2,0 | 0 | 1,6 | 0 |
| Наука и научное обслуживание населения | 49,3 | 43,8 | 31,3 | 35,9 | 20,2 | 17,2 | 15,7 |
| Финансы, кредит, страхование, пенсионное обслуживание | 0 | 0 | 11,6 | 8,3 | 6,1 | 5,5 | 0 |
| Другие отрасли экономики | 16,1 | 12,5 | 5,0 | 7,9 | 6,4 | 4,4 | 16,7 |

**Таблица 3 Число субъектов малого предпринимательства, ед.**[55]

| *Регионы* | *Число МП* | | | *Число крестьянских (фермерских) хозяйств* | | | *Число ПБОЮЛ* | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | *1998* | *1999* | *2000* | *1998* | *1999* | *2000* | *1998* | *1999* | *2000* |
| Россия | 868 008 | 890 600 | 879 334 | 270 154 | 261 126 | 261 677 | 3597611 | 3875 252 | 4236924 |
| Центральный федеральный округ | 292 224 | 304 300 | 308 163 | 39 401 | 38 902 | 39 298 | 830356 | 931 232 | 1041509 |
| Белгородская область | 6 801 | 6 500 | 4 588 | 1 678 | 1 755 | 1 842 | 34366 | 40 546 | 44431 |
| Брянская область | 3 693 | 3 700 | 3 833 | 1 115 | 1 045 | 988 | 51179 | 56 141 | 65066 |
| Владимирская область | 6 629 | 6 100 | 6 926 | 2 205 | 2 117 | 2 070 | 55290 | 60 014 | 63105 |
| Воронежская область | 9 370 | 11 100 | 10 995 | 3 130 | 3 317 | 3 686 | 55964 | 51 236 | 53260 |
| Ивановская область | 5 174 | 5 800 | 5 137 | 867 | 846 | 821 | 32148 | 32 002 | 30040 |
| Калужская область | 4 666 | 5 600 | 5 856 | 2 029 | 1 985 | 2 031 | 45015 | 48 208 | 53370 |
| Костромская область | 3 062 | 3 100 | 3 248 | 842 | 762 | 735 | 19365 | 20 728 | 23084 |
| Курская область | 2 892 | 2 300 | 2 795 | 1 343 | 1 308 | 1 333 | 50491 | 56 279 | 62297 |
| Липецкая область | 4 098 | 4 600 | 4 271 | 1 381 | 1 316 | 1 314 | 32988 | 36 820 | 41301 |
| Московская область | 35 605 | 44 100 | 45 991 | 6 533 | 6 457 | 6 474 | 105025 | 124 774 | 152892 |
| Орловская область | 2 741 | 2 900 | 2 636 | 1 464 | 1 419 | 1 466 | 20984 | 22 461 | 24059 |
| Рязанская область | 6 435 | 5 900 | 6 421 | 2 289 | 2 352 | 2 402 | 27302 | 30 167 | 34146 |
| Смоленская область | 2 984 | 2 300 | 2 540 | 2 214 | 2 050 | 1 935 | 38172 | 39 523 | 41276 |
| Тамбовская область | 3 007 | 4 400 | 3 599 | 3 410 | 3 282 | 3 237 | 40775 | 39 101 | 39541 |
| Тверская область | 3 609 | 3 400 | 5 725 | 3 561 | 3 558 | 3 594 | 40308 | 45 614 | 51034 |
| Тульская область | 7 443 | 8 400 | 6 270 | 3 212 | 3 246 | 3 253 | 39993 | 43 257 | 46657 |
| Ярославская область | 8 852 | 8 000 | 7 331 | 2 128 | 2 087 | 2 117 | 50527 | 55 515 | 61242 |
| г. Москва | 175 163 | 176 100 | 180 001 | 0 | 0 | 0 | 90464 | 128 846 | 154708 |
| Северо-Западный федеральный округ | 159 133,0 | 157 700 | 156 321 | 20 610 | 20 119 | 19 823 | 371529 | 419 750 | 460844 |
| Республика Карелия | 4 657 | 3 700 | 4 032 | 548 | 495 | 478 | 18355 | 18 088 | 19171 |
| Республика Коми | 3 877 | 5 600 | 4 005 | 536 | 528 | 638 | 21952 | 23 128 | 25947 |
| Архангельская область | 4 119 | 4 000 | 4 783 | 1 220 | 1 229 | 1 228 | 43648 | 52 045 | 53676 |
| в том числе Ненецкий АО | 67 | нет данных | нет данных | 14 | 14 | 14 | 824 | 838 | 851 |
| Вологодская область | 4 137 | 5 000 | 6 019 | 1 425 | 1 320 | 1 277 | 43323 | 50 491 | 56340 |
| Калининградская область | 9 171 | 9 800 | 7 587 | 5 637 | 5 970 | 5 968 | 40713 | 49 018 | 54598 |
| Ленинградская область | 12 084 | 12 200 | 12 023 | 6 863 | 6 864 | 6 878 | 32905 | 40 055 | 44904 |
| Мурманская область | 3 913 | 3 000 | 2 906 | 70 | 71 | 74 | 44900 | 49 391 | 49419 |
| Новгородская область | 2 725 | 3 000 | 2 957 | 1 516 | 1 373 | 1 223 | 19885 | 22 174 | 23833 |
| Псковская область | 2 696 | 2 700 | 2 844 | 2 795 | 2 269 | 2 059 | 22266 | 24 939 | 28524 |
| г. Санкт-Петербург | 111 754 | 108 700 | 109 165 | 0 | 0 | 0 | 83582 | 90 421 | 104432 |
| Южный федеральный округ | 97 921 | 91 900 | 82 236 | 101 457 | 96 072 | 99 001 | 554698 | 560 179 | 635313 |
| Республика Адыгея | 2 203 | 2 200 | 2 202 | 1 460 | 1 317 | 1 453 | 18468 | 18 589 | 19579 |
| Республика Дагестан | 2 003 | 2 700 | 1 954 | 18 613 | 18 736 | 25 339 | 29737 | 42 009 | 50484 |
| Республика Ингушетия | 1 857 | 1 300 | 291 | 1 103 | 1 223 | 1 146 | 1203 | 2 220 | 3603 |
| Кабардино-Балкарская Республика | 2 283 | 2 200 | 2 150 | 787 | 821 | 1 022 | 8639 | 13 974 | 16090 |
| Республика Калмыкия | 1 261 | 900 | 889 | 1 738 | 1 792 | 1 619 | 6365 | 8 150 | 8906 |
| Республика Карачаево-Черкессия | 2 305 | 1 700 | 1 820 | 1 335 | 1 503 | 2 061 | 11016 | 11 763 | 15458 |
| Республика Северная Осетия | 1 725 | 2 400 | 3 729 | 958 | 948 | 981 | 10325 | 13 714 | 19489 |
| Краснодарский край | 24 549 | 21 900 | 20 528 | 21 330 | 19 577 | 19 003 | 153952 | 131 074 | 150833 |
| Ставропольский край | 15 221 | 9 600 | 7 101 | 22 997 | 19 021 | 14 751 | 73741 | 78 526 | 89376 |
| Астраханская область | 3 646 | 3 500 | 3 566 | 1 779 | 1 758 | 1 732 | 31833 | 32 097 | 34051 |
| Волгоградская область | 13 530 | 18 000 | 13 009 | 12 765 | 12 739 | 12 708 | 76322 | 71 309 | 81638 |
| Ростовская область | 27 338 | 25 500 | 24 997 | 16 592 | 16 637 | 17 186 | 133097 | 136 754 | 143409 |
| Приволжский федеральный округ | 124 997 | 136 100 | 131 445 | 43 884 | 43 790 | 43 370 | 790101 | 839 714 | 891067 |

[55] По числу МП и крестьянских фермерских хозяйств данные из сборника «Малое предпринимательство в России, 2001», по ПБОЮЛ – данные МНС. В число ПБОЮЛ включены данные по г. и космодрому Байконур, а также число нотариусов, детективов и охранников, занимающихся частной практикой.

| Регионы | Число МП | | | Число крестьянских (фермерских) хозяйств | | | Число ПБОЮЛ | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1998 | 1999 | 2000 | 1998 | 1999 | 2000 | 1998 | 1999 | 2000 |
| Республика Башкортостан | 14 222 | 14 500 | 14 256 | 3 443 | 3 826 | 3 826 | 68912 | 69 988 | 69853 |
| Республика Марий Эл | 2 816 | 3 300 | 4 073 | 1 613 | 1 660 | 1 885 | 19959 | 21 605 | 23392 |
| Республика Мордовия | 2 170 | 1 800 | 2 270 | 1 308 | 1 292 | 1 132 | 17220 | 18 062 | 20620 |
| Республика Татарстан | 15 616 | 17 200 | 16 158 | 1 370 | 1 631 | 1 637 | 78584 | 94 569 | 106242 |
| Удмуртская Республика | 7 070 | 8 300 | 7 984 | 3 366 | 3 421 | 3 356 | 54423 | 58 431 | 63290 |
| Чувашская Республика | 4 239 | 4 000 | 4 024 | 1 150 | 1 286 | 1 471 | 56067 | 56 413 | 47554 |
| Кировская область | 4 076 | 4 100 | 3 880 | 1 275 | 1 252 | 1 158 | 49538 | 53 816 | 60133 |
| Нижегородская область | 13 906 | 15 800 | 13 553 | 3 340 | 3 251 | 3 155 | 89501 | 95 760 | 104679 |
| Оренбургская область | 7 314 | 7 600 | 7 576 | 7 142 | 7 177 | 7 185 | 51347 | 49 490 | 50557 |
| Пензенская область | 4 644 | 5 500 | 6 093 | 2 082 | 2 019 | 1 915 | 35873 | 33 094 | 34383 |
| Пермская область | 9 587 | 11 000 | 8 181 | 3 296 | 3 059 | 2 967 | 96203 | 102 584 | 110582 |
| Коми-Пермяцкий АО | 192 | нет данных | 95 | 235 | 223 | 205 | 1657 | 1 777 | 1888 |
| Самарская область | 21 704 | 26 900 | 27 565 | 3 986 | 3 634 | 3 573 | 81246 | 87 122 | 94329 |
| Саратовская область | 13 068 | 11 100 | 10 848 | 8 430 | 8 211 | 8 295 | 61054 | 65 235 | 72304 |
| Ульяновская область | 4 565 | 5 000 | 4 984 | 2 083 | 2 071 | 1 815 | 30174 | 33 545 | 33149 |
| Уральский федеральный округ | 64 133 | 65 900 | 56 150 | 15 360 | 14 535 | 14 016 | 311251 | 346 659 | 377592 |
| Курганская область | 3 687 | 3 100 | 2 912 | 4 146 | 3 894 | 3 808 | 32269 | 32 756 | 33943 |
| Свердловская область | 25 938 | 31 900 | 21 580 | 2 162 | 2 121 | 2 074 | 92851 | 104 244 | 116456 |
| Тюменская область | 16 761 | 13 400 | 12 522 | 3 441 | 3 146 | 2 912 | 86199 | 95 733 | 103474 |
| Ханты-Мансийский АО | 7 754 | Нет данных | 4 905 | 644 | 611 | 560 | 38530 | 43 555 | 46940 |
| Ямало-Ненецкий АО | 2 954 | нет данных | 2 616 | 34 | 35 | 35 | 15626 | 15 982 | 16901 |
| Челябинская область | 17 747 | 17 500 | 19 136 | 5 611 | 5 374 | 5 222 | 99932 | 113 926 | 123719 |
| Сибирский федеральный округ | 94 523 | 96 500 | 103 805 | 37 955 | 36 471 | 35 318 | 535549 | 558 700 | 606100 |
| Республика Алтай | 791 | 1 600 | 1 402 | 1 239 | 1 274 | 1 311 | 5163 | 4 777 | 5059 |
| Республика Бурятия | 5 193 | 4 200 | 4 079 | 2 811 | 2 776 | 2 681 | 18799 | 21 179 | 24418 |
| Республика Тыва | 595 | 700 | 656 | 1 606 | 1 291 | 1 098 | 7856 | 9 494 | 11205 |
| Республика Хакасия | 897 | 1 400 | 1 522 | 1 181 | 1 284 | 1 280 | 18710 | 17 096 | 19253 |
| Алтайский край | 10 831 | 10 600 | 12 070 | 6 102 | 5 957 | 5 851 | 88276 | 90 594 | 99047 |
| Красноярский край | 12 849 | 12 600 | 13 984 | 4 387 | 3 975 | 3 751 | 77511 | 73 150 | 78786 |
| Таймырский (Долгано-Ненецкий) АО | 31 | нет данных | 43 | нет данных | нет данных | нет данных | 1182 | 1 358 | 1418 |
| Эвенский АО | 11 | нет данных | 12 | 50 | 41 | 41 | 352 | 411 | 412 |
| Иркутская область | 12 039 | 13 300 | 13 773 | 3 053 | 3 155 | 3 136 | 70656 | 84 140 | 95094 |
| Усть-Ордынский Бурятский АО | 47 | нет данных | 94 | 615 | 556 | 522 | 1156 | 1 328 | 1564 |
| Кемеровская область | 10 270 | 10 000 | 11 717 | 1 883 | 1 948 | 1 902 | 54934 | 57 584 | 58063 |
| Новосибирская область | 20 402 | 21 500 | 23 725 | 4 658 | 4 473 | 4 395 | 52469 | 56 344 | 61839 |
| Омская область | 11 965 | 10 700 | 10 859 | 7 272 | 6 936 | 6 689 | 83406 | 87 146 | 92567 |
| Томская область | 4 667 | 6 900 | 6 923 | 1 869 | 1 556 | 1 448 | 38037 | 34 419 | 35303 |
| Читинская область | 4 024 | 3 000 | 3 095 | 1 894 | 1 846 | 1 776 | 19732 | 22 777 | 25466 |
| Агинский Бурятский АО | 573 | нет данных | 369 | 377 | 359 | 341 | 1354 | 1 529 | 1832 |
| Дальневосточный федеральный округ | 35 077 | 38 200 | 41 214 | 11 487 | 11 237 | 10 851 | 204127 | 217 838 | 223271 |
| Республика Саха (Якутия) | 4 334 | 3 600 | 2 693 | 4 117 | 4 098 | 4 100 | 19564 | 23 131 | 26929 |
| Приморский край | 10 111 | 11 300 | 16 068 | 2 525 | 2 426 | 2 172 | 66341 | 68 742 | 65605 |
| Хабаровский край | 7 981 | 10 400 | 8 278 | 948 | 886 | 860 | 32233 | 35 922 | 39703 |
| Амурская область | 3 765 | 3 100 | 3 829 | 1 935 | 1 907 | 1 882 | 37602 | 37 854 | 32647 |
| Камчатская область | 2 086 | 2 100 | 1 964 | 495 | 453 | 438 | 12347 | 13 535 | 15905 |
| Корякский АО | 136 | нет данных | 80 | 18 | 17 | 14 | 371 | 442 | 413 |
| Магаданская область | 2 215 | 3 200 | 2 903 | 305 | 294 | 297 | 12575 | 11 693 | 12709 |
| Сахалинская область | 4 091 | 3 900 | 4 855 | 775 | 798 | 753 | 16268 | 18 976 | 21091 |
| Еврейская автономная область | 367 | 500 | 538 | 356 | 347 | 333 | 6384 | 7 011 | 7659 |
| Чукотский автономный округ | 127 | 100 | 86 | 31 | 28 | 16 | 813 | 974 | 1023 |

**Таблица 3-1 Распределение субъектов малого предпринимательства по территории России, %.**[56]

| *Регионы* | *МП* | | | *ПБОЮЛ* | | | *Все субъекты малого предпринимательства* | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | *1998* | *1999* | *2000* | *1998* | *1999* | *2000* | *1998* | *1999* | *2000* |
| Россия | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Центральный федеральный округ | 33,7 | 34,2 | 35,0 | 23,1 | 24,0 | 24,6 | 24,5 | 25,4 | 25,8 |
| Белгородская область | 0,8 | 0,7 | 0,5 | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 0,9 | 1,0 | 0,9 |
| Брянская область | 0,4 | 0,4 | 0,4 | 1,4 | 1,4 | 1,5 | 1,2 | 1,2 | 1,3 |
| Владимирская область | 0,8 | 0,7 | 0,8 | 1,5 | 1,5 | 1,5 | 1,4 | 1,4 | 1,3 |
| Воронежская область | 1,1 | 1,2 | 1,3 | 1,6 | 1,3 | 1,3 | 1,4 | 1,3 | 1,3 |
| Ивановская область | 0,6 | 0,7 | 0,6 | 0,9 | 0,8 | 0,7 | 0,8 | 0,8 | 0,7 |
| Калужская область | 0,5 | 0,6 | 0,7 | 1,3 | 1,2 | 1,3 | 1,1 | 1,1 | 1,1 |
| Костромская область | 0,4 | 0,3 | 0,4 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 |
| Курская область | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 1,4 | 1,5 | 1,5 | 1,2 | 1,2 | 1,2 |
| Липецкая область | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,9 | 1,0 | 1,0 | 0,8 | 0,9 | 0,9 |
| Московская область | 4,1 | 5,0 | 5,2 | 2,9 | 3,2 | 3,6 | 3,1 | 3,5 | 3,8 |
| Орловская область | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,6 | 0,6 | 0,6 | 0,5 | 0,5 | 0,5 |
| Рязанская область | 0,7 | 0,7 | 0,7 | 0,8 | 0,8 | 0,8 | 0,8 | 0,8 | 0,8 |
| Смоленская область | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 1,1 | 1,0 | 1,0 | 0,9 | 0,9 | 0,9 |
| Тамбовская область | 0,3 | 0,5 | 0,4 | 1,1 | 1,0 | 0,9 | 1,0 | 0,9 | 0,9 |
| Тверская область | 0,4 | 0,4 | 0,7 | 1,1 | 1,2 | 1,2 | 1,0 | 1,0 | 1,1 |
| Тульская область | 0,9 | 0,9 | 0,7 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,0 |
| Ярославская область | 1,0 | 0,9 | 0,8 | 1,4 | 1,4 | 1,4 | 1,3 | 1,3 | 1,3 |
| г. Москва | 20,2 | 19,8 | 20,5 | 2,5 | 3,3 | 3,7 | 5,6 | 6,1 | 6,2 |
| Северо-Западный федеральный округ | 18,3 | 17,7 | 17,8 | 10,3 | 10,8 | 10,9 | 11,6 | 11,9 | 11,8 |
| Республика Карелия | 0,5 | 0,4 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,4 | 0,4 |
| Республика Коми | 0,4 | 0,6 | 0,5 | 0,6 | 0,6 | 0,6 | 0,6 | 0,6 | 0,6 |
| Архангельская область | 0,5 | 0,4 | 0,5 | 1,2 | 1,3 | 1,3 | 1,0 | 1,1 | 1,1 |
| Вологодская область | 0,5 | 0,6 | 0,7 | 1,2 | 1,3 | 1,3 | 1,0 | 1,1 | 1,2 |
| Калининградская область | 1,1 | 1,1 | 0,9 | 1,1 | 1,3 | 1,3 | 1,2 | 1,3 | 1,3 |
| Ленинградская область | 1,4 | 1,4 | 1,4 | 0,9 | 1,0 | 1,1 | 1,1 | 1,2 | 1,2 |
| Мурманская область | 0,5 | 0,3 | 0,3 | 1,2 | 1,3 | 1,2 | 1,0 | 1,0 | 1,0 |
| Новгородская область | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,6 | 0,6 | 0,6 | 0,5 | 0,5 | 0,5 |
| Псковская область | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,6 | 0,6 | 0,7 | 0,6 | 0,6 | 0,6 |
| г. Санкт-Петербург | 12,9 | 12,2 | 12,4 | 2,3 | 2,3 | 2,5 | 4,1 | 4,0 | 4,0 |
| Южный федеральный округ | 11,3 | 10,3 | 9,4 | 15,4 | 14,5 | 15,0 | 15,9 | 14,9 | 15,2 |
| Республика Адыгея | 0,3 | 0,2 | 0,3 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,4 | 0,4 |
| Республика Дагестан | 0,2 | 0,3 | 0,2 | 0,8 | 1,1 | 1,2 | 1,1 | 1,3 | 1,4 |
| Республика Ингушетия | 0,2 | 0,1 | 0 | 0 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 |
| Кабардино-Балкарская Республика | 0,3 | 0,2 | 0,2 | 0,2 | 0,4 | 0,4 | 0,2 | 0,3 | 0,4 |
| Республика Калмыкия | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,2 | 0,2 | 0,2 | 0,2 | 0,2 | 0,2 |
| Республика Карачаево-Черкесия | 0,3 | 0,2 | 0,2 | 0,3 | 0,3 | 0,4 | 0,3 | 0,3 | 0,4 |
| Республика Северная Осетия | 0,2 | 0,3 | 0,4 | 0,3 | 0,4 | 0,5 | 0,3 | 0,3 | 0,4 |
| Краснодарский край | 2,8 | 2,5 | 2,3 | 4,3 | 3,4 | 3,6 | 4,2 | 3,4 | 3,5 |
| Ставропольский край | 1,8 | 1,1 | 0,8 | 2,0 | 2,0 | 2,1 | 2,4 | 2,1 | 2,1 |
| Астраханская область | 0,4 | 0,4 | 0,4 | 0,9 | 0,8 | 0,8 | 0,8 | 0,7 | 0,7 |
| Волгоградская область | 1,6 | 2,0 | 1,5 | 2,1 | 1,8 | 1,9 | 2,2 | 2,0 | 2,0 |
| Ростовская область | 3,1 | 2,9 | 2,8 | 3,7 | 3,5 | 3,4 | 3,7 | 3,6 | 3,5 |
| Приволжский федеральный округ | 14,4 | 15,3 | 14,9 | 22,0 | 21,7 | 21,0 | 20,2 | 20,3 | 19,8 |
| Республика Башкортостан | 1,6 | 1,6 | 1,6 | 1,9 | 1,8 | 1,6 | 1,8 | 1,8 | 1,6 |
| Республика Марий Эл | 0,3 | 0,4 | 0,5 | 0,6 | 0,6 | 0,6 | 0,5 | 0,5 | 0,5 |
| Республика Мордовия | 0,2 | 0,2 | 0,3 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,4 | 0,4 | 0,4 |
| Республика Татарстан | 1,8 | 1,9 | 1,8 | 2,2 | 2,4 | 2,5 | 2,0 | 2,3 | 2,3 |
| Удмуртская Республика | 0,8 | 0,9 | 0,9 | 1,5 | 1,5 | 1,5 | 1,4 | 1,4 | 1,4 |

[56] По числу МП и крестьянских фермерских хозяйств данные из сборника «Малое предпринимательство в России, 2001», по ПБОЮЛ – данные МНС. В число ПБОЮЛ включены данные по г. и космодрому Байконур, а также число нотариусов, детективов и охранников, занимающихся частной практикой.

| Регионы | МП | | | ПБОЮЛ | | | Все субъекты малого предпринимательства | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1998 | 1999 | 2000 | 1998 | 1999 | 2000 | 1998 | 1999 | 2000 |
| Чувашская Республика | 0,5 | 0,4 | 0,5 | 1,6 | 1,5 | 1,1 | 1,3 | 1,2 | 1,0 |
| Кировская область | 0,5 | 0,5 | 0,4 | 1,4 | 1,4 | 1,4 | 1,2 | 1,2 | 1,2 |
| Нижегородская область | 1,6 | 1,8 | 1,5 | 2,5 | 2,5 | 2,5 | 2,3 | 2,3 | 2,3 |
| Оренбургская область | 0,8 | 0,9 | 0,9 | 1,4 | 1,3 | 1,2 | 1,4 | 1,3 | 1,2 |
| Пензенская область | 0,5 | 0,6 | 0,7 | 1,0 | 0,9 | 0,8 | 0,9 | 0,8 | 0,8 |
| Пермская область | 1,1 | 1,2 | 0,9 | 2,7 | 2,6 | 2,6 | 2,3 | 2,3 | 2,3 |
| Самарская область | 2,5 | 3,0 | 3,1 | 2,3 | 2,2 | 2,2 | 2,3 | 2,3 | 2,3 |
| Саратовская область | 1,5 | 1,2 | 1,2 | 1,7 | 1,7 | 1,7 | 1,7 | 1,7 | 1,7 |
| Ульяновская область | 0,5 | 0,6 | 0,6 | 0,8 | 0,9 | 0,8 | 0,8 | 0,8 | 0,7 |
| Уральский федеральный округ | 7,4 | 7,4 | 6,4 | 8,7 | 8,9 | 8,9 | 8,3 | 8,5 | 8,3 |
| Курганская область | 0,4 | 0,3 | 0,3 | 0,9 | 0,8 | 0,8 | 0,8 | 0,8 | 0,8 |
| Свердловская область | 3,0 | 3,6 | 2,5 | 2,6 | 2,7 | 2,7 | 2,6 | 2,8 | 2,6 |
| Тюменская область | 1,9 | 1,5 | 1,4 | 2,4 | 2,5 | 2,4 | 2,2 | 2,2 | 2,2 |
| Ханты-Мансийский АО | 0,9 | нет данных | 0,6 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,0 | 0,9 | 1,0 |
| Ямало-Ненецкий АО | 0,3 | нет данных | 0,3 | 0,4 | 0,4 | 0,4 | 0,4 | 0,3 | 0,4 |
| Челябинская область | 2,0 | 2,0 | 2,2 | 2,8 | 2,9 | 2,9 | 2,6 | 2,7 | 2,8 |
| Сибирский федеральный округ | 10,9 | 10,8 | 11,8 | 14,9 | 14,4 | 14,3 | 14,1 | 13,8 | 13,9 |
| Республика Алтай | 0,1 | 0,2 | 0,2 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,2 | 0,2 | 0,1 |
| Республика Бурятия | 0,6 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,6 | 0,6 | 0,6 | 0,6 |
| Республика Тыва | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,2 | 0,2 | 0,3 | 0,2 | 0,2 | 0,2 |
| Республика Хакасия | 0,1 | 0,2 | 0,2 | 0,5 | 0,4 | 0,5 | 0,4 | 0,4 | 0,4 |
| Алтайский край | 1,2 | 1,2 | 1,4 | 2,5 | 2,3 | 2,3 | 2,2 | 2,1 | 2,2 |
| Красноярский край | 1,5 | 1,4 | 1,6 | 2,2 | 1,9 | 1,9 | 2,0 | 1,8 | 1,8 |
| Иркутская область | 1,4 | 1,5 | 1,6 | 2,0 | 2,2 | 2,2 | 1,8 | 2,0 | 2,1 |
| Кемеровская область | 1,2 | 1,1 | 1,3 | 1,5 | 1,5 | 1,4 | 1,4 | 1,4 | 1,3 |
| Новосибирская область | 2,4 | 2,4 | 2,7 | 1,5 | 1,5 | 1,5 | 1,6 | 1,6 | 1,7 |
| Омская область | 1,4 | 1,2 | 1,2 | 2,3 | 2,2 | 2,2 | 2,2 | 2,1 | 2,0 |
| Томская область | 0,5 | 0,8 | 0,8 | 1,1 | 0,9 | 0,8 | 0,9 | 0,9 | 0,8 |
| Читинская область | 0,5 | 0,3 | 0,4 | 0,5 | 0,6 | 0,6 | 0,5 | 0,5 | 0,6 |
| Агинский Бурятский АО | 0,1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Дальневосточный федеральный округ | 4,0 | 4,3 | 4,7 | 5,7 | 5,6 | 5,3 | 5,3 | 5,3 | 5,1 |
| Республика Саха (Якутия) | 0,5 | 0,4 | 0,3 | 0,5 | 0,6 | 0,6 | 0,6 | 0,6 | 0,6 |
| Приморский край | 1,2 | 1,3 | 1,8 | 1,8 | 1,8 | 1,5 | 1,7 | 1,6 | 1,6 |
| Хабаровский край | 0,9 | 1,2 | 0,9 | 0,9 | 0,9 | 0,9 | 0,9 | 0,9 | 0,9 |
| Амурская область | 0,4 | 0,3 | 0,4 | 1,0 | 1,0 | 0,8 | 0,9 | 0,9 | 0,7 |
| Камчатская область | 0,2 | 0,2 | 0,2 | 0,3 | 0,3 | 0,4 | 0,3 | 0,3 | 0,3 |
| Корякский АО | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Магаданская область | 0,3 | 0,4 | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,3 |
| Сахалинская область | 0,5 | 0,4 | 0,6 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,4 | 0,5 | 0,5 |
| Еврейская автономная область | нет данных | 0,1 | 0,1 | 0,2 | 0,2 | 0,2 | 0,2 | 0,2 | 0,2 |

**Таблица 4 Плотность распространения Субъектов малого предпринимательства в расчете на 1000 жителей**

| *Регионы* | *МП* | | | *ПБОЮЛ* | | | *Все субъекты малого предпринимательства* | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | *1998* | *1999* | *2000* | *1998* | *1999* | *2000* | *1998* | *1999* | *2000* |
| Россия | 6 | 6 | 6 | 25 | 27 | 29 | 32 | 34 | 37 |
| Центральный федеральный округ | 8 | 8 | 8 | 22 | 25 | 28 | 31 | 34 | 38 |
| Белгородская область | 5 | 4 | 3 | 23 | 27 | 30 | 29 | 33 | 34 |
| Брянская область | 3 | 3 | 3 | 35 | 39 | 46 | 38 | 42 | 49 |
| Владимирская область | 4 | 4 | 4 | 34 | 37 | 40 | 40 | 42 | 45 |
| Воронежская область | 4 | 5 | 5 | 23 | 21 | 22 | 28 | 27 | 28 |
| Ивановская область | 4 | 5 | 4 | 26 | 26 | 25 | 31 | 32 | 30 |
| Калужская область | 4 | 5 | 5 | 41 | 45 | 50 | 47 | 52 | 57 |
| Костромская область | 4 | 4 | 4 | 24 | 26 | 30 | 29 | 31 | 35 |
| Курская область | 2 | 2 | 2 | 38 | 43 | 48 | 41 | 46 | 51 |
| Липецкая область | 3 | 4 | 3 | 26 | 30 | 33 | 31 | 34 | 38 |
| Московская область | 5 | 7 | 7 | 16 | 19 | 24 | 22 | 27 | 32 |
| Орловская область | 3 | 3 | 3 | 23 | 25 | 27 | 28 | 30 | 32 |
| Рязанская область | 5 | 5 | 5 | 21 | 23 | 27 | 28 | 30 | 34 |
| Смоленская область | 3 | 2 | 2 | 33 | 35 | 37 | 38 | 39 | 41 |
| Тамбовская область | 2 | 3 | 3 | 32 | 31 | 31 | 37 | 37 | 37 |
| Тверская область | 2 | 2 | 4 | 25 | 28 | 32 | 29 | 33 | 38 |
| Тульская область | 4 | 5 | 4 | 23 | 25 | 27 | 29 | 31 | 33 |
| Ярославская область | 6 | 6 | 5 | 35 | 39 | 44 | 43 | 46 | 50 |
| г. Москва | 20 | 20 | 21 | 10 | 15 | 18 | 31 | 35 | 39 |
| Северо-Западный федеральный округ | 11 | 11 | 11 | 25 | 29 | 32 | 38 | 41 | 44 |
| Республика Карелия | 6 | 5 | 5 | 24 | 24 | 25 | 31 | 29 | 31 |
| Республика Коми | 3 | 5 | 4 | 19 | 20 | 23 | 23 | 26 | 27 |
| Архангельская область | 3 | 3 | 3 | 30 | 36 | 37 | 33 | 39 | 41 |
| в том числе Ненецкий АО | 1 | нет данных | нет данных | 18 | 18 | 19 | 20 | 19 | 19 |
| Вологодская область | 3 | 4 | 5 | 33 | 38 | 43 | 37 | 43 | 49 |
| Калининградская область | 10 | 10 | 8 | 43 | 52 | 58 | 58 | 68 | 72 |
| Ленинградская область | 7 | 7 | 7 | 20 | 24 | 27 | 31 | 35 | 38 |
| Мурманская область | 4 | 3 | 3 | 45 | 50 | 50 | 49 | 53 | 53 |
| Новгородская область | 4 | 4 | 4 | 27 | 30 | 33 | 33 | 36 | 39 |
| Псковская область | 3 | 3 | 4 | 27 | 31 | 36 | 34 | 37 | 42 |
| г. Санкт-Петербург | 24 | 23 | 24 | 18 | 19 | 23 | 41 | 42 | 46 |
| Южный федеральный округ | 5 | 4 | 4 | 26 | 26 | 30 | 35 | 34 | 38 |
| Республика Адыгея | 5 | 5 | 5 | 41 | 41 | 44 | 49 | 49 | 52 |
| Республика Дагестан | 1 | 1 | 1 | 14 | 20 | 23 | 24 | 30 | 36 |
| Республика Ингушетия | 6 | 3 | 1 | 4 | 5 | 8 | 13 | 10 | 11 |
| Кабардино-Балкарская Республика | 3 | 3 | 4 | 11 | 18 | 26 | 15 | 21 | 32 |
| Республика Калмыкия | 4 | 3 | 1 | 20 | 26 | 11 | 30 | 34 | 15 |
| Республика Карачаево-Черкесия | 5 | 4 | 6 | 25 | 27 | 49 | 34 | 34 | 62 |
| Республика Северная Осетия | 3 | 4 | 9 | 16 | 20 | 45 | 20 | 25 | 56 |
| Краснодарский край | 5 | 4 | 4 | 30 | 26 | 30 | 39 | 34 | 38 |
| Ставропольский край | 6 | 4 | 3 | 27 | 29 | 34 | 42 | 40 | 42 |
| Астраханская область | 4 | 3 | 4 | 31 | 31 | 34 | 36 | 36 | 39 |
| Волгоградская область | 5 | 7 | 5 | 28 | 27 | 31 | 38 | 38 | 40 |
| Ростовская область | 6 | 6 | 6 | 30 | 31 | 33 | 40 | 41 | 43 |
| Приволжский федеральный округ | 4 | 4 | 4 | 25 | 26 | 28 | 30 | 32 | 33 |
| Республика Башкортостан | 3 | 4 | 3 | 17 | 17 | 17 | 21 | 21 | 21 |
| Республика Марий Эл | 4 | 4 | 5 | 26 | 28 | 31 | 32 | 35 | 39 |
| Республика Мордовия | 2 | 2 | 2 | 18 | 19 | 22 | 22 | 23 | 26 |
| Республика Татарстан | 4 | 5 | 4 | 21 | 25 | 28 | 25 | 30 | 33 |
| Удмуртская Республика | 4 | 5 | 5 | 33 | 36 | 39 | 40 | 43 | 46 |

| Регионы | МП | | | ПБОЮЛ | | | Все субъекты малого предпринимательства | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1998 | 1999 | 2000 | 1998 | 1999 | 2000 | 1998 | 1999 | 2000 |
| Чувашская Республика | 3 | 3 | 3 | 41 | 42 | 35 | 45 | 45 | 39 |
| Кировская область | 3 | 3 | 2 | 31 | 34 | 38 | 34 | 37 | 41 |
| Нижегородская область | 4 | 4 | 4 | 24 | 26 | 29 | 29 | 31 | 33 |
| Оренбургская область | 3 | 3 | 3 | 23 | 22 | 22 | 29 | 28 | 29 |
| Пензенская область | 3 | 3 | 4 | 23 | 22 | 23 | 28 | 27 | 28 |
| Пермская область | 3 | 4 | 3 | 32 | 35 | 38 | 37 | 39 | 41 |
| Коми-Пермяцкий АО | 1 | нет данных | 0,6 | 11 | 12 | 13 | 14 | 13 | 15 |
| Самарская область | 7 | 8 | 8 | 25 | 26 | 29 | 32 | 36 | 38 |
| Саратовская область | 5 | 4 | 4 | 22 | 24 | 27 | 30 | 31 | 34 |
| Ульяновская область | 3 | 3 | 3 | 20 | 23 | 23 | 25 | 28 | 27 |
| Уральский федеральный округ | 5 | 5 | 4 | 25 | 28 | 30 | 31 | 34 | 36 |
| Курганская область | 3 | 3 | 3 | 29 | 30 | 31 | 36 | 36 | 37 |
| Свердловская область | 6 | 7 | 5 | 20 | 23 | 25 | 26 | 30 | 31 |
| Тюменская область | 5 | 4 | 4 | 27 | 30 | 32 | 33 | 35 | 37 |
| Ханты-Мансийский АО | 6 | нет данных | 3 | 28 | 32 | 33 | 34 | 32 | 37 |
| Ямало-Ненецкий АО | 6 | нет данных | 5 | 31 | 32 | 33 | 37 | 32 | 39 |
| Челябинская область | 5 | 5 | 5 | 27 | 31 | 34 | 33 | 37 | 41 |
| Сибирский федеральный округ | 5 | 5 | 5 | 26 | 27 | 29 | 32 | 33 | 36 |
| Республика Алтай | 4 | 8 | 7 | 25 | 23 | 25 | 35 | 37 | 38 |
| Республика Бурятия | 5 | 4 | 4 | 18 | 20 | 24 | 26 | 27 | 30 |
| Республика Тыва | 2 | 2 | 2 | 25 | 31 | 36 | 32 | 37 | 42 |
| Республика Хакасия | 2 | 2 | 3 | 32 | 29 | 33 | 36 | 34 | 38 |
| Алтайский край | 4 | 4 | 5 | 33 | 34 | 37 | 39 | 40 | 44 |
| Красноярский край | 4 | 4 | 5 | 25 | 24 | 26 | 31 | 30 | 32 |
| Таймырский (Долгано-Ненецкий) АО | 1 | нет данных | 1 | 27 | 32 | 32 | 28 | 32 | 33 |
| Эвенский АО | 1 | нет данных | 1 | 19 | 23 | 23 | 22 | 25 | 26 |
| Иркутская область | 4 | 5 | 5 | 26 | 31 | 35 | 31 | 37 | 41 |
| Усть-Ордынский Бурятский АО | нет данных | нет данных | 1 | 8 | 9 | 11 | 13 | 13 | 15 |
| Кемеровская область | 3 | 3 | 4 | 18 | 19 | 20 | 22 | 23 | 24 |
| Новосибирская область | 7 | 8 | 9 | 19 | 21 | 23 | 28 | 30 | 33 |
| Омская область | 5 | 5 | 5 | 38 | 40 | 43 | 47 | 48 | 51 |
| Томская область | 4 | 6 | 7 | 35 | 32 | 33 | 42 | 40 | 41 |
| Читинская область | 3 | 2 | 2 | 16 | 18 | 20 | 20 | 22 | 24 |
| Агинский Бурятский АО | 7 | нет данных | 5 | 17 | 19 | 23 | 29 | 24 | 32 |
| Дальневосточный федеральный округ | 5 | 5 | 6 | 28 | 30 | 31 | 35 | 37 | 39 |
| Республика Саха (Якутия) | 4 | 4 | 3 | 20 | 24 | 27 | 28 | 32 | 34 |
| Приморский край | 5 | 5 | 7 | 30 | 32 | 30 | 36 | 38 | 39 |
| Хабаровский край | 5 | 7 | 6 | 21 | 24 | 27 | 27 | 31 | 33 |
| Амурская область | 4 | 3 | 4 | 37 | 38 | 33 | 43 | 43 | 39 |
| Камчатская область | 5 | 5 | 5 | 32 | 35 | 41 | 38 | 42 | 48 |
| Корякский АО | 5 | нет данных | 3 | 12 | 15 | 14 | 17 | 16 | 17 |
| Магаданская область | 9 | 14 | 12 | 52 | 50 | 54 | 63 | 65 | 68 |
| Сахалинская область | 7 | 7 | 8 | 27 | 32 | 36 | 35 | 40 | 45 |
| Еврейская автономная область | 2 | 3 | 3 | 31 | 35 | 39 | 35 | 39 | 44 |
| Чукотский автономный округ | 2 | 1 | 1 | 11 | 14 | 14 | 13 | 15 | 15 |

**Таблица 5 Структура сектора малого предпринимательства, 2000 г.**

| *Регионы* | *Общее число СМП, всего, в том числе:* | *Доля МП, %* | *Доля крестьянских (фермерских) хозяйств, %* | *Доля ПБОЮЛ, %* |
|---|---|---|---|---|
| Россия | 100 | 16 | 5 | 79 |
| Центральный федеральный округ | 100 | 22 | 3 | 75 |
| Белгородская область | 100 | 9 | 4 | 87 |
| Брянская область | 100 | 5 | 1 | 93 |
| Владимирская область | 100 | 10 | 3 | 88 |
| Воронежская область | 100 | 16 | 5 | 78 |
| Ивановская область | 100 | 14 | 2 | 83 |
| Калужская область | 100 | 10 | 3 | 87 |
| Костромская область | 100 | 12 | 3 | 85 |
| Курская область | 100 | 4 | 2 | 94 |
| Липецкая область | 100 | 9 | 3 | 88 |
| Московская область | 100 | 22 | 3 | 74 |
| Орловская область | 100 | 9 | 5 | 85 |
| Рязанская область | 100 | 15 | 6 | 79 |
| Смоленская область | 100 | 6 | 4 | 90 |
| Тамбовская область | 100 | 8 | 7 | 85 |
| Тверская область | 100 | 9 | 6 | 85 |
| Тульская область | 100 | 11 | 6 | 83 |
| Ярославская область | 100 | 10 | 3 | 87 |
| г. Москва | 100 | 54 | 0 | 46 |
| Северо-Западный федеральный округ | 100 | 25 | 3 | 72 |
| Республика Карелия | 100 | 17 | 2 | 81 |
| Республика Коми | 100 | 13 | 2 | 85 |
| Архангельская область | 100 | 8 | 2 | 90 |
| в том числе Ненецкий АО | 100 | 0 | 2 | 98 |
| Вологодская область | 100 | 9 | 2 | 89 |
| Калининградская область | 100 | 11 | 9 | 80 |
| Ленинградская область | 100 | 19 | 11 | 70 |
| Мурманская область | 100 | 6 | 0 | 94 |
| Новгородская область | 100 | 11 | 4 | 85 |
| Псковская область | 100 | 9 | 6 | 85 |
| г. Санкт-Петербург | 100 | 51 | 0 | 49 |
| Южный федеральный округ | 100 | 10 | 12 | 78 |
| Республика Адыгея | 100 | 9 | 6 | 84 |
| Республика Дагестан | 100 | 3 | 33 | 65 |
| Республика Ингушетия | 100 | 6 | 23 | 71 |
| Кабардино-Балкарская Республика | 100 | 11 | 5 | 84 |
| Республика Калмыкия | 100 | 8 | 14 | 78 |
| Республика Карачаево-Черкесия | 100 | 9 | 11 | 80 |
| Республика Северная Осетия | 100 | 15 | 4 | 81 |
| Чеченская Республика | 100 | 0 | 0 | 100 |
| Краснодарский край | 100 | 11 | 10 | 79 |
| Ставропольский край | 100 | 6 | 13 | 80 |
| Астраханская область | 100 | 9 | 4 | 87 |
| Волгоградская область | 100 | 12 | 12 | 76 |
| Ростовская область | 100 | 13 | 9 | 77 |
| Приволжский федеральный округ | 100 | 12 | 4 | 84 |
| Республика Башкортостан | 100 | 16 | 4 | 79 |
| Республика Марий Эл | 100 | 14 | 6 | 80 |
| Республика Мордовия | 100 | 9 | 5 | 86 |
| Республика Татарстан | 100 | 13 | 1 | 86 |
| Удмуртская Республика | 100 | 11 | 4 | 85 |
| Чувашская Республика | 100 | 8 | 3 | 90 |
| Кировская область | 100 | 6 | 2 | 92 |
| Нижегородская область | 100 | 11 | 3 | 86 |
| Оренбургская область | 100,0 | 11,6 | 11,0 | 77,4 |
| Пензенская область | 100,0 | 14,4 | 4,5 | 81,1 |

| *Регионы* | *Общее число СМП, всего, в том числе:* | *Доля МП, %* | *Доля крестьянских (фермерских) хозяйств, %* | *Доля ПБОЮЛ, %* |
|---|---|---|---|---|
| Пермская область | 100,0 | 6,7 | 2,4 | 90,8 |
| Коми-Пермяцкий АО | 100,0 | 4,3 | 9,4 | 86,3 |
| Самарская область | 100 | 22 | 3 | 75 |
| Саратовская область | 100 | 12 | 9 | 79 |
| Ульяновская область | 100 | 12 | 5 | 83 |
| Уральский федеральный округ | 100 | 13 | 3 | 84 |
| Курганская область | 100 | 7 | 9 | 83 |
| Свердловская область | 100 | 15 | 1 | 83 |
| Тюменская область | 100 | 11 | 2 | 87 |
| Ханты-Мансийский АО | 100 | 9 | 1 | 90 |
| Ямало-Ненецкий АО | 100 | 13 | 0 | 86 |
| Челябинская область | 100 | 13 | 4 | 84 |
| Сибирский федеральный округ | 100 | 14 | 5 | 81 |
| Республика Алтай | 100 | 18 | 17 | 65 |
| Республика Бурятия | 100 | 13 | 9 | 78 |
| Республика Тыва | 100 | 5 | 8 | 86 |
| Республика Хакасия | 100 | 7 | 6 | 87 |
| Алтайский край | 100 | 10 | 5 | 85 |
| Красноярский край | 100 | 14 | 4 | 82 |
| Таймырский (Долгано-Ненецкий) АО | 100 | 3 | 0 | 97 |
| Эвенский АО | 100 | 3 | 9 | 89 |
| Иркутская область | 100 | 12 | 3 | 85 |
| Усть-Ордынский Бурятский АО | 100 | 4 | 24 | 72 |
| Кемеровская область | 100 | 16 | 3 | 81 |
| Новосибирская область | 100 | 26 | 5 | 69 |
| Омская область | 100 | 10 | 6 | 84 |
| Томская область | 100 | 16 | 3 | 81 |
| Читинская область | 100 | 10 | 6 | 84 |
| Агинский Бурятский АО | 100 | 15 | 13 | 72 |
| Дальневосточный федеральный округ | 100 | 15 | 4 | 81 |
| Республика Саха (Якутия) | 100 | 8 | 12 | 80 |
| Приморский край | 100 | 19 | 3 | 78 |
| Хабаровский край | 100 | 17 | 2 | 81 |
| Амурская область | 100 | 10 | 5 | 85 |
| Камчатская область | 100 | 11 | 2 | 87 |
| Корякский АО | 100 | 16 | 3 | 81 |
| Магаданская область | 100 | 18 | 2 | 80 |
| Сахалинская область | 100 | 18 | 3 | 79 |
| Еврейская автономная область | 100 | 6 | 4 | 90 |
| Чукотский автономный округ | 100 | 8 | 1 | 91 |

**Таблица 6**

| *Регионы* | *Регионы, где МП на 1000 меньше в 75% случаев* | *Регионы, где ПБОЮЛ на 1000 больше чем в 25%* | *Регионы-пересечения меньшей плотности МП и большей ПБОЮЛ* | *Отклонение от среднероссийского уровня среднедушевых доходов, %* | *Отклонение от среднероссийского уровня безработицы, %* |
|---|---|---|---|---|---|
| Брянская область | * | * | * | -47,6 | 25,1 |
| Владимирская область | | * | | -48,6 | 16,7 |
| Калужская область | | * | | -44,7 | -22,1 |
| Курская область | * | * | * | -42,6 | -0,1 |
| Смоленская область | * | * | * | -25,8 | 16,6 |
| Ярославская область | | * | | -23,3 | -29,7 |
| Архангельская область | | * | | -14,7 | 16,7 |
| в том числе Ненецкий АО | * | | | 36,7 | -20,4 |
| Вологодская область | | * | | -16,7 | -23,4 |
| Калининградская область | | * | | -24,5 | 46,5 |
| Мурманская область | | * | | 52,0 | 21,2 |
| Республика Адыгея | | * | | -49,3 | 33,7 |
| Республика Дагестан | * | | | -61,2 | 143,9 |
| Республика Ингушетия | * | | | -77,7 | 207,0 |
| Республика Калмыкия | * | | | -56,4 | 91,0 |
| Республика Карачаево-Черкесия | | * | | -53,4 | 97,2 |
| Республика Северная Осетия | | * | | -26,5 | 173,7 |
| Чеченская Республика | * | | | нет данных | нет данных |
| Ставропольский край | * | | | -37,8 | 225,3 |
| Республика Мордовия | * | | | -50,3 | 0,9 |
| Удмуртская Республика | | * | | -35,9 | -11,5 |
| Кировская область | * | * | * | -47,3 | -21,9 |
| Пермская область | | * | | -1,2 | -0,3 |
| Коми-Пермяцкий АО | * | | | -63,6 | -27,7 |
| Курганская область | * | | | -45,4 | 26,4 |
| Республика Тыва | * | * | * | -50,1 | 115,9 |
| Республика Хакасия | * | | | -29,2 | 14,5 |
| Алтайский край | | * | | -47,1 | 9,9 |
| Таймырский (Долгано-Ненецкий) АО | * | | | 32,6 | -29,3 |
| Эвенский АО | * | | | -8,8 | нет данных |
| Усть-Ордынский Бурятский АО | * | | | -72,8 | -14,5 |
| Омская область | | * | | -40,4 | 33,1 |
| Читинская область | * | | | -53,6 | 33,5 |
| Агинский Бурятский АО | | | | -53,6 | 33,5 |
| Республика Саха (Якутия) | * | | | 62,3 | 7,6 |
| Камчатская область | | * | | 38,7 | 52,1 |
| Магаданская область | | * | | 35,9 | -0,5 |
| Еврейская автономная область | * | * | * | -40,6 | 42,2 |
| Чукотский автономный округ | * | | | 69,0 | -0,5 |

# Часть 2. МАЛЫЕ И СРЕДНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ НА РЫНКАХ

# II МСП на рынке товаров и услуг

**Краткое содержание главы II МСП на рынке товаров и услуг**

В первом разделе данной главы оценена доля каждой группы российских хозяйствующих субъектов, выделяемых официальной статистикой в общем объеме рынка. В качестве показателя емкости рынка взята выручка от реализации продукции (работ, услуг), что отвечает методологии Европейского обозрения МСП. Проведен анализ формирования доли МП на рынках различных типов продукции. Там, где это позволяла статистическая база, оценка проводилась по размерным группам хозяйствующих субъектов. Во втором разделе «Анализ рыночного поведения МСП» данной главы на базе опросных данных рассмотрено рыночное поведение МСП, дана оценка уровня конкуренции. Определена география хозяйственных связей, выявлен уровень зависимости МСП от поставщиков и основных клиентов. Дана характеристика спроса МСП на различные бизнес-услуги. Анализ проведен по размерным группам предприятий.

## II.1 Оценка доли МСП на рынках

На базе имеющейся государственной статистики и данных МНС России был определен вклад каждого типа хозяйствующих субъектов, выделяемых в российской статистике, в общий объем рынка. (Таблица 1). Показателем емкости рынка была выбрана выручка от реализации продукции (работ, услуг), что соответствует методологии Европейского обозрения МСП. Анализ формирования выручки от реализации продукции (работ, услуг) по размерным группам хозяйствующих субъектов в масштабах всей страны, как это принято в Европейском обозрении МСП, в силу специфики организации статистического наблюдения в России на данный момент представляется крайне затруднительным.

**Таблица 1 Доли групп предприятий в общем объеме рынка России**

| | *МП*[57] | *ПБОЮЛ*[58] | *КСП*[59] | *Всего* |
|---|---|---|---|---|
| Объем выручки от реализации продукции (работ, услуг), млн. руб. | 5 142 967 | 324 571 | 9 095 246 | 14 562 784 |
| Доля, % | 35,3 | 2,2 | 62,5 | 100,0 |

**Комментарий: анализ рыночной доли ПБОЮЛ**

Имеющиеся данные о средней выручке на одного работающего позволяют оценить наличие возможной ошибки в приведенных данных. В первую очередь это относится к оценке доли всероссийского рынка, занимаемой ПБОЮЛ.

По данным Госкомстата Республики Татарстан, объем выручки, приходящейся на одного занятого на предприятиях размерной группы 1-5 человек, равен примерно 70 тыс. рублей. Применяя эту цифру к ПБОЮЛ, получаем оценку суммарной выручки, равную 490 000 млн. рублей.

Исследование Ресурсного центра в 3 регионах в 2001 г. дает оценку среднегодовой выручки, приходящейся на одного занятого у ПБОЮЛ, приблизительно равную 100 тыс. рублей. С учетом оценки общей численности занятых у ПБОЮЛ – около 7 млн. человек – это дает суммарную выручку ПБОЮЛ, равную 700 000 млн. рублей.

Исследование ИСАРП дает среднюю оценку выручки, приходящейся на одного занятого на предприятиях размерной группы 1-5 человек, равную примерно 260 тыс. рублей. Исходя из этого, оценка суммарной выручки ПБОЮЛ равна 1 300 000 млн. рублей.

Таким образом, можно сделать вывод, что приведенная в Таблице 1 текста данной главы доля ПБОЮЛ скорее всего недооценена.

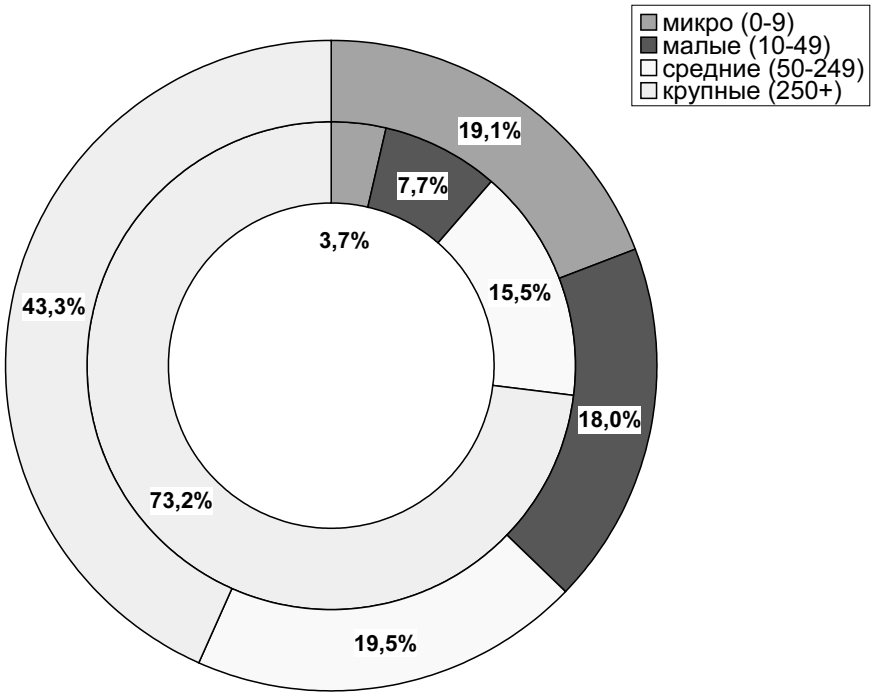
Исходя из российской структуры рынка товаров и услуг, основная доля (более 60%) формируется КСП. Малые предприятия занимают 35,3% рынка. На долю предпринимателей без образования юридического лица приходится 2,2%.

Для межстранового сопоставления распределения рынка в России и ЕС, при отсутствии данных по размерным группам в масштабах всей России, были использованы показатели, полученные по одному из субъектов Российской Федерации – Республике Татарстан. Как уже отмечалось, в силу

[57] По данным бухгалтерской отчетности.
[58] Приводятся данные МНС России по показателю «сумма валового совокупного годового дохода, указанная в полученных от предпринимателей декларациях о доходах». Дополнительные комментарии см. после Таблицы 1.
[59] В том числе организации. По данным бухгалтерской отчетности.

схожести структуры экономики Татарстана с общероссийской, данный субъект Российской Федерации является достаточно представительным. (Диаграмма 1)

**Диаграмма 1 Сравнительная структура рынков по выручке от продаж: ЕС в 1998 г. (внешний круг) и Республика Татарстан60 в 2000 г. (внутренний круг), %[61]**




В отличие от Республики Татарстан рынок ЕС представлен примерно равными долями: микро-, малыми и средними предприятиями по 20%, остальное – крупные хозяйствующие субъекты. В Татарстане отчетливо прослеживается доминирование крупных предприятий. Микро-предприятия до 9 человек представлены незначительно, малые также не столь представительны как в ЕС. Таким образом, можно говорить, о смещении рынка Татарстана в сторону крупного бизнеса, что связано с отраслевой спецификой экономики республики. В то же время следует сделать два комментария относительно качества статистической базы. Во-первых, при рассмотрении структуры выручки от продаж по субъекту Российской Федерации отсутствовала информация по размерным группам ПБОЮЛ, поэтому они не были включены. Во-вторых, данные по ЕС «очищены» от отраслей обрабатывающей промышленности, тогда как по Республике Татарстан они включены, а это наиболее крупные хозяйствующие субъекты.

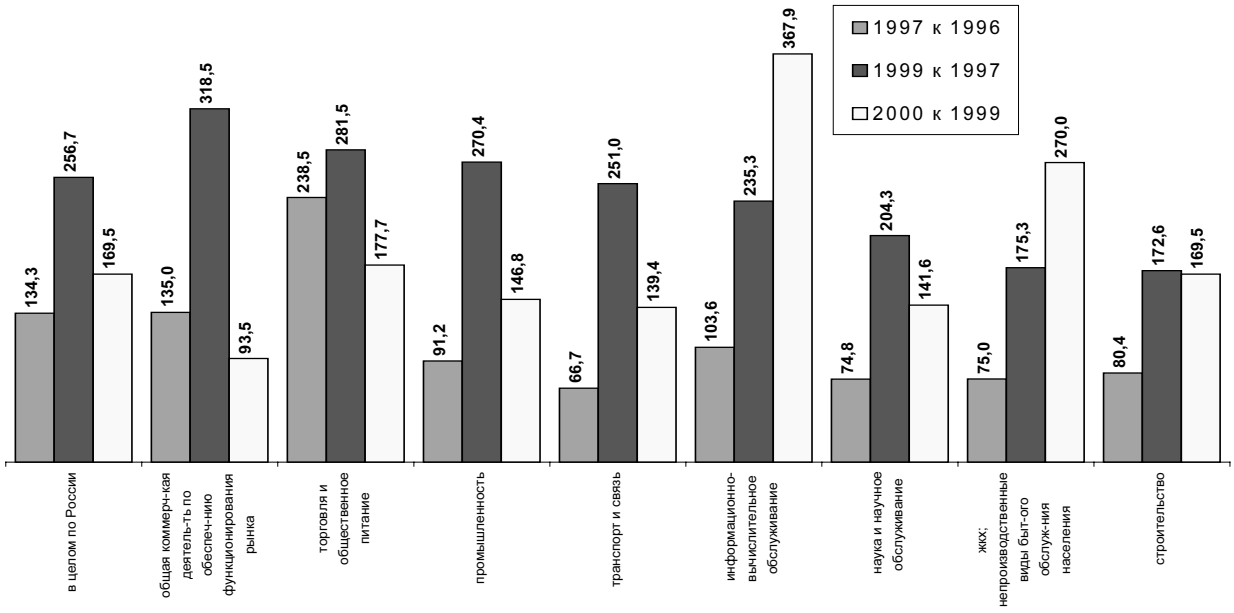
## II.2 Динамика и оценка рыночной доли МП

### II.2.1 Динамика выручки МП

Объем выручки от реализации продукции (работ, услуг) МП ежегодно имел положительный прирост, а, следовательно, увеличивалась рыночная активность малых форм хозяйствования. Особенно возросло предложение продукции на рынках товаров и услуг в 1997–1999 гг., что свидетельствует о хорошей реакции МП на изменения в общеэкономических условиях хозяйствования. (Диаграмма 2). Особенно высок темп роста в этот период был в общей коммерческой деятельности по обеспечению функционирования рынка и в торговле и общественном питании. В 2000 г. наиболее активно реализовывали свою продукцию и услуги МП информационно-вычислительного обслуживания, а также жилищно-коммунального хозяйства и непроизводственных видов бытового обслуживания населения.

[60] Без ПБОЮЛ.
[61] По данным Госкомстата Республики Татарстан; Европейского обозрения МСП No 6.

**Диаграмма 2 Темпы роста выручки МП по отраслям экономики, в %[62]**

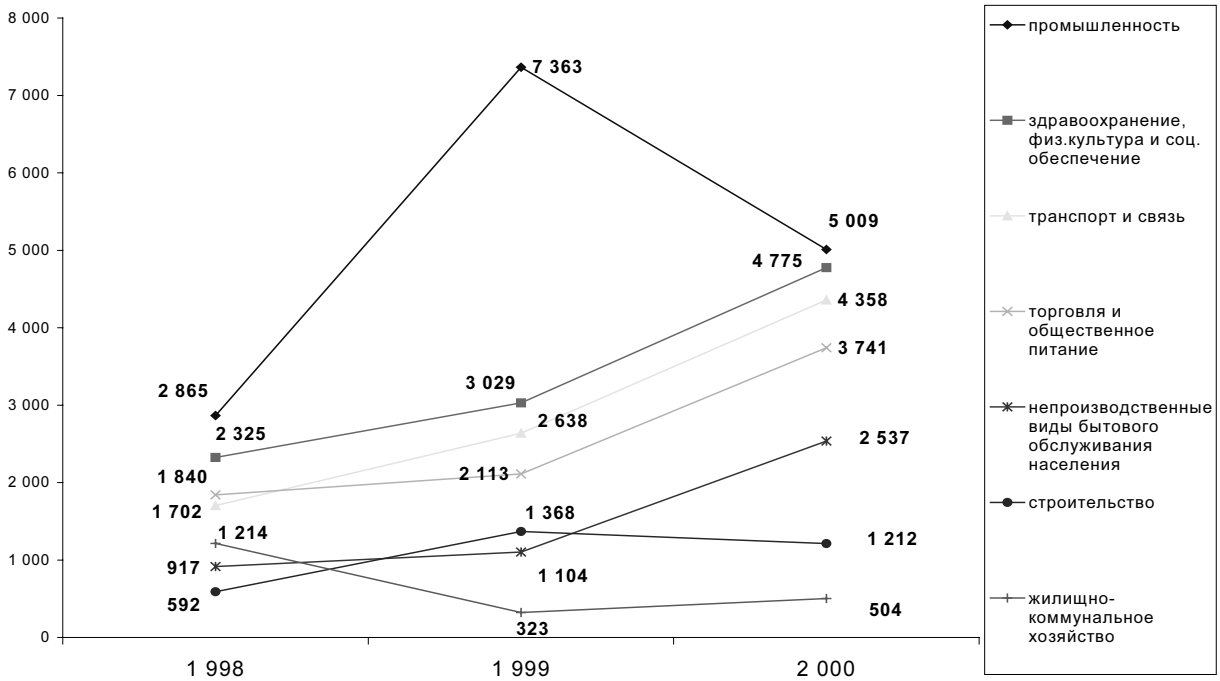



## II.2.2 Динамика платных услуг населению, оказанных МП

Показательно, что с ростом общей величины выручки в послекризисный период возрастали объемы платных услуг населению, оказываемых МП. То есть, несмотря на падение покупательной способности рубля в период экономического кризиса, суммарный объем спроса населения на продукцию МП рос. МП сумели адаптироваться в новых сложившихся обстоятельствах и приспособить свой ассортимент под изменившиеся характер и структуру покупательного спроса. (Диаграмма 3).

**Диаграмма 3 Динамика объема платных услуг населению, оказанных МП, по отраслям экономики, в текущих ценах, млн. руб.[63]**

В целом по России 1998 г. – 13 467, 1999 г. – 21 455, 2000 г. – 26 072 млн. руб.

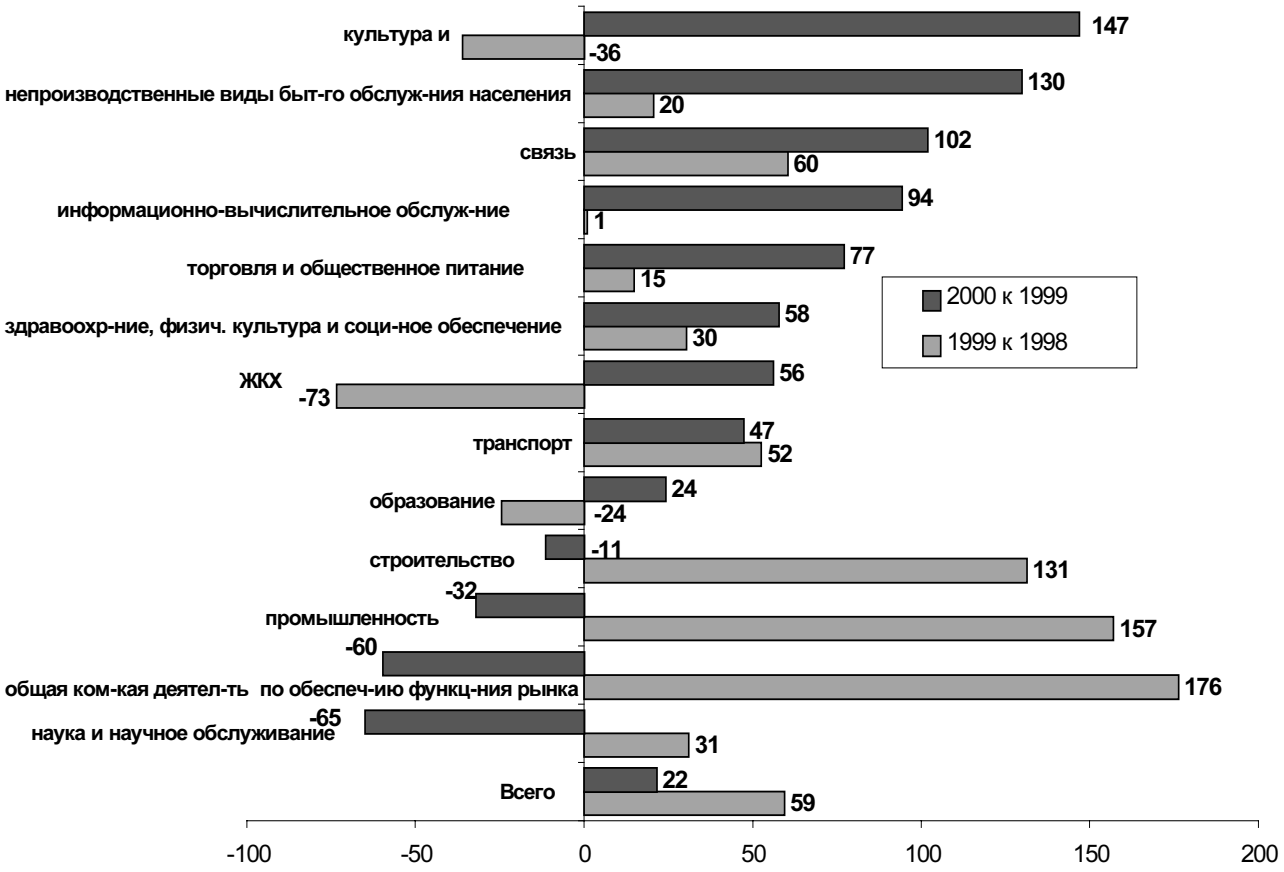



[62] По данным, предоставленным МАП России на базе официальных статистических данных Госкомстата России.
[63] По данным Госкомстата России.

В 1999 г. максимальный прирост объема платных услуг населению был зафиксирован в общей коммерческой деятельности по обеспечению функционирования рынка (на 176%), в промышленности (на 157%) и строительстве (на 131%). Интересно, что уже в 2000 г. в этих отраслях-лидерах наблюдается отрицательный темп прироста, то есть МП «выжили» из экономической конъюнктуры 1999 г. по максимуму, так что в 2000 г. произошло насыщение их рынков сбыта для населения. В то же время в тех отраслях, где за период 1999 г. произошло сокращение платных услуг населению, в 2000 г. отмечена положительная динамика. Это такие отрасли как жилищно-коммунальное хозяйство, образование, культура и искусство. Причем, если в первых двух случаях темп прироста 2000 г. к 1999 г. был соизмерим с темпом падения в 1999 г. к 1998 г., то в случае с культурой и искусством абсолютное значение темпа прироста превышало темп падения в 4 раза, то есть в 2000 г. население стало активно приобретать товары и услуги МП этой отрасли (Диаграмма 4), хотя с учетом масштабов девальвации речь может идти о восстановлении докризисного спроса тех слоев населения, которые приобретали продукцию и услуги МП этой отрасли.

На основе представленных на Диаграмме 4 данных, можно достаточно четко отследить влияние кризиса 1998 г., в частности, на продукцию МП каких отраслей спрос населения вследствие обесценения рубля под влиянием кризиса упал прежде всего.

**Диаграмма 4 Темпы прироста объема платных услуг МП населению, %**[64]



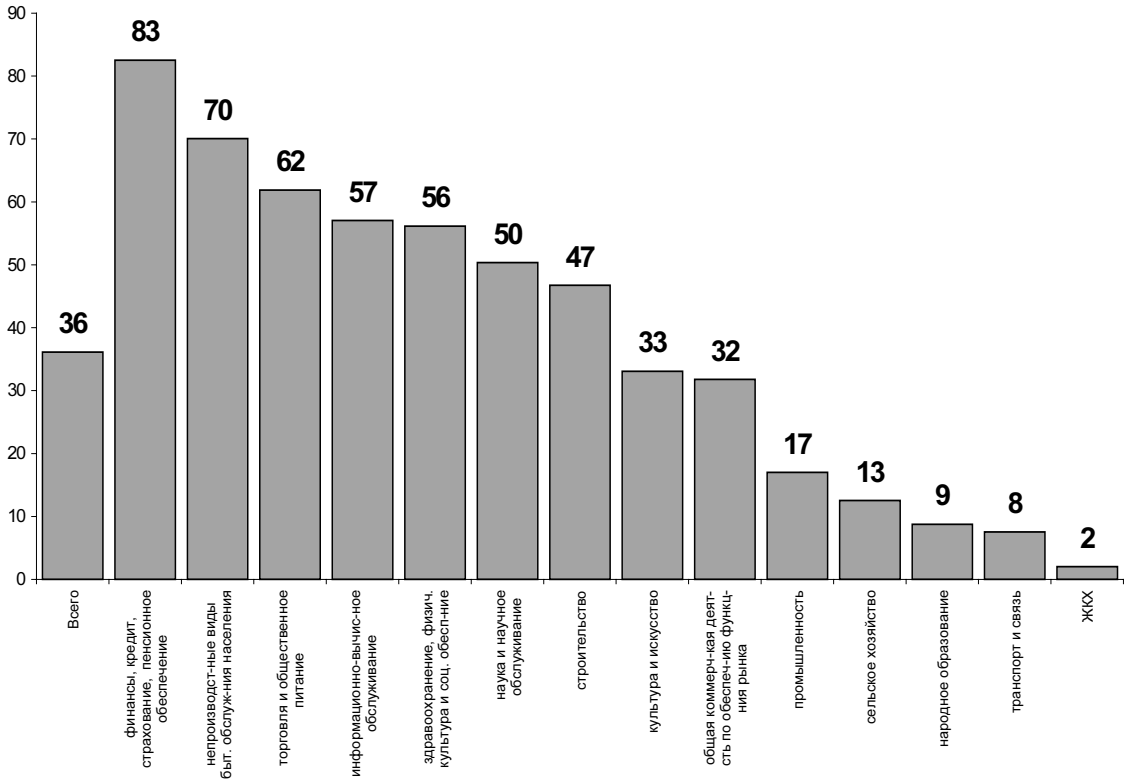

При анализе динамики выручки и объема платных услуг населению следует учесть, что данные приводятся в текущих ценах, то есть, они «не очищены» от инфляционной составляющей.

### II.2.3 Доля рынка МП

Наиболее отчетливо об объеме рынка различных отраслей, занимаемом МП, дает представление доля выручки от реализации продукции МП определенной отрасли в объеме выручки по всем предприятиям и организациям аналогичной отрасли.

[64] По данным Госкомстата России.

**Диаграмма 5 Доля выручки МП в общем объеме выручки, %**[65]




Наибольшая доля МП на рынке финансов, кредита, страхования и пенсионного обеспечения – 83%, высока доля и в непроизводственных видах бытового обслуживания населения – 70%, торговле и общественном питании – 62%. Более половины всего рынка соответствующих отраслей занимают малые предприятия информационно-вычислительного обслуживания, здравоохранения, физической культуры и социального обеспечения; науки и научного обслуживания.

Минимальная доля выручки МП в общем объеме выручки в жилищно-коммунальном хозяйстве – всего 2%.

## II.3 Анализ рыночного поведения МСП

Анализ рыночного поведения проводится на основе данных, полученных в ходе опроса ИСАРП в 2000 г. по 8 регионам[66]. Рассматриваются поведенческие аспекты МСП как в целом, так и в зависимости от числа занятых на предприятии. Выделяются следующие размерные группы предприятий.

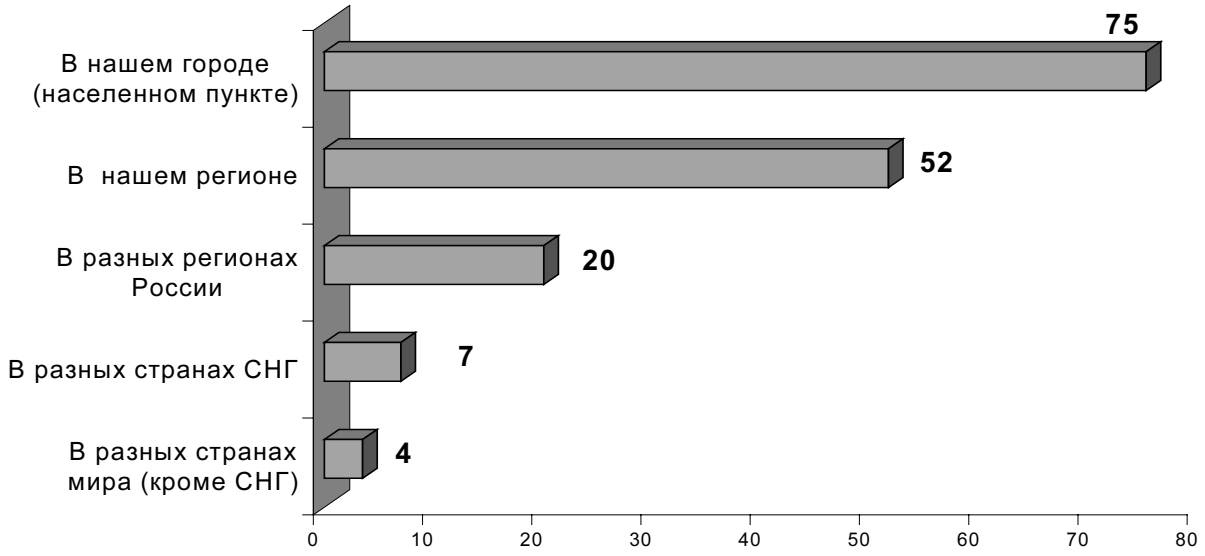
| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 1-5 человек | 6-9 человек | 10-49 человек | 50-99 человек | 100-249 человек | 250-500 человек |

### II.3.1 География рыночных связей

По результатам опроса, малые и средние предприятия ориентированы в основном на локальные рынки. Только у 20% предприятий потребители находятся в других регионах России, только у 7% – за пределами России и только у 3,5% – за пределами СНГ. Интересно, что и высказанные респондентами представления о местонахождении их потенциальных потребителей оказались географически лишь ненамного шире Диаграмма 6.

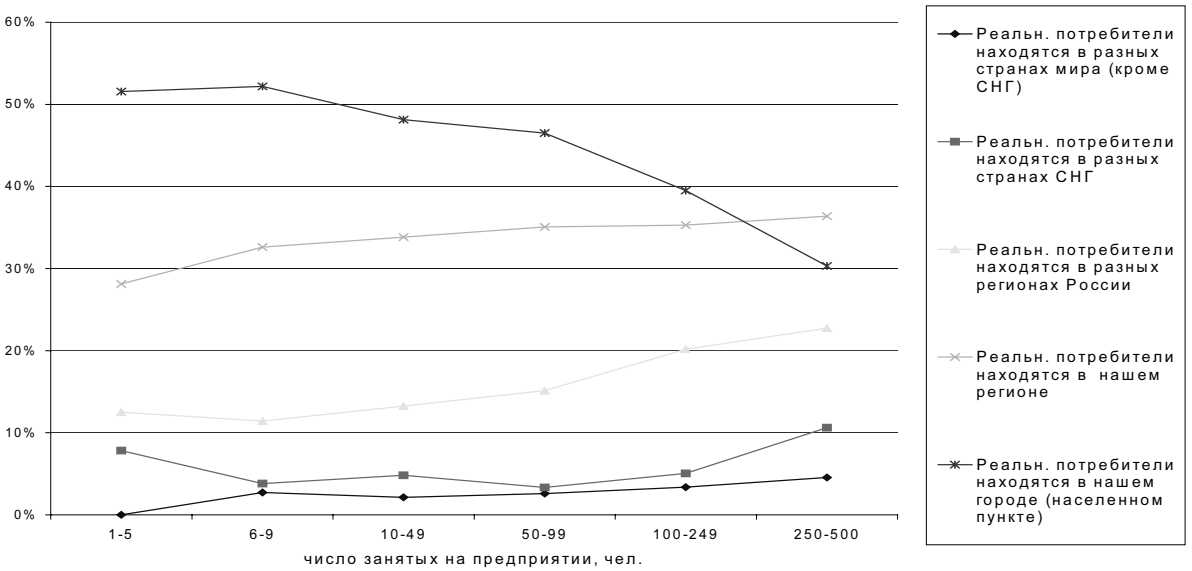
[65] По данным бухгалтерской отчетности. Общий объем выручки без учета выручки ПБОЮЛ.
[66] ИСАРП-8.

**Диаграмма 6 География потребителей МСП, в % от числа ответивших**




Доля предприятий, имеющих потребителей в данном городе, при увеличении размеров предприятия сокращается от 52% до 30% в то время как доля имеющих потребителей в данном регионе возрастает (хотя и не так резко) с 28% до 36%, а число имеющих потребителей в разных регионах России увеличивается с 13% до 23% (Диаграмма 7).

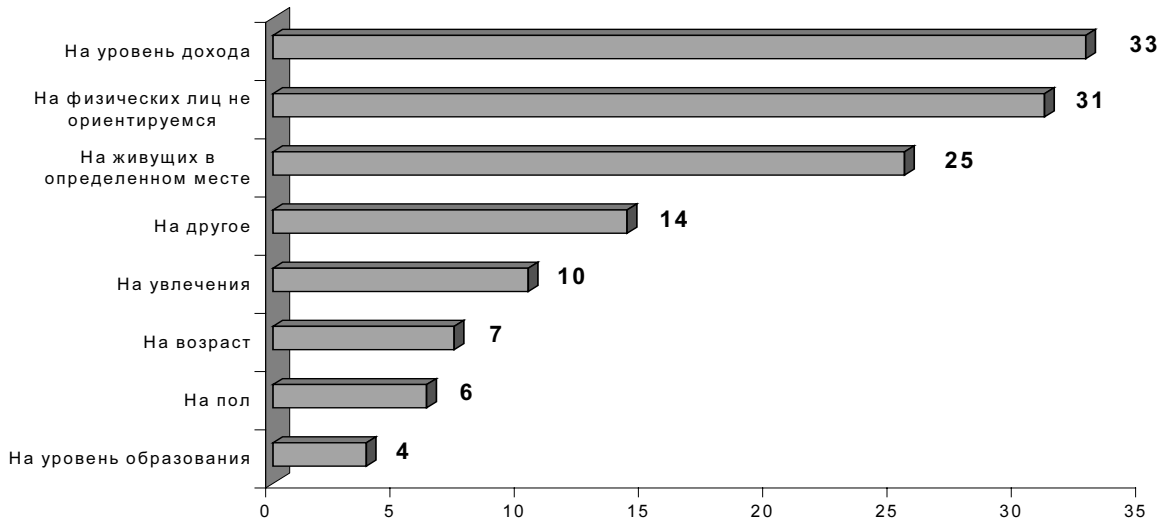
**Диаграмма 7 География потребителей МСП в зависимости от размера предприятий, в % от числа ответивших**




## II.3.2 Целевые группы потребителей

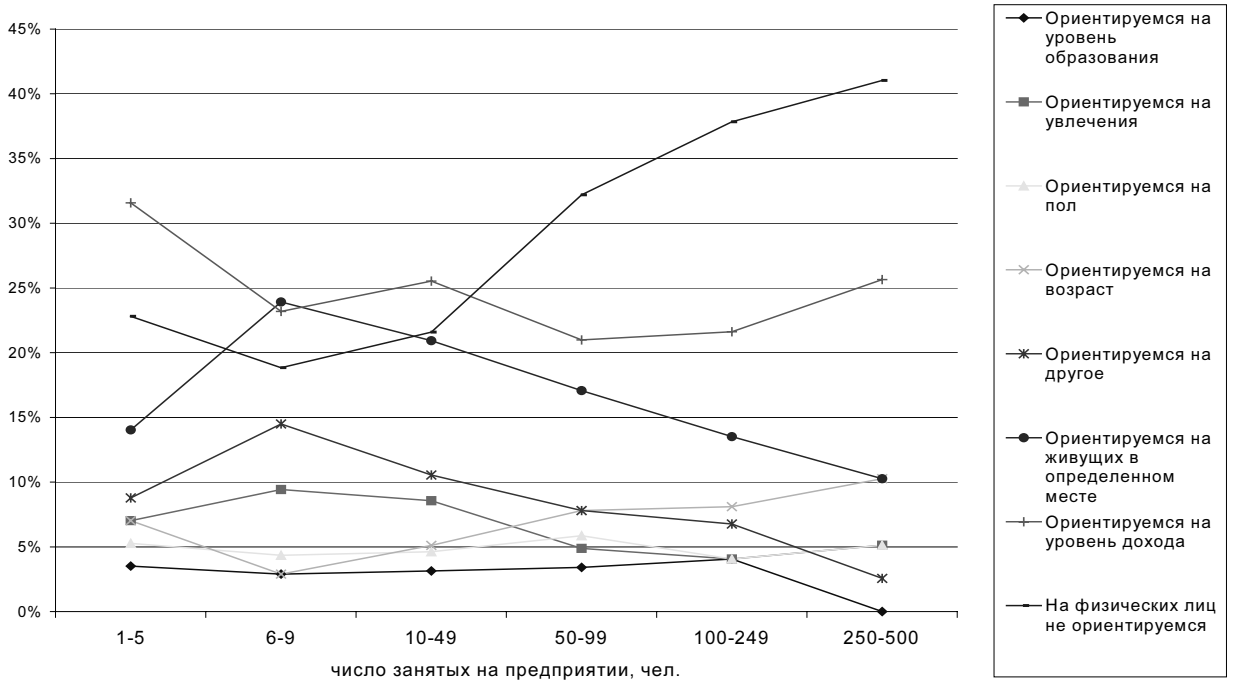
Среди предприятий, работающих с индивидуальными потребителями, относительное большинство (33% от ответивших) ориентируется на людей с определенным уровнем дохода, 25% – на потребителей, живущих в определенном месте, и 10% респондентов – на потребителей, имеющих определенные увлечения. Предприятий, которые строят свою клиентскую базу, ориентируясь на возраст, пол и, особенно, на уровень образования клиентов, относительно немного. В то же время 14% респондентов выбрали из предложенных вариантов ответ «ориентируемся на другое» (Диаграмма 8).

**Диаграмма 8 На какую группу потребителей – физических лиц ориентируются МСП, в % от числа ответивших**



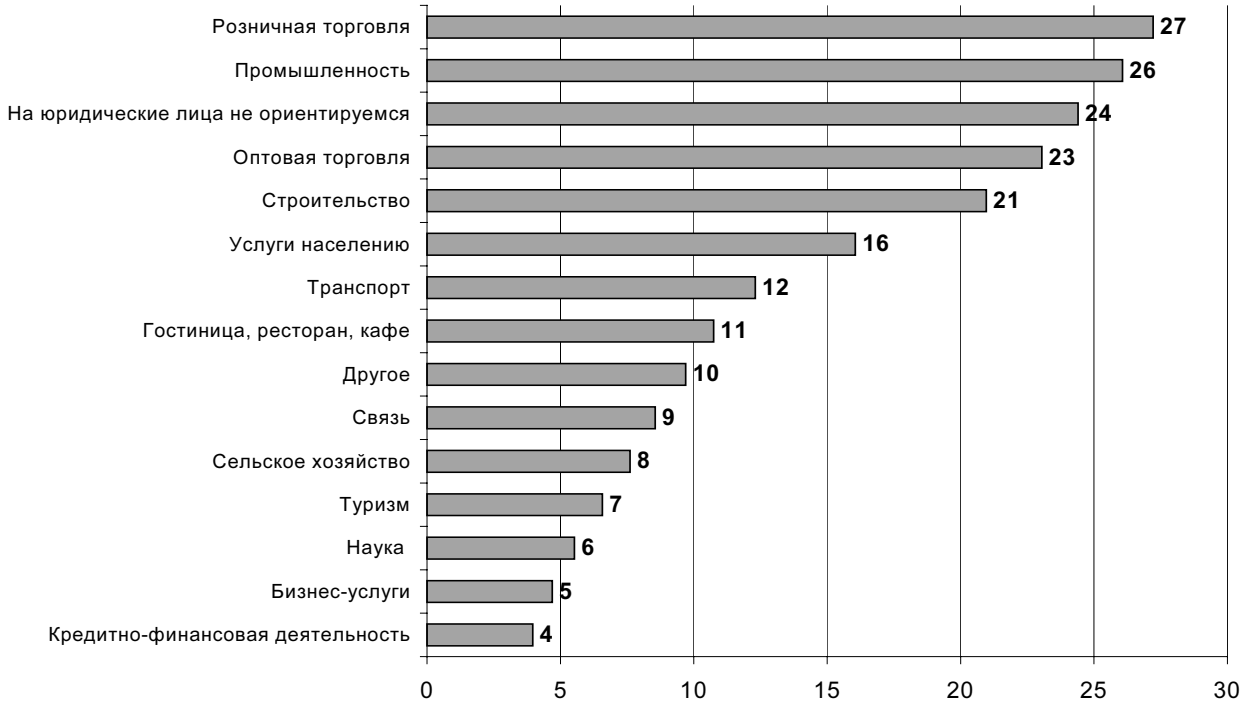

С увеличением размеров предприятия реже ориентируются на клиентов, живущих в определенном месте и несколько реже – на имеющих определенный уровень образования и дохода, но несколько чаще – на клиентов определенного возраста. С ростом размера предприятия, как правило, вообще не имеют индивидуальных потребителей (Диаграмма 9).

**Диаграмма 9 На какую группу потребителей – физических лиц ориентируются МСП, в зависимости от размера предприятия, в % от числа ответивших**




Отраслевая структура потребителей-предприятий, которые являются клиентами для респондентов, оказалась довольно близка к отраслевой структуре самих респондентов. Однако, в ней относительно меньшее место занимает розничная и оптовая торговля и относительно большее – производственные отрасли – промышленность, строительство, сельское хозяйство (Диаграмма 10).

**Диаграмма 10 Отраслевая структура потребителей – юридических лиц МСП**




При увеличении размеров предприятий они реже ориентируются на клиентов из отраслей услуг населению, туризма, науки и бизнес-услуг и чаще – на промышленные, строительные и транспортные фирмы, оптовую и розничную торговлю (Диаграмма 11, 11-1).

**Диаграмма 11 На какую отраслевую группу потребителей – юридических лиц ориентируются МСП, в % от числа ответивших**

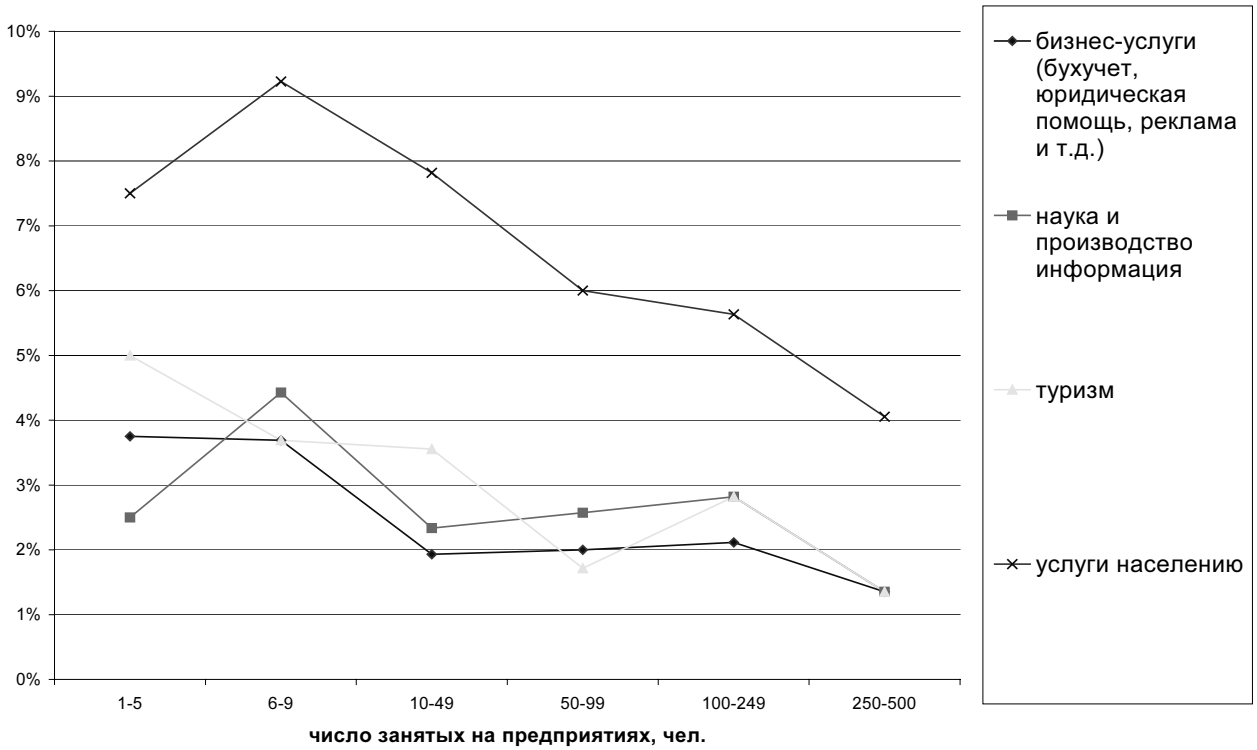
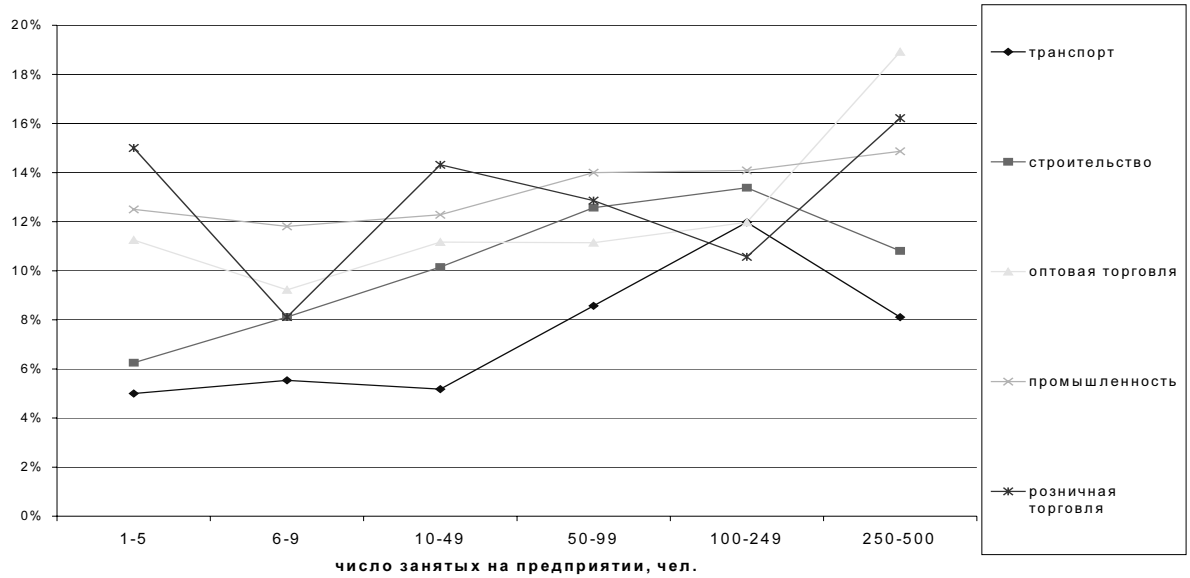


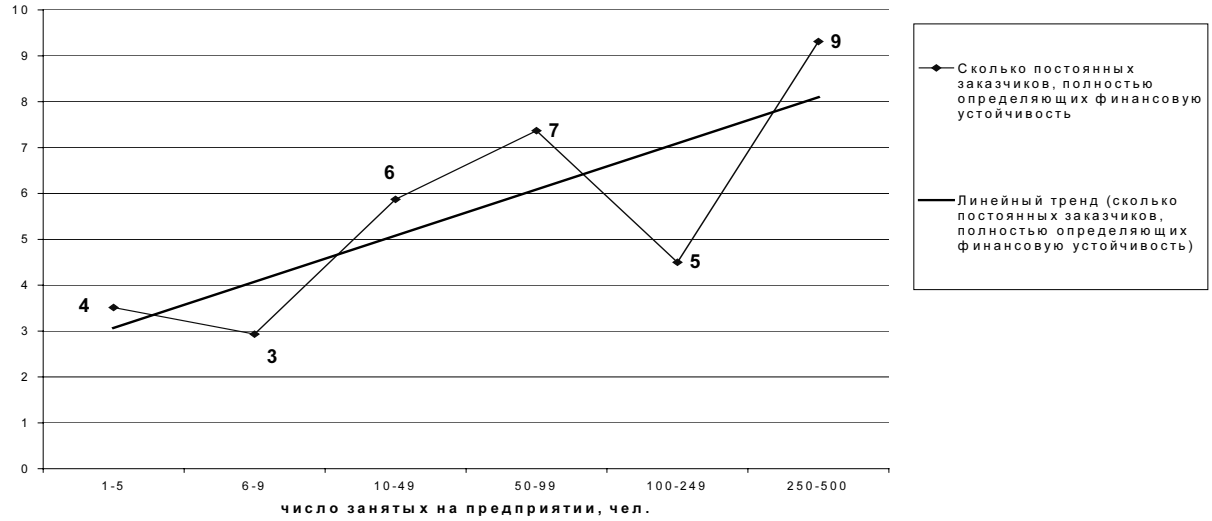
**Диаграмма 11-1 На какую отраслевую группу потребителей – юридических лиц ориентируются МСП, в % от числа ответивших (продолжение диаграммы 11)**




## II.3.3 Зависимость от основных клиентов

Респондентам был задан вопрос, имеются ли у них постоянные заказчики, полностью определяющие финансовое положение их предприятия. Как выяснилось, такие заказчики имеются приблизительно у трети предприятий, при этом их среднее число на одно предприятие равно 6. С ростом размеров предприятия число таких клиентов растет в среднем от 4 до 9 клиентов. (Диаграмма 12.

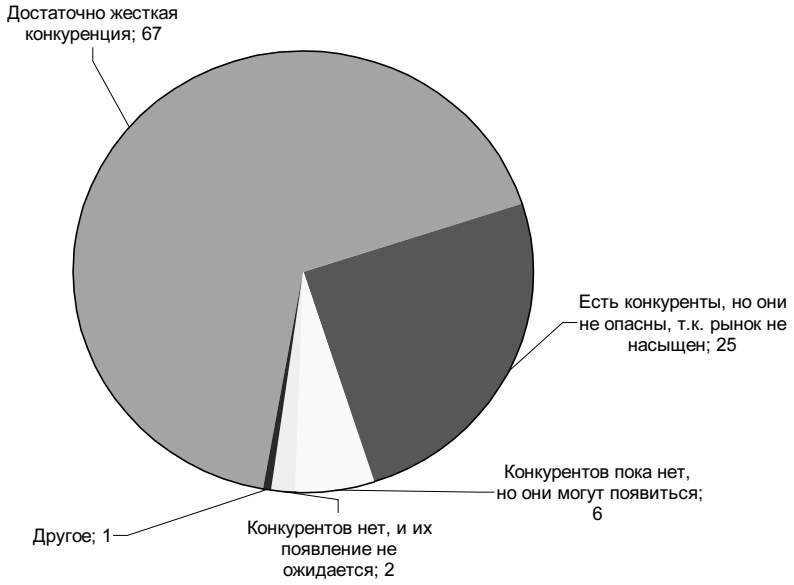
**Диаграмма 12 Число клиентов, определяющих финансовую устойчивость предприятия по размерным группам предприятий, клиентов**




## II.3.4 Конкуренция

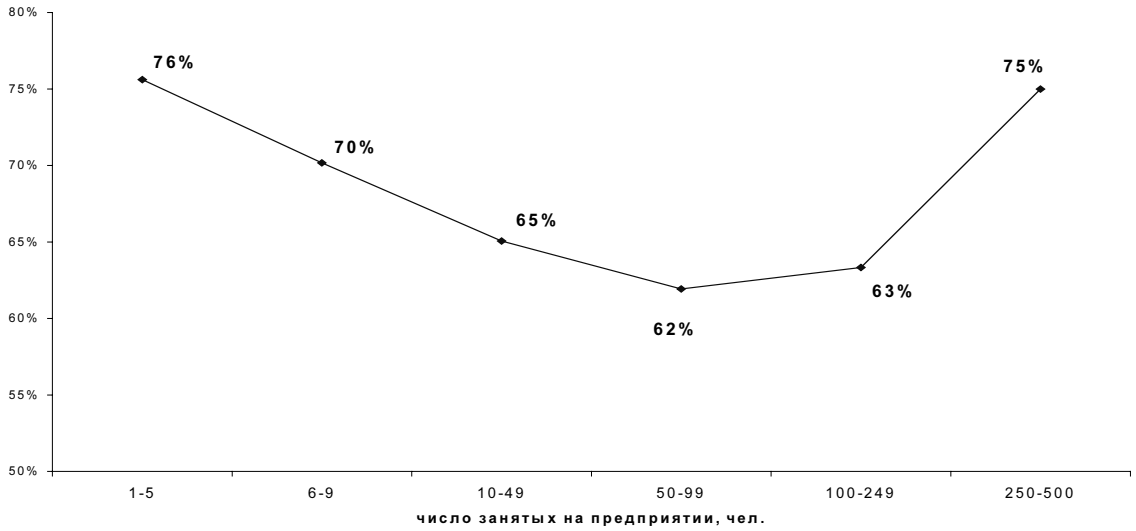
Только у 6% предприятий нет конкурентов. В 25% случаев конкуренты есть, но «неопасные», так как рынок не насыщен. Для 67% предприятий конкуренция достаточно жесткая (Диаграмма 13). Наиболее часто упоминаемые респондентами (на уровне примерно 40%) конкурентные преимущества их предприятий относятся к гарантированному ассортименту товаров и услуг, территориальной доступности, более низким ценам, лучшему качеству и лучшему обслуживанию. Наличие продуктов и услуг, которых нет у других, отметила примерно четверть ответивших, а наличие своих торговых марок (брэндов) – 10%. Привлекательный дизайн помещений и территории, где расположено предприятие, также упоминался сравнительно редко – в 13% случаев.

**Диаграмма 13 Оценка конкурентного положения МСП на рынке, в % от числа ответивших**




Интересно, что частота ответов о том, что конкуренция жесткая, нелинейно зависит от размеров предприятий. Соответствующий график имеет «U-образную» форму (Диаграмма 14), где самый низкий процент респондентов, отметивших, что конкуренция жесткая, у предприятий с численностью персонала 50-99 человек. Заметим, что именно эта группа предприятий имеет и относительно более устойчивое финансовое положение. С определенными оговорками можно предположить, что разная степень устойчивости финансового положения является в том числе и следствием воздействия механизма конкуренции.

**Диаграмма 14 Зависимость жесткости конкуренции от размеров предприятий, в % от числа ответивших**




После кризиса 1998 года конкуренция стала жестче, что отмечено 54% респондентов, 41% указали, что она не изменилась. Только для 5% предприятий степень конкуренции ослабла. Немного более половины предприятий потеряли после кризиса потребителей, из них 28% – из-за их неплатежеспособности, а 7% – потому, что после кризиса вообще стало меньше потребителей их группы продукции или услуг. Около 15% респондентов потеряли потребителей, но это не было связано с кризисом. С другой стороны, только 28% предприятий не приобрели после кризиса новых потребителей. Однако заместили импортную продукцию всего 12% предприятий, победили в ценовой конкуренции или качеству – по 7%, воспользовались появлением новых потребителей после кризиса 13% респондентов. В основном же (37% от числа ответивших) появление новых потребителей респонденты не связывали с кризисом. Более крупные предприятия после кризиса чаще приобретали и несколько реже теряли потребителей (Диаграммы 15, 16).

**Диаграмма15 МСП, не приобретшие новых клиентов после кризиса 1998 г., в % от числа ответивших**

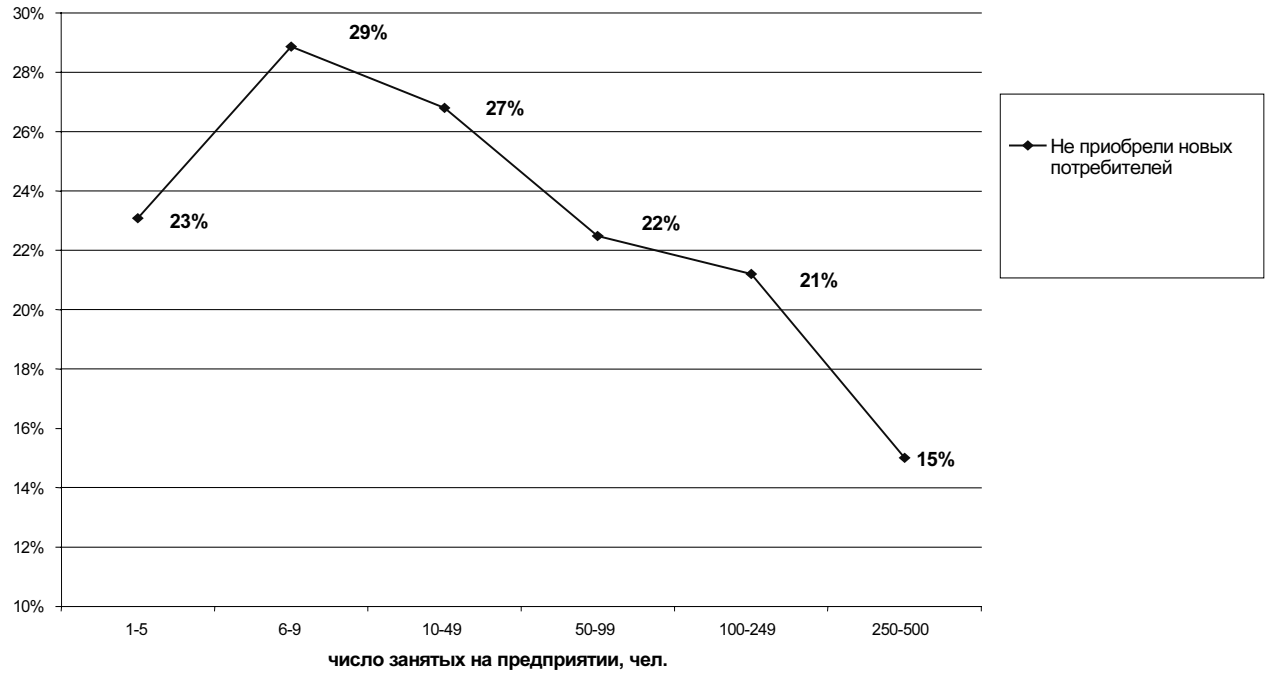
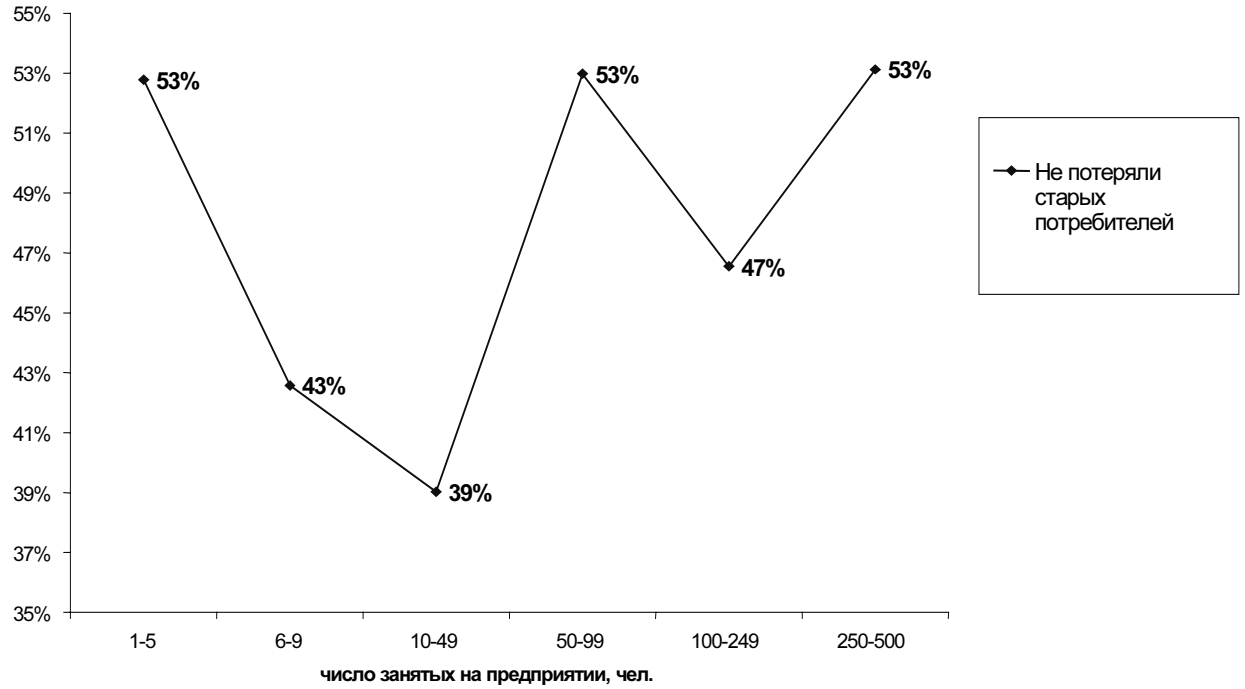
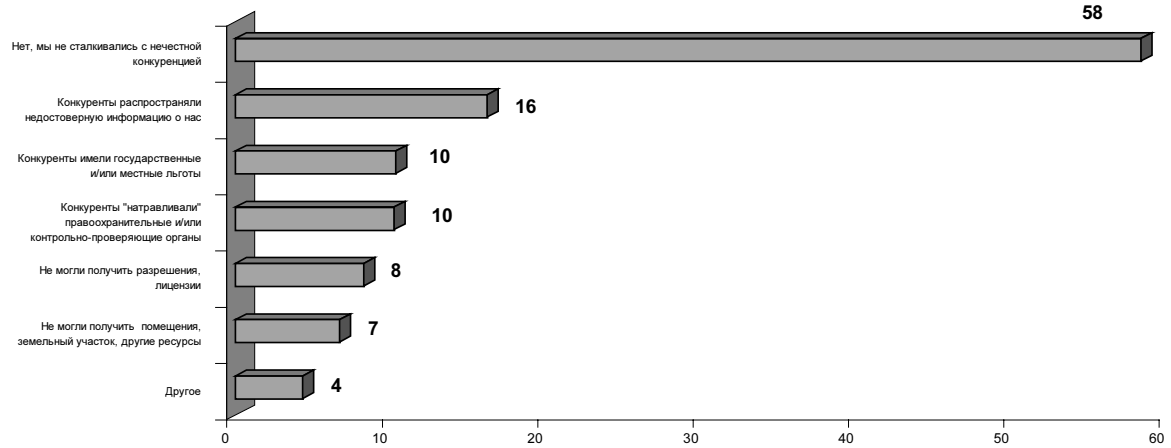



**Диаграмма 16 МСП, не потерявшие клиентов после кризиса 1998 г., в % от числа ответивших**




Большинство (58%) респондентов не сталкивались со случаями «нечестной» конкуренции. Для остальных наиболее часто встречаемые ситуации – это когда конкуренты распространяют о предприятии недостоверную информацию (16%), либо «натравливают» правоохранительные или контрольно-проверяющие органы, либо используют льготы от государственных или муниципальных властей (по 10% от ответивших) (Диаграмма 17).

**Диаграмма 17 Методы «нечестной» конкуренции, с которыми сталкиваются МСП, в % от числа ответивших**

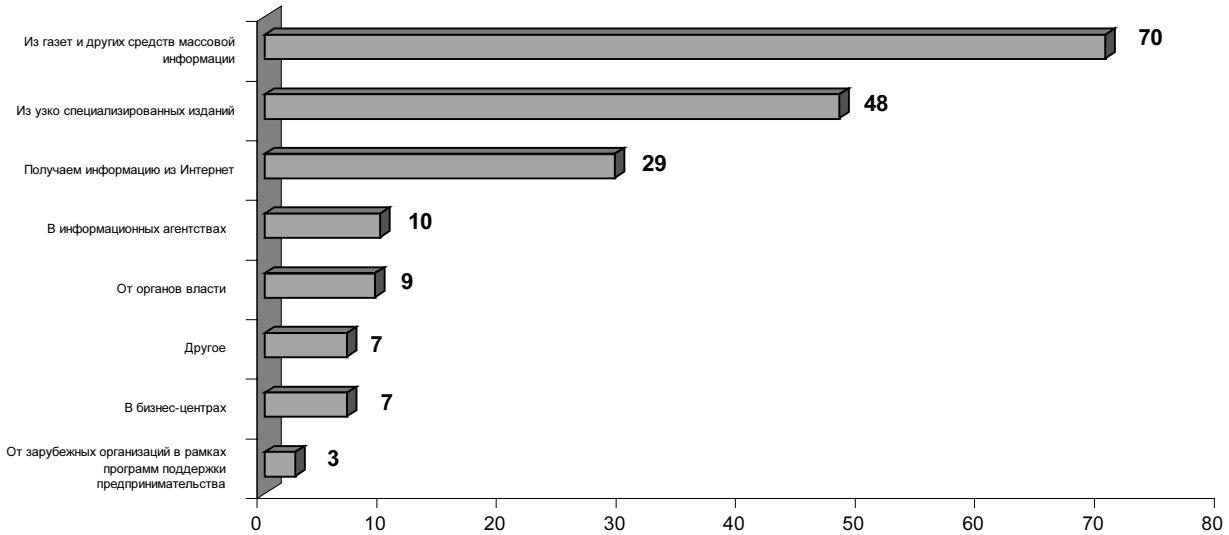



Относительно же возможности бороться с «нечестной» конкуренцией путем официального обращения в различные органы власти 65% респондентов выбрали ответ «нет, мы ничего не можем сделать». Оценки различных «положительных» вариантов ответа находятся на уровне до 10%. Что же касается возможностей решить проблемы «нечестной» конкуренции на основе неформальных отношений, то такую уверенность высказали около 30% ответивших.

## II.3.5 Спрос предприятий на деловую информацию

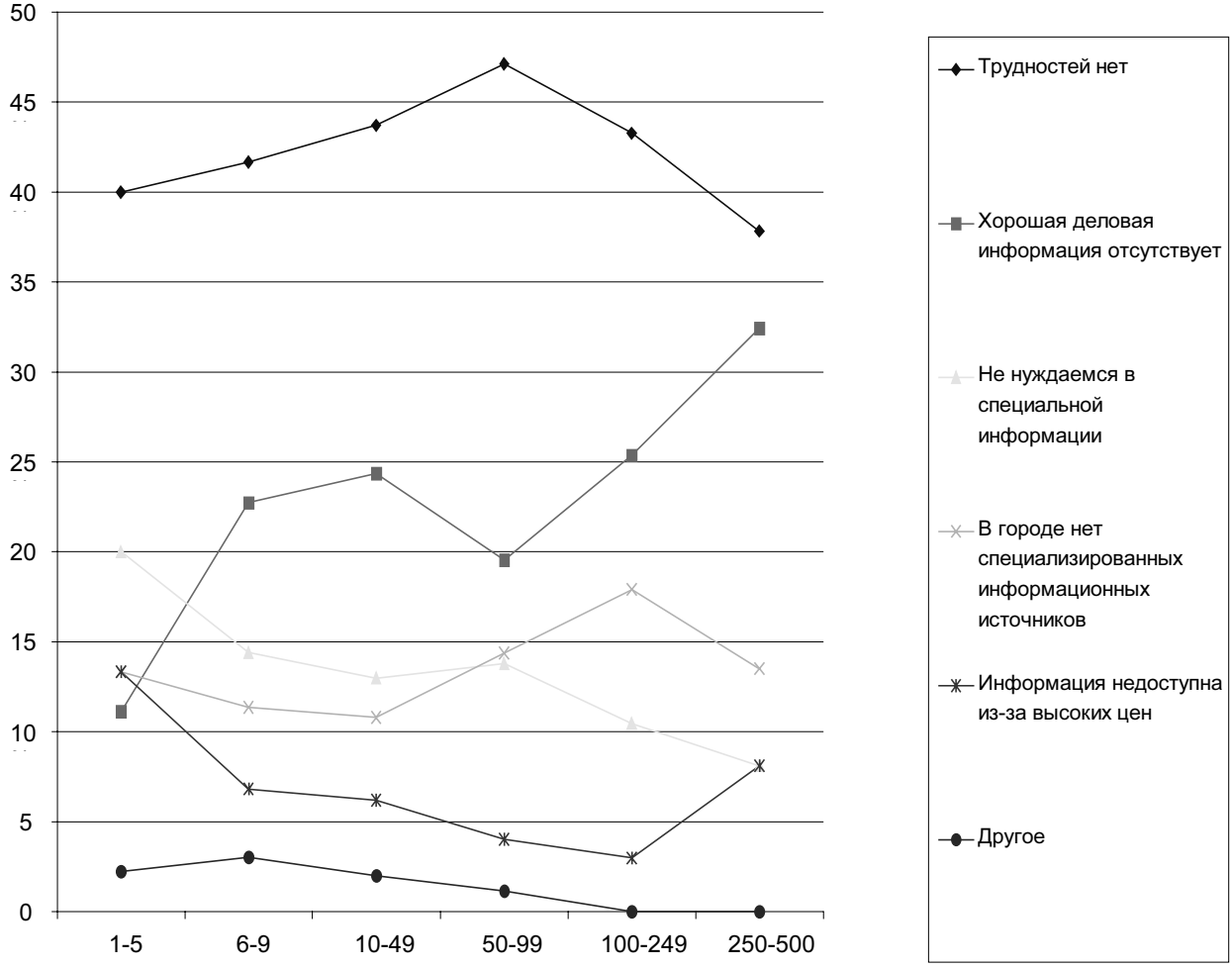
Необходимую деловую информацию предприятия получают преимущественно из средств массовой информации (СМИ) (в 70% случаев), а также из специализированных изданий (48%) и из сети Интернет (29%). Информационные агентства, бизнес-центры и органы власти как источники информации упомянуты менее 10% респондентов (Диаграмма 18).

**Диаграмма 18 Источники деловой информации МСП, % от числа ответивших**




Примерно у половины предприятий нет трудностей с получением деловой информации, оставшиеся считают, что либо хорошая деловая информация отсутствует (23% респондентов), либо в их городе нет специализированных информационных источников (12%), либо информация слишком дорога (7%). Не нуждаются в специальной информации 15% предприятий. Связи между размером предприятий и способами получения ими деловой информации не выявлено, за исключением того, что более крупные предприятия меньше пользуются СМИ для увеличения свой информированности. Более крупные предприятия несколько реже считают, что им не нужна специальная информация и заметно чаще, в отличие от меньших по размеру предприятий, полагают, что хорошая деловая информация отсутствует (Диаграмма 19).

**Диаграмма 19 Ограничения на использование деловой информации предприятий в зависимости от размера предприятий, в % от числа ответивших**



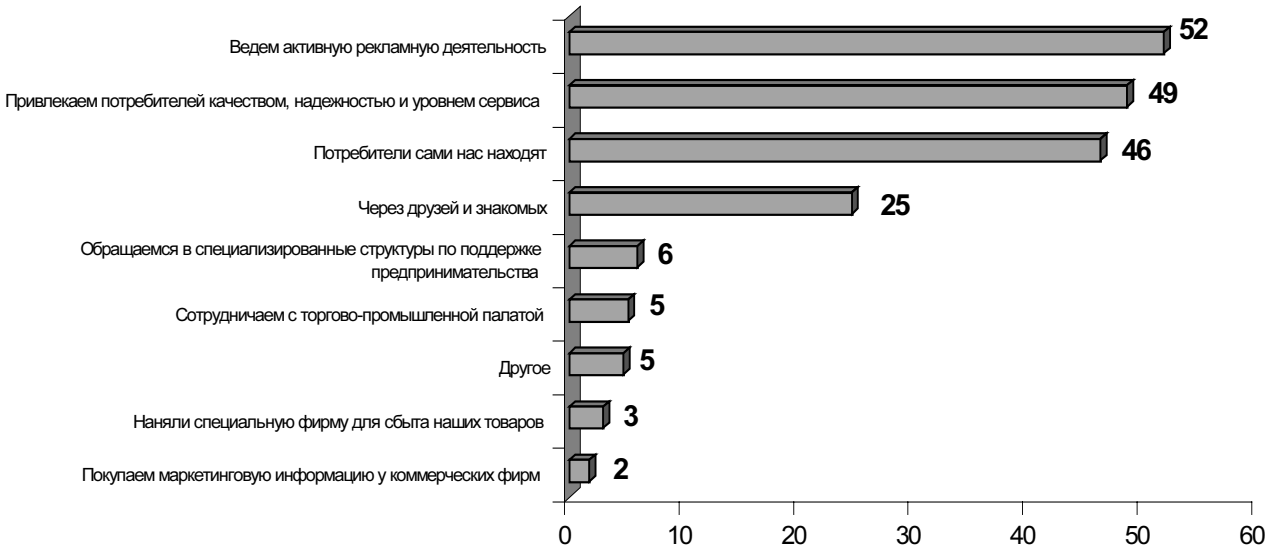

### II.3.6 Спрос предприятий на услуги профессиональных консультантов

В течение последних двух лет МСП обращались за услугами к консультантам в следующих областях. Услугами специалистов в области финансов и бухгалтерского учета воспользовались 40% предприятий, помощью аудиторов – 33%, услугами юристов – 40%, страховщиков – 30%, специалистов по исследованию рынка – 15%, по оценке и продаже недвижимости – 17%. В то же время, 42% респондентов заявили, что их предприятия не нуждаются в услугах внешних консультантов в областях финансового и бухгалтерского учета, 47% – в области аудита, 43% – юриспруденции, 52% – в области страхового дела, 57% – в маркетинге. Лишь единицы ответивших сказали, что на рынке нет нужных им видов услуг или их не устраивает качество данных услуг. Немногим больше предприятий – до 7-12% респондентов, которых не устраивают цены на услуги специалистов.

### II.3.7 Маркетинговое поведение предприятий

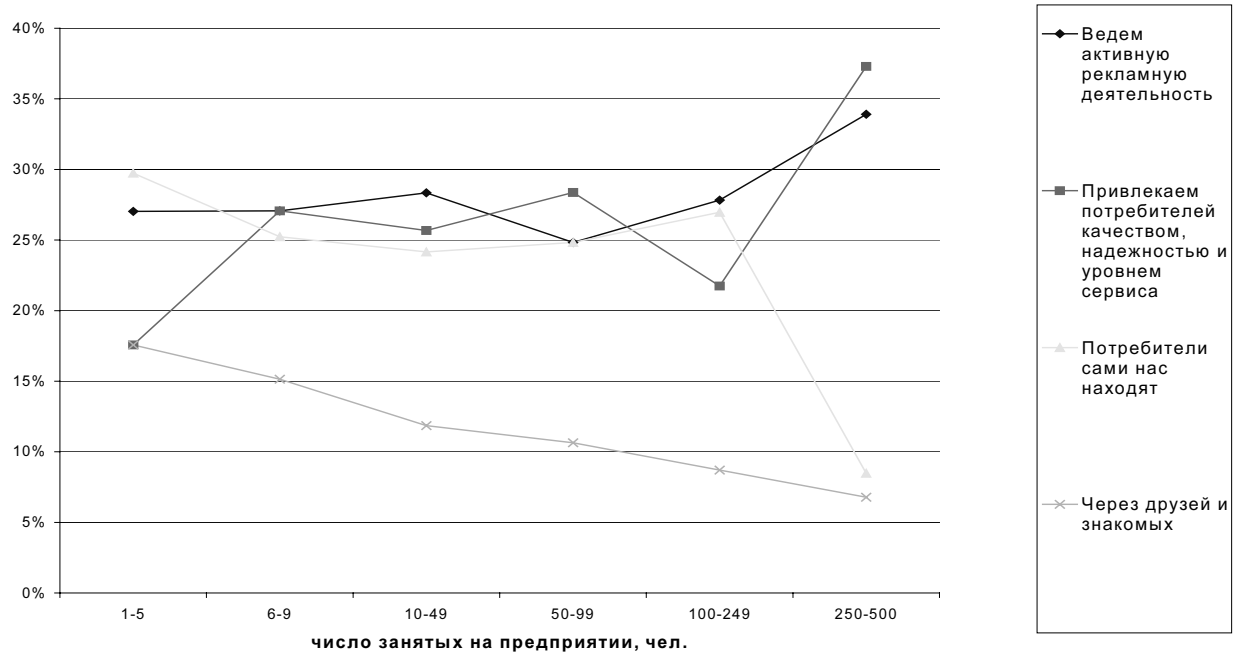
В среднем больше половины предприятий, принявших участие в опросе, ведет активную рекламную деятельность (прежде всего, распространяя о себе информацию в региональных и местных газетах, а также на местном телевидении и радио). Тем не менее, позиция респондентов все же достаточно пассивна, примерно половина предприятий надеется на то, что они привлекут потребителей качеством, надежностью и уровнем сервиса, что потребители сами их найдут. Около четверти предприятий ищут потребителей через друзей и знакомых (Диаграмма 20).

**Диаграмма 20 Методы, используемые МСП для расширения клиентской базы, в % от числа ответивших**




Более крупные предприятия реже находят клиентов через друзей и знакомых или ждут, что клиенты найдут их сами. Они ведут активную рекламную деятельность и, что важно, одновременно стремятся привлечь потребителей лучшим качеством свой продукции или услуг (Диаграмма 21).

**Диаграмма 21 Методы, используемые МСП для расширения клиентской базы в зависимости от размера предприятий, в % от числа ответивших**




Естественно, с увеличением размера предприятия поиск клиентов все реже осуществляет непосредственно сам директор, собственники или все сотрудники предприятия. На предприятиях с числом занятых от 10 до 100 человек расширением клиентской базы занимается специальный сотрудник, а на более крупных – специальный заместитель директора или специальный маркетинговый отдел (Диаграммы 22, 23, 24).

**Диаграмма 22 Кто занимается поиском новых клиентов на МСП, в % от числа ответивших**

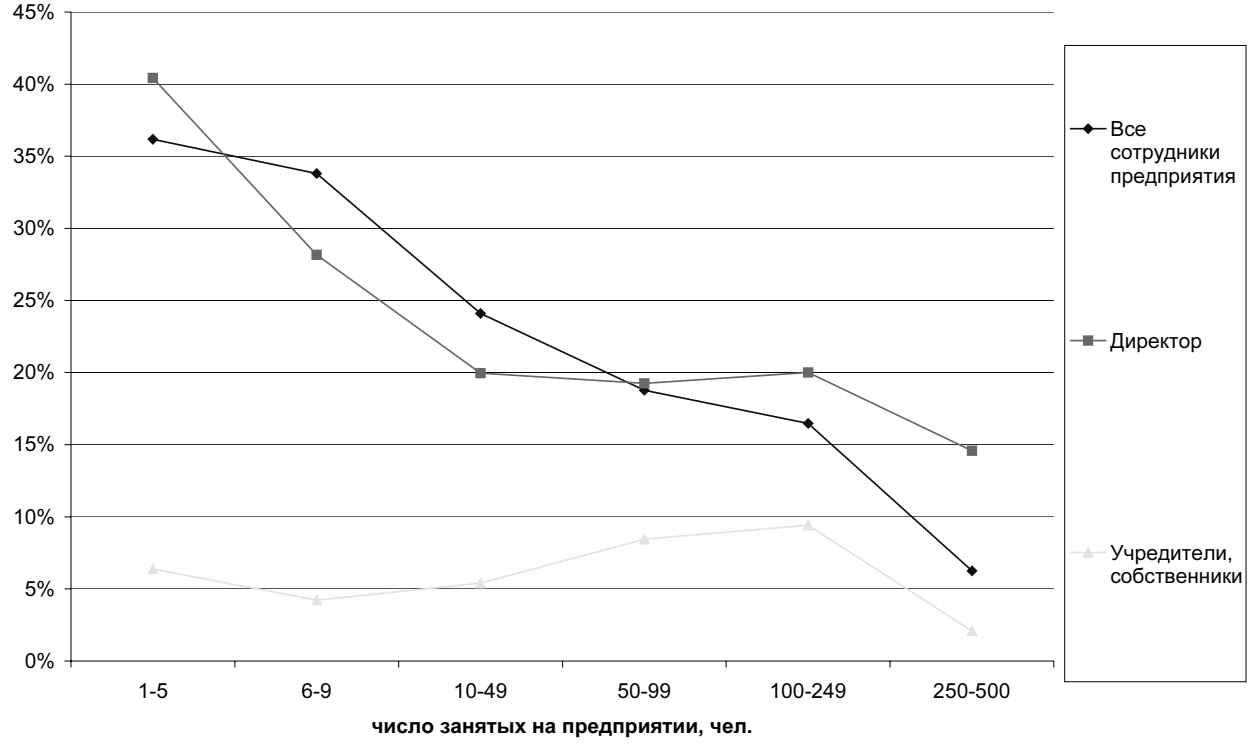



**Диаграмма 23 МСП, где поиском клиентов занимается специальный сотрудник, в % от числа ответивших**

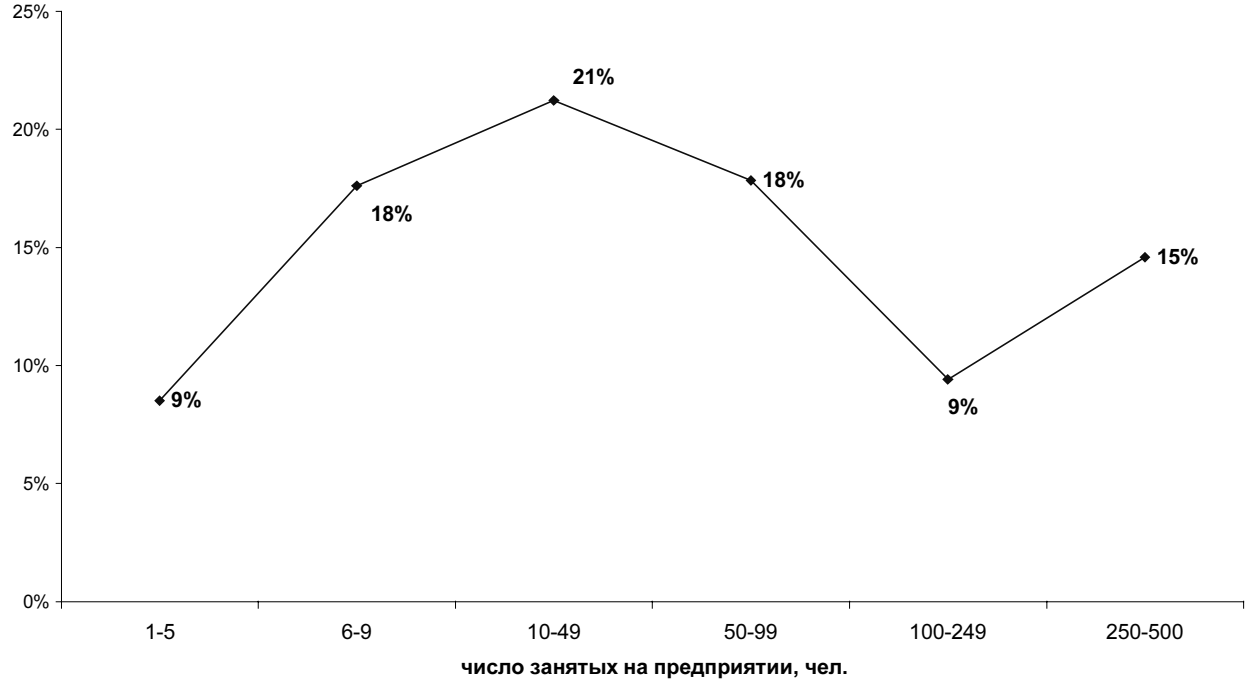
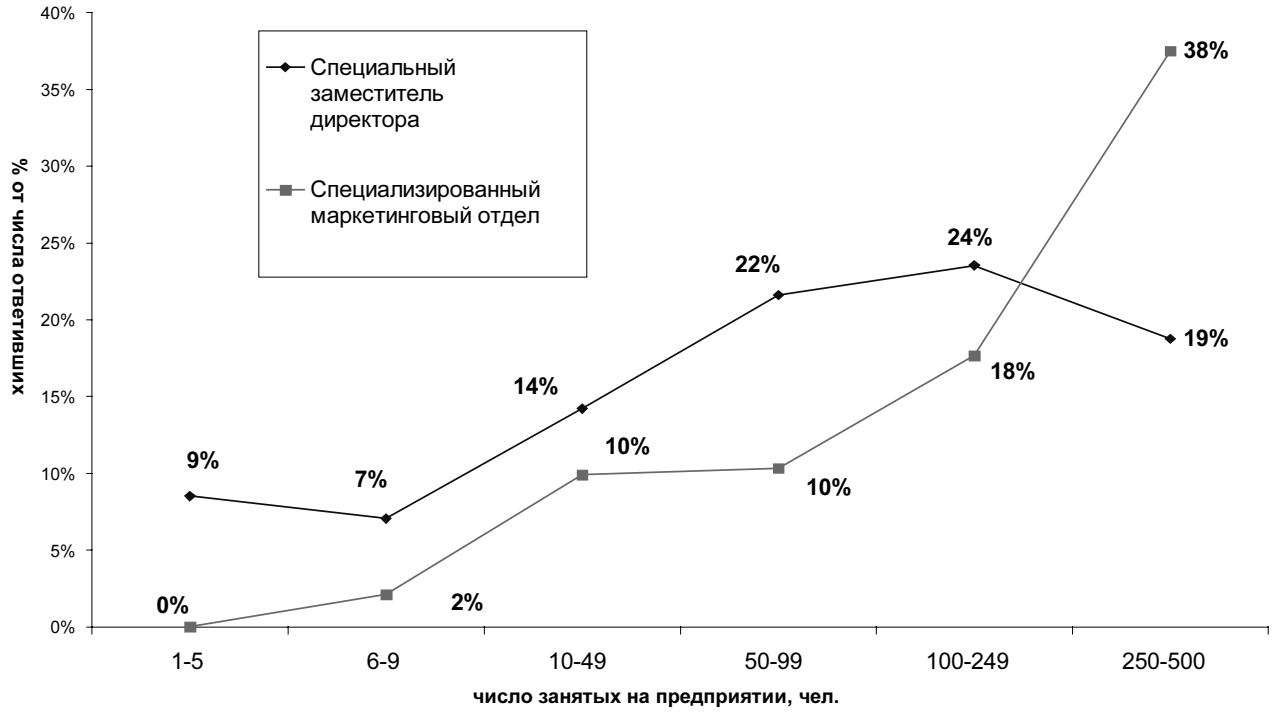
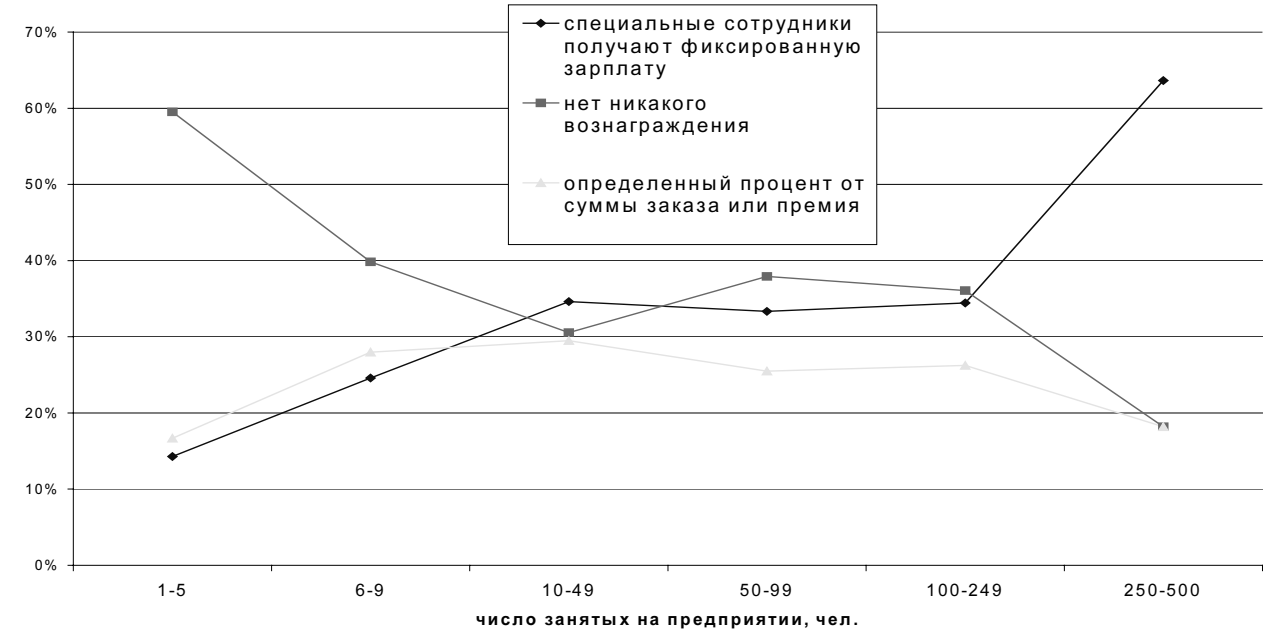


**Диаграмма 24**




Что касается формы вознаграждения за привлечение новых клиентов, то в одной трети случаев специальные сотрудники, занимающиеся поиском потребителей, получали фиксированную заработную плату. Еще на одной трети предприятий сотрудник, обеспечивший заказ нового клиента, получает определенный процент от сделки. На остальных предприятиях такой сотрудник не получает ничего. При увеличении размеров предприятия сокращается число случаев, когда привлечение новых клиентов никак не вознаграждается, и растет число случаев, когда это делают специальные сотрудники, получающие фиксированную заработную плату. Интересно, что вознаграждение в виде процента от суммы сделки или премии наиболее распространено на предприятиях с численностью занятых от 10 до 100 человек (Диаграмма 25).

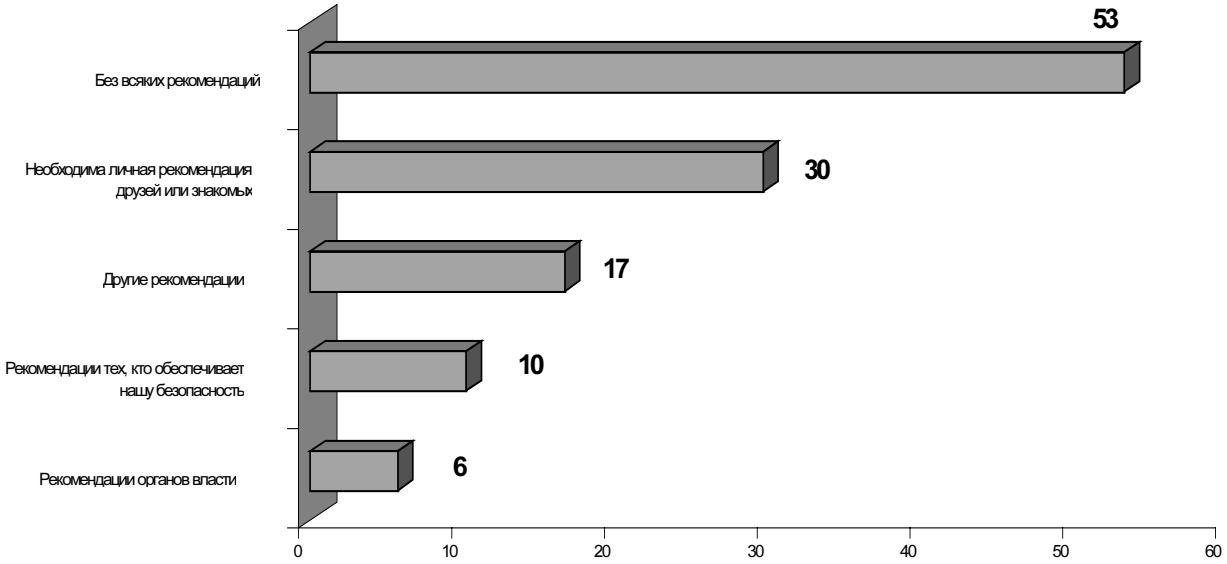
**Диаграмма 25 Формы оплаты сотрудников МСП, за нахождение новых клиентов, % от числа ответивших**



### II.3.8 Отношения предприятий с партнерами

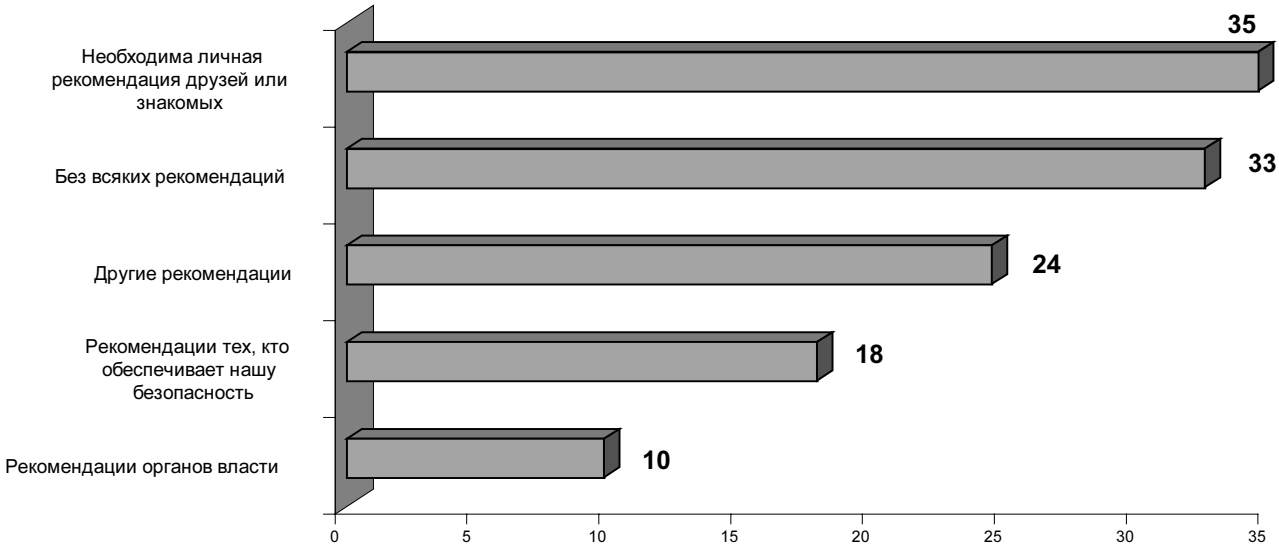
Выбирая партнеров для разовых сделок, одна треть от участвующих в опросе предприятий основывается на рекомендациях друзей и знакомых, около 6% – на рекомендациях органов власти, около 10% – на рекомендациях тех, кто обеспечивает безопасность предприятия («крыш»). Для 53% предприятий для совершения разовых сделок никакие рекомендации не нужны. (Диаграмма 26)

**Диаграмма 26 Требуемые рекомендации при заключении разовых сделок, в % от числа ответивших**




При выборе партнеров для более длительных отношений предприятия проявляют большую осторожность, учитывая в 35% случаев рекомендации знакомых, в 10% – рекомендации органов власти, в 18% – рекомендации «крыш» и в 24% – другие рекомендации. Не нуждаются ни в чьих рекомендациях при выборе постоянных партнеров 33% от принявших участие в опросе предприятий (Диаграмма 27).

**Диаграмма 27 Требуемые рекомендации при выборе постоянных партнеров, в % от числа ответивших**




С увеличением размера предприятий резко сокращается (с 50% до 15%) число считающих, что для заключения как разовой сделки, так и установления долгосрочных контактов не нужны никакие рекомендации. При налаживании длительных отношений, с увеличением размера предприятий, снижается значение рекомендаций друзей и знакомых; при этом несколько растет значение рекомендаций органов власти и организаций, обеспечивающих безопасность предприятия (Диаграммы 28, 29).

**Диаграмма 28 Требуемые рекомендации при заключении разовых сделок, в % от числа ответивших по размерным группам предприятий**

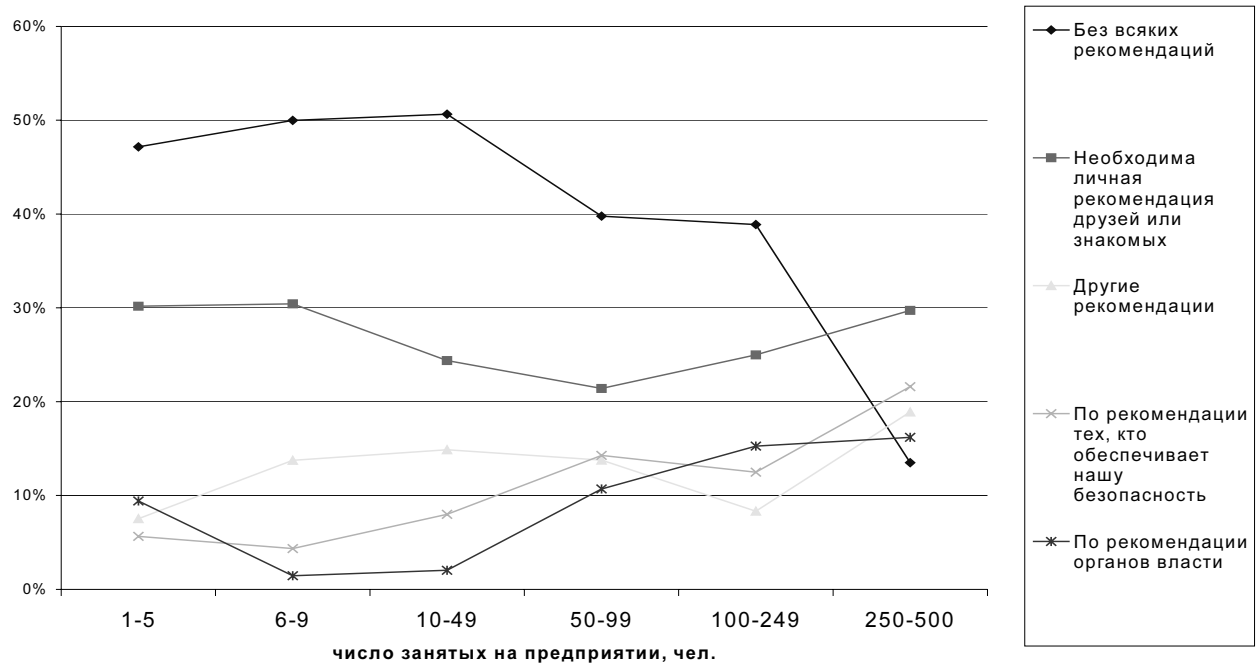
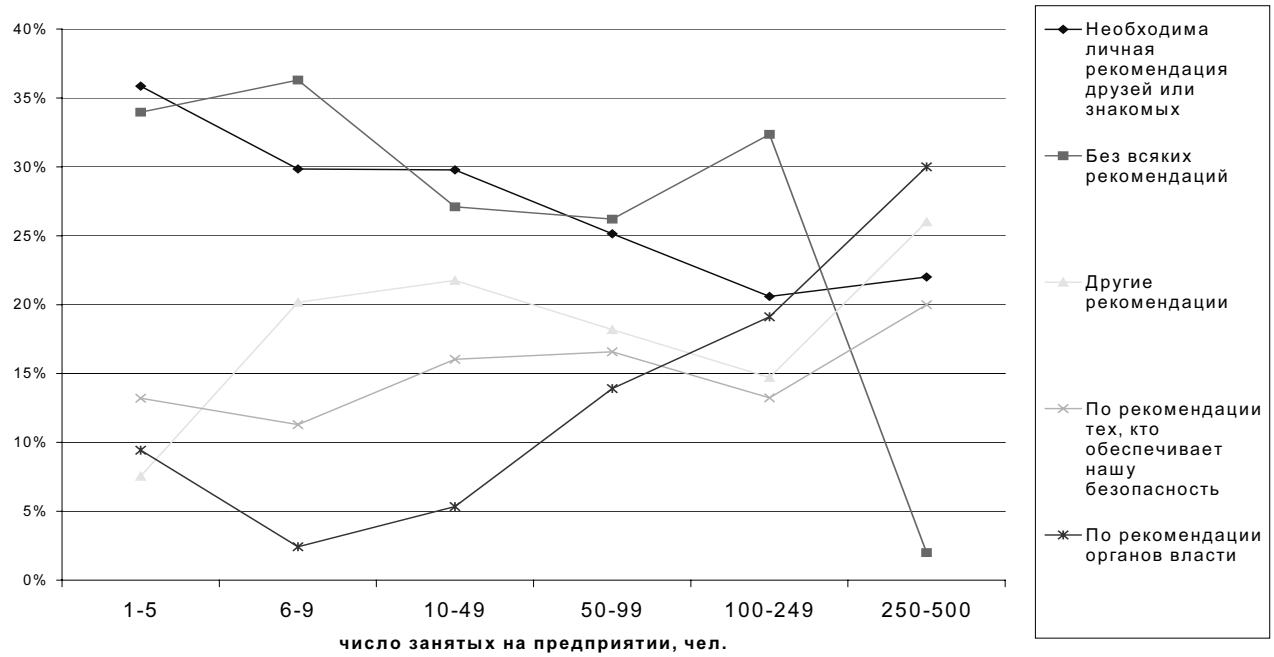
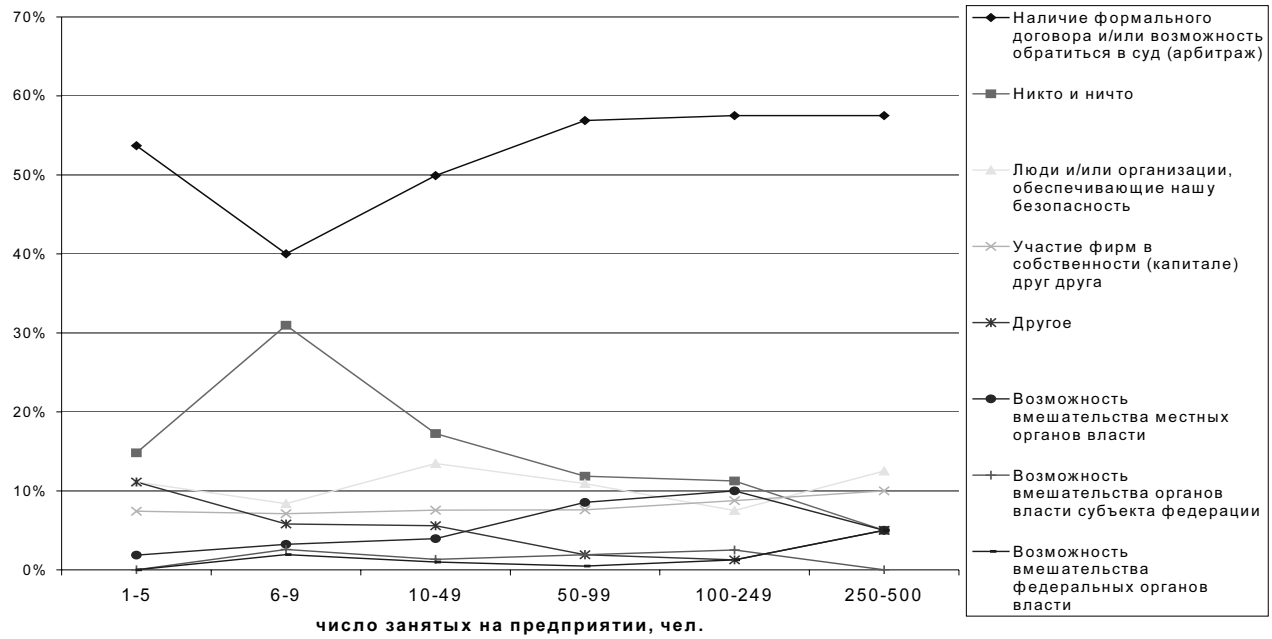



**Диаграмма 29 Требуемые рекомендации при выборе постоянных партнеров, в % от числа ответивших по размерным группам**




Основным фактором, гарантирующим надежность связей с партнерами, является наличие формального договора и, соответственно, возможности обратиться в суд или арбитраж (65% ответивших). Другими гарантиями для предприятий выступают люди или организации, обеспечивающие безопасность предприятия (15% от числа ответивших), участие фирм в капитале друг друга (9%), возможность вмешательства местных властей (6%). Для 23% респондентов такие гарантии не может дать никто и ничто. Заметим, что с ростом размера предприятия доля таких пессимистов падает (Диаграмма 30).

**Диаграмма 30 Гарантии надежности связей с партнерами, в % от числа ответивших**



# III МСП на рынке труда

### Краткое содержание главы III МСП на рынке труда

В данной главе рассматриваются вопросы занятости на малых и средних предприятиях. В начале главы приводятся данные о динамике занятости. Далее рассматривается структура занятости: соотношение полной и вторичной занятости, а также структура по категориям персонала – руководителей высшего звена, менеджеров среднего уровня, рядовых работников. Отражено влияние кризиса 1998 г. на динамику занятости и проанализировано, как вообще изменение платежеспособного спроса влияет на политику МСП в области занятости. Во втором разделе дается описание уровня образования работников МСП и оценивается востребованность их базовых и профессиональных знаний. Рассматриваются предпочтения МСП в выборе формы повышения квалификации работников. Третий раздел освещает процессы найма и увольнения сотрудников на МСП. Рассмотрены критерии, которыми руководствуются представители МСП при подборе сотрудников, и каналы найма. Далее анализируется характер отношений между работодателями и наемными работниками, типы их формализации. В пятом, шестом и седьмом разделе рассматриваются условия труда работников: уровень оплаты, вопросы охраны труда. В заключении оценивается роль и распространение профсоюзов в секторе МСП.

На сегодня отсутствуют детальные сопоставимые статистические данные за ряд лет, которые позволяли бы анализировать оборот рабочей силы, соотношение между различными категориями занятых, уровень заработной платы, условия труда и другие количественные характеристики, отражающие состояние и динамику социально-трудовых отношений в секторе российских МСП. В этих условиях приходится ориентироваться прежде всего на результаты ряда обследований, выполненных различными коллективами, раскрывающих отдельные стороны социально-экономической ситуации в российском малом и среднем предпринимательстве.

Исследования социально-трудовых процессов в малом и среднем бизнесе сводятся к небольшому числу работ, где, главным образом, объектом исследования выступают проблемы занятости. При этом первоочередное внимание исследователей сосредоточено на количественных оценках занятости, базирующихся на перерасчетах масштабов официально заявленной Госкомстатом занятости, и оценках неформальной занятости в экономике в целом и на малых предприятиях, в частности[67].

Ряд обследований на малых предприятиях проводились различными исследовательскими центрами, при этом каждый разрабатывал свою систему индикаторов, однако различие применявшихся методик, неодинаковые объемы выборки и др. обстоятельства затрудняют сопоставление их результатов между собой[68, 69].

Выделяются своей глубиной работы Института сравнительных исследований трудовых отношений (ИСИТО). Они опирается, в частности, на обследование ИСИТО 4000 домохозяйств в четырех российских городах, выполненное в апреле-мае 1998 г[70].

Следует также отметить целую серию статей, опубликованных в тематическом номере “Вопросов экономики”, которые посвящены теме “Женщина в экономике”, где рассматриваются отдельные аспекты труда женщин в частном секторе российской экономики[71].

В данной главе в качестве информационной базы преимущественно используются результаты, полученные в ходе нескольких исследовательских проектов РНИСиНП, реализованных в конце 90-х гг., данные анкетных опросов ИСАРП, материалы ИСИТО, официальные данные Госкомстата.

В частности, использованы количественные данные, полученные в ходе опроса РНИСиНП 1200 малых предпринимателей в 9 регионах России, включая Москву, проведенного в июне-июле 1999 г. в рамках двух проектов, которые финансировались, соответственно, Интас и Московским общественным научным фондом. (Ряд обследований, предпринятых в 2000-2001 гг. на более малых выборках, в целом подтвердили справедливость полученных в ходе указанного обследования выводов.) Кроме того, полученные выводы и оценки были проверены и уточнены путем проведения неформализованных глубоких интервью с работниками 56 МП Москвы, Московской области, Вологды и Воронежа, чтобы получить более детальное представление о предпринимательском поведении в сфере трудовых отношений, а также о стратегиях решения проблем, связанных с занятостью, со стороны самих работников.

[67] Синдяшкина Е. Занятость в негосударственном секторе экономики. – Экономист, 1996, No 1
[68] Гимпельсон В. Рынок труда в частном секторе // Предпринимательство в России, 1997,No 1.
[69] Герчиков В. Управление персоналом в российском малом бизнесе // ЭКО, 1996, 12.
[70] Сайт ИСИТО: http://www.warwick.ac.uk/fac/soc/complabstuds/russia
[71] Ржаницына Л. Работающие женщины в России в конце 90-х // Вопросы экономики, 2000, No 3.

## III.1 Структура и динамика занятости на МСП

### III.1.1 Численность занятых

По данным Госкомстата численность занятых в 2000 г. составляла:

**Таблица 1 Численность занятых, 2000 г., тыс. чел.**

| | *ПБОЮЛ* | *МП* | *Средние, крупные предприятия* |
|---|---|---|---|
| В целом по России | 10 624[72] | 7 621[73] | 43 664,0[74] |

Что касается женской занятости, то по данным Госкомстата[75], в отличие от крупных и средних предприятий, доля женщин, занятых на МП, сравнительно невелика, в 2000 г. она составила 26 % от среднесписочной численности занятых на МП.

В структуре занятости МСП по категориям персонала по данным одного из специальных обследований[76], доля женщин среди рядовых работников и менеджеров среднего звена составляет 43-45%; среди высших руководителей и собственников МСП этот процент существенно меньше и составляет соответственно 27% и 18%.

### III.1.2 Структура занятости: полная и вторичная

По данным РНИСиНП, гипотеза о том, что малым предпринимателям в нынешних условиях выгоднее привлекать рабочую силу преимущественно на условиях временного найма, подтвердилась лишь частично. Более половины вошедших в выборку владельцев МП нанимают работников только на условиях традиционной постоянной полной занятости. Другая (меньшая) часть малых предпринимателей, действительно, наряду с постоянной полной занятостью широко использует и другие формы занятости: на каждом третьем предприятии работники привлекались по временным трудовым контрактам, на каждом четвертом – на условиях неполного рабочего времени.

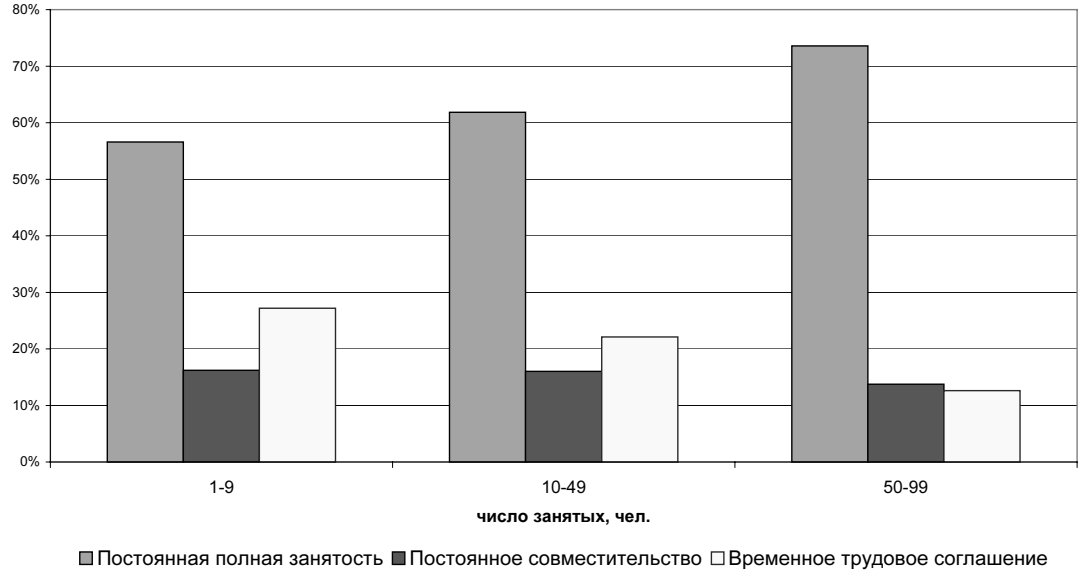
Структура и число работников, занятых на условиях той или иной формы занятости, в основном зависит от 3-х факторов – отрасли, размера и способа создания предприятия. Традиционная постоянная полная занятость работников чаще встречается в торговле, где, по оценкам предпринимателей, ею охвачено в среднем до 90% работников. Высокая доля занятых на постоянной основе была также выявлена в строительстве и промышленности. Распространенность постоянной, но частичной занятости (в форме совместительства) оказалась несколько выше на фирмах сферы бизнес-услуг. Причины вполне очевидны – удобный режим работы и недостаточно высокие заработки по основному месту работы. Другой показатель – численность частично занятых – оказался максимальным в промышленности, минимальным – в торговле.

Работа по временным трудовым контрактам чаще распространена на малых предприятиях научно-технической, интеллектуальной и консалтинговой сферы, где сам характер работы позволяет выполнять ее вне привязки к конкретному рабочему месту и успешно совмещать на условиях вторичной занятости. Данная форма найма также чаще остальных используется в строительстве и обусловлена сезонным характером строительных работ и наличием заказов. Временный найм дает возможность предпринимателям манипулировать объемом используемой рабочей силы, не создавая особой социальной напряженности в случае увольнений работников при изменении потребностей производства. В отличие от постоянных, временные работники (как правило, бригады, составленные из граждан ближнего зарубежья) заняты в основном на тех строительных работах, выполнение которых не требует от работника высокого мастерства.

[72] Данная цифра является суммой показателей «Занятое население в сфере предпринимательской деятельности» и «Занятое население по найму у физических лиц», значения которых приводятся по материалам «Обследования населения по проблемам занятости, ноябрь 2001 г.» Госкомстат России. Показатели взяты как средние значения за период февраль-ноябрь 2000 г.
[73] Общая численность занятых. «Малое предпринимательство в России, 2001», Госкомстата России. Официальное издание.
[74] По данным, предоставленным Госкомстатом России.
[75] Основные итоги сплошного единовременного обследования малых предприятий по результатам работы за 2000 г. (доклад), Госкомстат России, М. 2001.
[76] ИСАРП-8.

Связь между формой найма с размером МП оказалась вполне предсказуемой: чем меньше предприятие, тем чаще его владельцы стремятся использовать неполные и временные формы привлечения работников, что вовсе не случайно и вполне объяснимо. Не будучи жестко регламентированным законодательством, использование вторичной занятости позволяет существенно сокращать общие расходы, связанные с рабочей силой. Следует отметить, что МП, попадающие в группу до 9 человек, часто состоят вообще из одного предпринимателя, который работает постоянно (Диаграмма 1).

**Диаграмма 1 Распределение работников МП по формам занятости, в %[77] по размерным группам МП**




Довольно характерной оказалась зависимость распространенности той или иной формы занятости на МП от способа его создания. Так, традиционная постоянная полная занятость оказалась наиболее типичной для МП, возникших в результате приватизации, временная занятость – для МП, созданных «с нуля» и в ходе реструктуризации других предприятий, и наконец, занятость на условиях неполного рабочего времени чаще использовалась на МП, созданных в ходе перерегистрации.

### III.1.3 Структура занятости: по категориям персонала

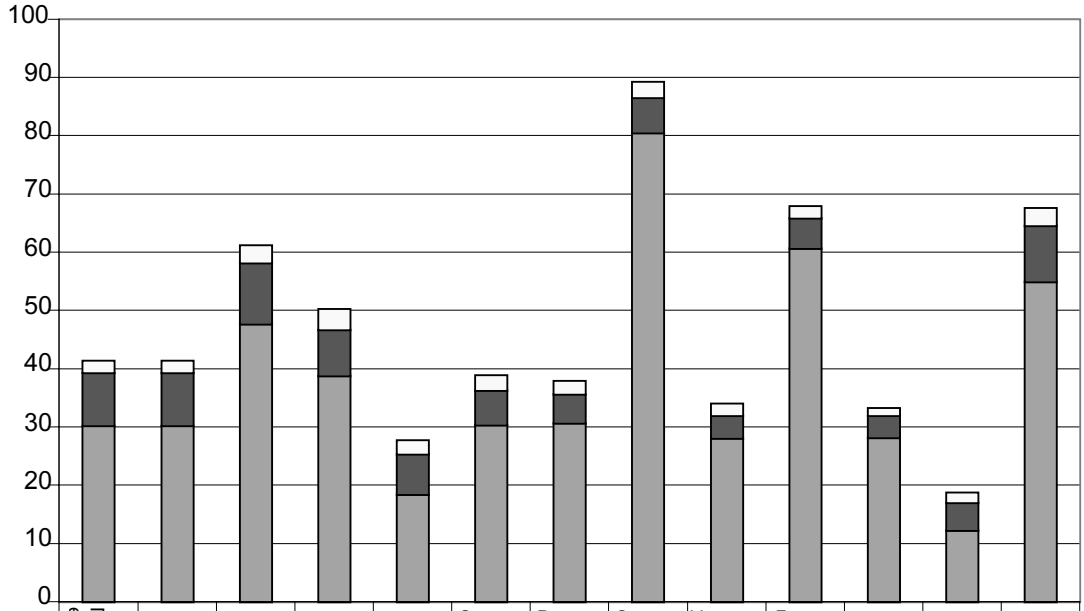
По данным ИСАРП[78], на МСП в среднем занято 38 рядовых работников, 6 менеджеров среднего звена и 3 высших руководителя. Соответственно, на МП их 17, 4 и 2. По данным РНИСиНП, на одном малом предприятии работают в среднем 18 рядовых работников, в том числе 10 рабочих; 3-4 управленческих работника, в их числе 1-2 работающих собственника.

Наименее распространенная группа занятых на обследованных МП – ученики, которые присутствуют только на пятой части вошедших в выборку МП[79]. Распространенность и представительство каждой группы работников на МП оказалась скорее зависимой от размера предприятия, нежели от специфики деятельности, срока функционирования или способа создания предприятия.

Отраслевые различия распределения персонала по категориям занятых в расчете на 1 МСП, оцененные как процент отклонения от средней доли каждой категории в общей численности занятых в расчете на 1 МСП, представлены на Диаграмме 2[80].

[77] Obydennova T., Chepurenko A. and Welter F. Employment, SMEs and Labor Markets in Russia. Rheinisch-Westfaelisches Institut fuer Wirtschaftsforschung. Essen, 2000.
[78] ИСАРП-8.
[79] РНИСиНП.
[80] ИСАРП -8.

**Диаграмма 2 Распределение средней численности занятых по категориям персонала, в расчете на одно МСП, чел.**




| | Промышленность | Транспорт | Строительство | Связь | Наука | Оптовая торгов. | Розничная торгов. | Сельское хоз-во | Услуги населению | Гостиницы и др. | Туризм | Биз нес-услуги | Другое |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Руководители | 2 | 2 | 3 | 4 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 1 | 2 | 3 |
| Менеджеры | 9 | 9 | 11 | 8 | 7 | 6 | 5 | 6 | 4 | 5 | 4 | 5 | 10 |
| Рядовые работники | 30 | 30 | 48 | 39 | 18 | 30 | 31 | 80 | 28 | 61 | 28 | 12 | 55 |

Рядовые работники Менеджеры Руководители

### III.1.4 Динамика занятости после кризиса 1998 года

На МСП, по данным опросов[81], после кризиса численность персонала увеличилась на 21% малых и средних предприятий, уменьшилась на 20% и не изменилась на 38% предприятий.

Что касается МП, то согласно данным Госкомстата, в 1998-2000 гг. число занятых на них практически не менялось, что могло быть связано как с высокими ротационными процессами по найму и увольнению, так и с отсутствием этих процессов. К сожалению, по данным официальной статистики приводятся только сведения о численности занятых на определенную дату, а число занятых и уволенных не отслеживается. (см. Главу Малые и средние предприятия в России).

Согласно данным опроса РНИСиНП, в период между первым полугодием 1998 г. и первой половиной 1999 г. общие масштабы занятости на большинстве МП поддерживались на достаточно стабильном уровне: удельный вес предприятий с неизменной занятостью в общей выборке составил 36%. На остальных предприятиях были зафиксированы годовые изменения в масштабах занятости, которые несколько чаще происходили за счет сокращения (36%), нежели увеличения численности персонала (28%).

В дополнение к анкетным опросам в ходе интервью, проведенных РНИСиНП с работниками МП, было получено подтверждение об относительной стабильности персонала. Лишь единицы поменяли к лету 1999 г. место работы за последние 12 месяцев. Кроме того, было выявлено всего 2-3 случая неоднократной смены рабочего места за последние 12 месяцев. Как правило, это было связано с последствиями кризиса, первоначально охватившей наемных работников паникой, когда они «хватались за соломинку», соглашаясь на любую работу, но затем либо возвращались на прежнее место работы, после того как на фирме дела шли на поправку, либо переходили на новое место, более соответствующее их образованию, квалификации и учитывающее их предыдущий опыт работы.

[81] ИСАРП-8.

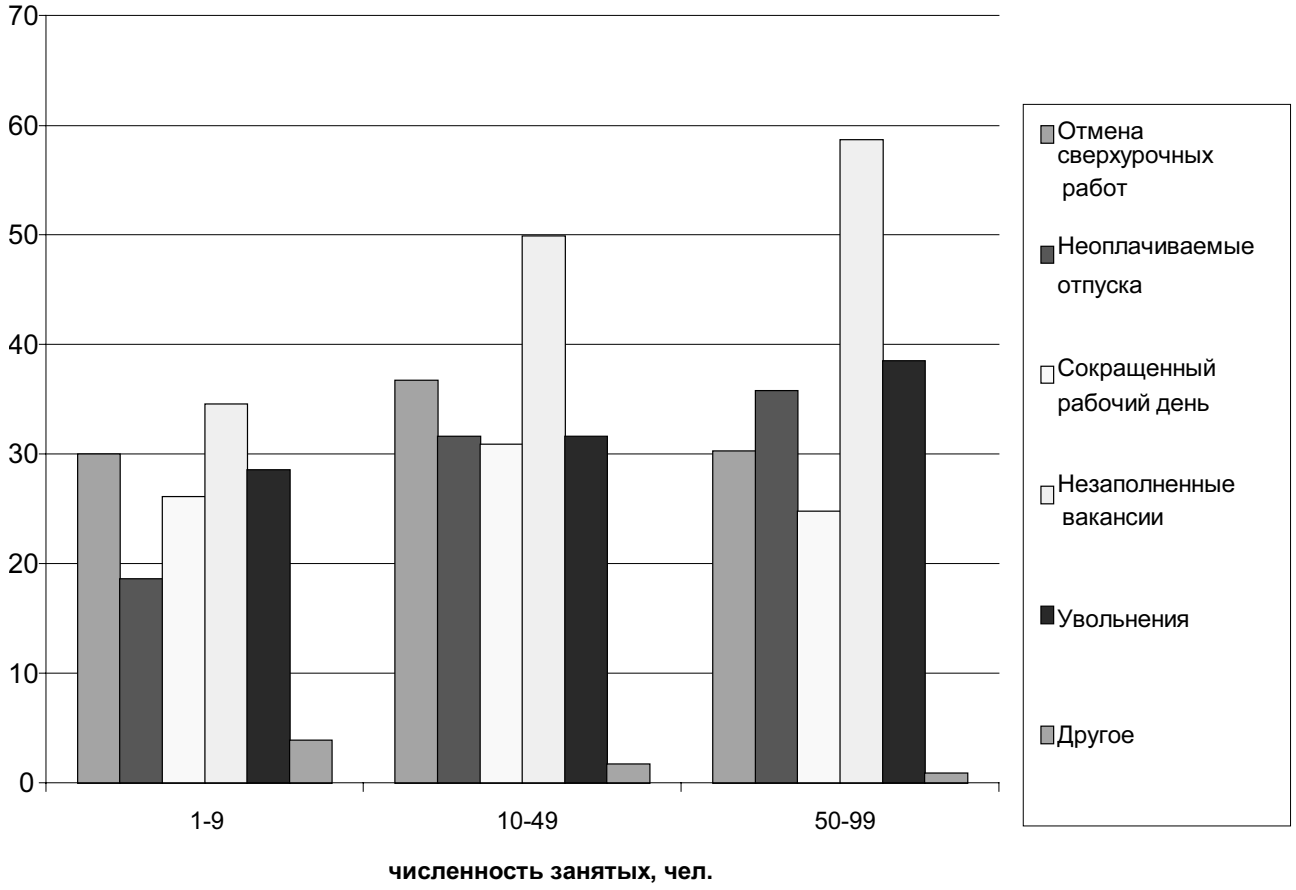
В качестве основной причины сокращения числа работников предприниматели чаще всего называли сворачивание объема производства и реализации продукции (услуг). Увольнения по всем остальным причинам респондентами упоминались гораздо реже.

Несколько чаще сокращение персонала проводилось в строительстве, на относительно «крупных» и «взрослых» малых предприятиях, реже – в сфере бизнес-услуг, на небольших по размеру и «молодых» фирмах. Правда, и в случае со стартующими МП, несмотря на небольшой срок их существования (от 1 до 12 месяцев), сокращение кадров было отмечено среди 14,5% таких респондентов.

### III.1.5 Реакция предприятий на изменение платежеспособного спроса

В случаях, когда спрос падает – как произошло сразу после кризиса 1998 г. – реакция отдельных МП в области занятости может быть различной. В некоторых случаях происходят увольнения, но чаще работников стараются сохранить, причем это стремление прослеживается независимо от размеров МП. (Диаграмма 3)

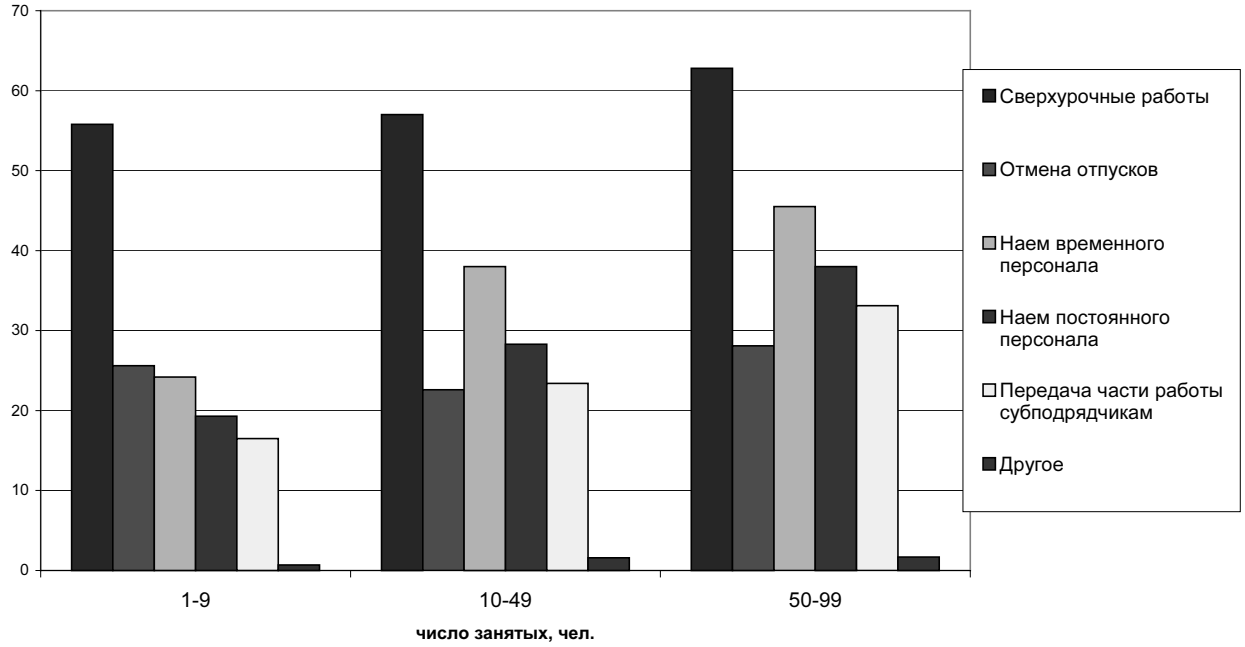
**Диаграмма 3 Реакция МП в области занятости при сокращении платежеспособного спроса, в % ответивших по размерным группам[82]**




В случаях, когда платежеспособный спрос растет, поведение МП в области занятости не является зеркальным отражением шагов, предпринимаемых МП, при падающем спросе. При увеличении платежеспособного спроса малые предприятия интенсивней начинают использовать работу в сверхурочное время и чаще обращаться к найму временных работников (Диаграмма 4).

[82] Obydennova T., Chepurenko A. and Welter F. Employment, SMEs and Labor Markets in Russia. Rheinisch-Westfaelisches Institut fuer Wirtschaftsforschung. Essen, 2000.

**Диаграмма 4 Реакция МП в области занятости при увеличении платежеспособного спроса, в % ответивших по размерным группам**

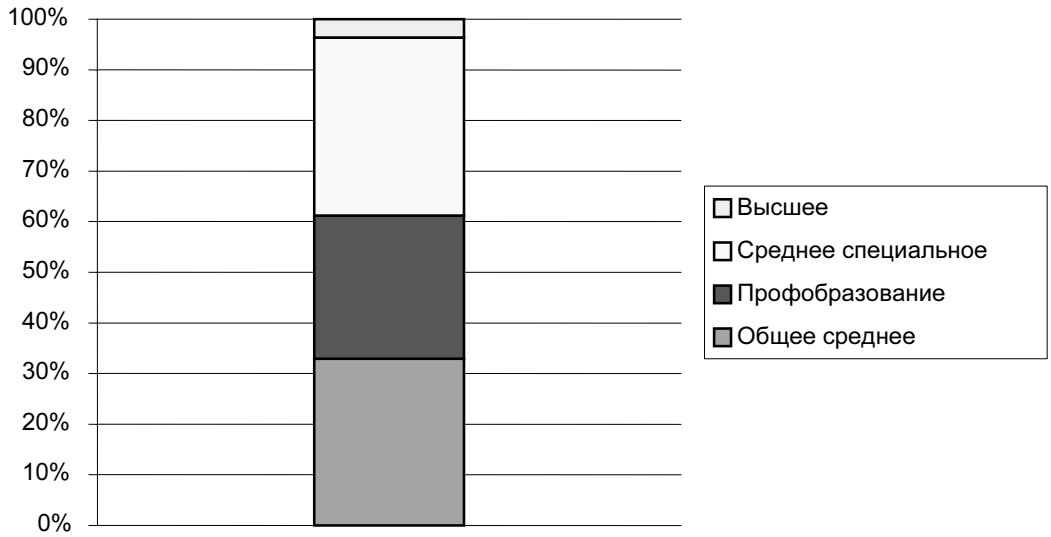



## III.2 Уровень образования и обучение

### III.2.1 Уровень образования персонала

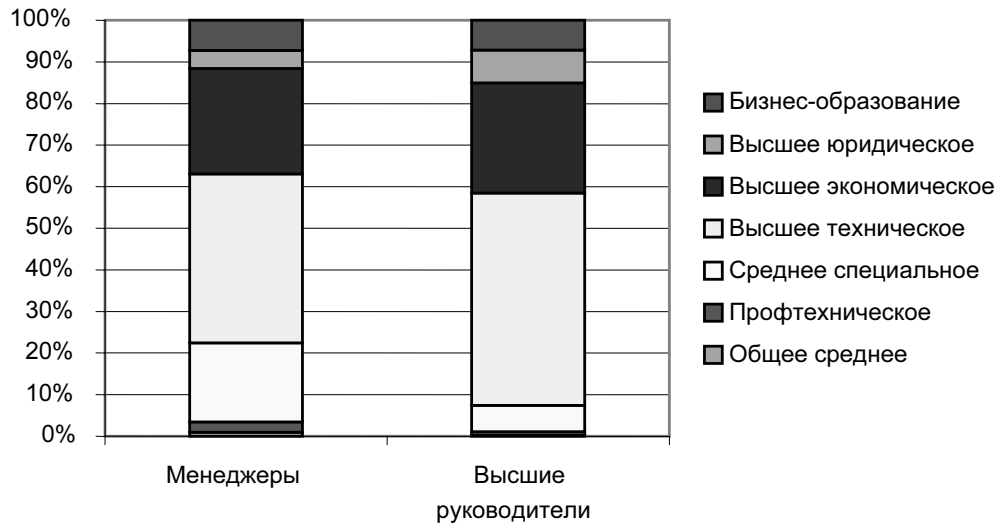
Примерно по одной трети рядовых работников МСП имеют общее среднее, профессионально-техническое и среднее специальное образование, а 4% – высшее образование. Среди менеджеров среднего звена доля имеющих лишь среднее образование составляет только 20%, а среди высших руководителей – всего 7% имеют среднее образование. Преобладающее высшее образование – техническое, его имеют 40% менеджеров среднего звена и 50% высших руководителей. Высшее экономическое образование имеют около четверти менеджеров и руководителей, высшее юридическое – менее 10%[83]. (Диаграмма 5, 6)

***Диаграмма 5*** **Структура образования рядовых работников МСП, в % от общей численности**




[83] ИСАРП-8.

**Диаграмма 6 Структура образования менеджеров и высших руководителей МСП, в % от общей численности соответствующей категории персонала**




С точки зрения отраслевых различий, МСП сферы услуг населению значительно отличаются по типу образования менеджеров среднего звена – среди них гораздо меньше имеющих высшее экономическое и гораздо больше – высшее техническое и среднее специальное образование. Главное отличие МСП отрасли связи – это существенно большая роль базового профессионального образования. Очень специфична и структура образования в отрасли бизнес-услуг, где среди рядовых работников МСП она практически такая же, как на предприятиях связи, то есть здесь намного больше рядовых сотрудников, имеющих среднее специальное образование, а что касается менеджеров и руководителей высшего звена, то они чаще имеют высшее экономическое и юридическое образование. Отраслевые отклонения от среднего уровня образования по различным категориям работников представлены на Диаграммах 7, 8, 9.

**Диаграмма 7 Отраслевые отклонения уровня образования (% от общей численности персонала по всей выборке минус % от численности по отраслям) – Рядовые работники МСП**

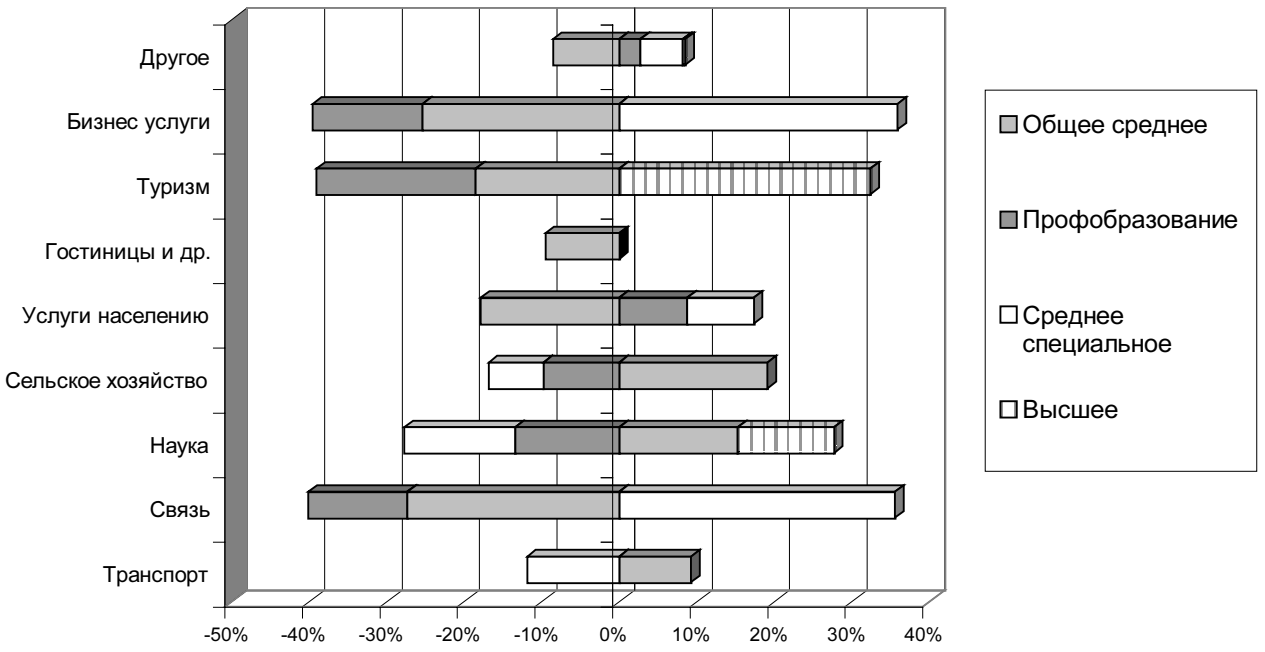


**Диаграмма 8 Отраслевые отклонения уровня образования (% от общей численности персонала по всей выборке минус % от численности по отраслям) – Менеджеры среднего уровня**

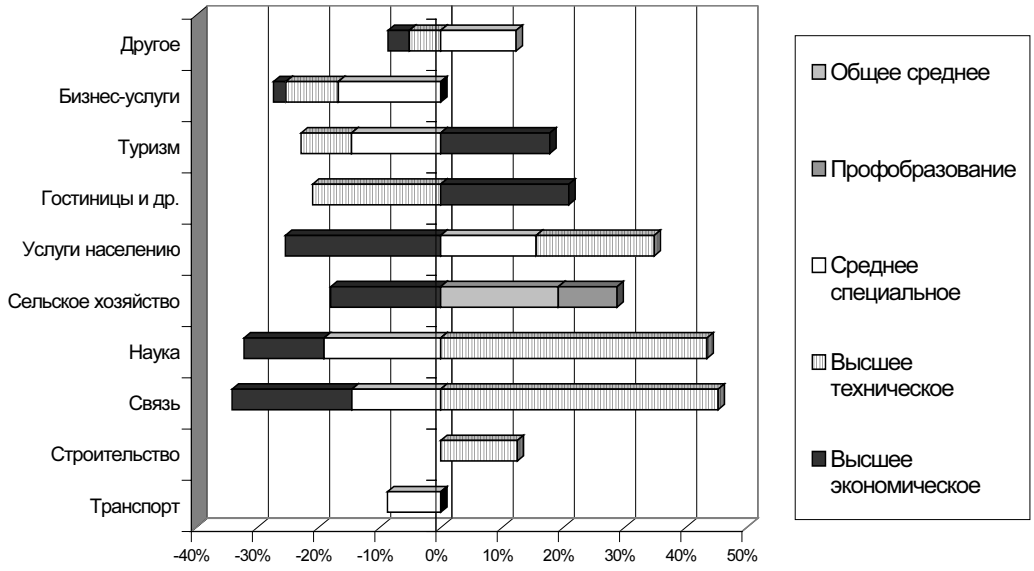
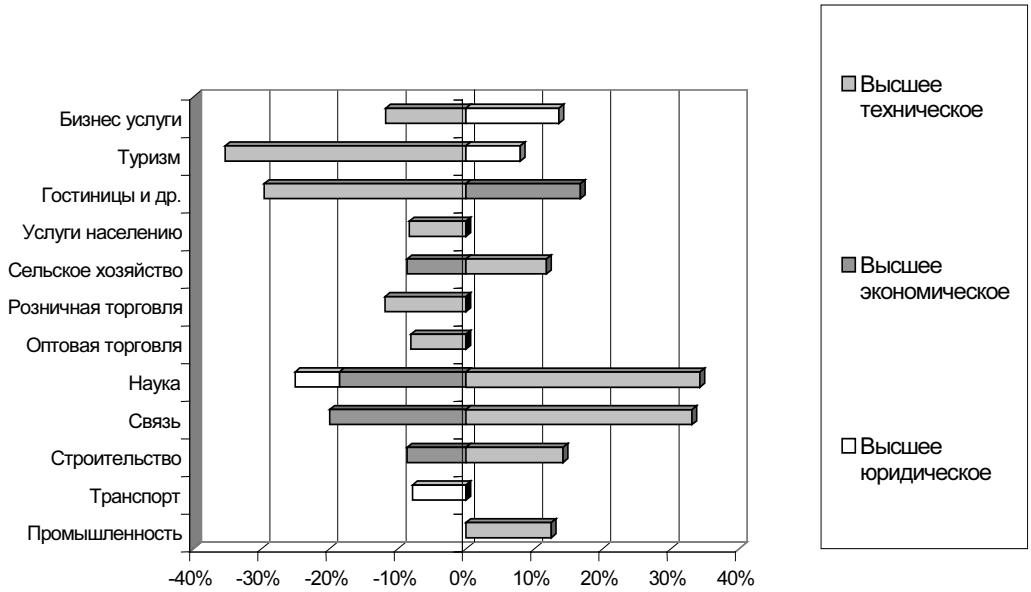



**Диаграмма 9 Отраслевые отклонения уровня образования (% от общей численности персонала по всей выборке минус % от численности по отраслям) – Высшие руководители**



### III.2.2 Востребованность профессиональных знаний

Для руководителей МСП в отношении персонала достаточно важным являются практический опыт работы, профессиональные навыки, приобретенные им в процессе работы на данном предприятии, либо на предыдущем месте работы. Несмотря на то, что персонал российских МП в большинстве своем имеет достаточно высокий уровень образования, востребованность знаний, полученных в высших учебных заведениях, как и в системе профессионального образования, зачастую оказывается невысокой. Это объясняется тем, что уровень «квалификации рабочих мест» на ряде МП ниже квалификации фактически занятых работников. Наконец, сам характер деятельности МП, быстрая и частая смена направлений бизнеса, требуют, скорее, универсальных работников, способных переключаться с одних производственных функций на другие, чем узкоспециализированных профессионалов.

Основным фактором, который повлиял на разброс в оценках полезности тех или иных источников приобретения знаний, оказывается отраслевая принадлежность МП. В исследовании РНИСиНП полезность базового высшего образования у своих работников особенно высоко оценивается руководителями фирм, специализирующихся на предоставлении бизнес-услуг. Востребованность профессиональных знаний, полученных в рамках средних специальных учебных заведений, оказалась несколько выше в производственной сфере (строительстве, промышленности), а также в сфере бытового обслуживания населения и торговле. Квалификация работников, достигнутая в результате практического опыта на предыдущих местах работы, представляется особенно ценной для промышленных и строительных фирм. Показательно, что в сфере бытового обслуживания населения, розничной торговли и общественного питания наличие прошлого опыта чаще оценивается более негативно.

По данным РНИСиНП, зависимость оценок от срока функционирования МП оказалась вполне предсказуемой: владельцы стартующих предприятий давали более высокие оценки практическому опыту работы на предыдущих фирмах; профессиональные знания, полученные в ходе обучения в высших и средних учебных заведениях, оказывались более ценными по мере «взросления» предприятия.

Зависимость оценок от размера фирмы также оказалась вполне прямолинейной: руководители более крупных компаний в целом давали более высокие оценки всем источникам формирования профессионально-квалификационного уровня своих работников.

В отношении МСП, данные ИСАРП показывают, что в сфере бизнес-услуг и туризме профессиональный опыт ценится выше, чем в среднем по остальным видам деятельности. Для отраслей науки и в туризме при оценке рядовых работников существенно большее значение имеет образование и моральные качества, а для руководителей – моральные качества, привычки и образ жизни, а также профессиональный опыт. Это наиболее наглядно показывают величины отраслевых отклонений от средних значений при анализе критериев отбора, действующих на МСП при приеме на работу. (Диаграммы 12, 13 14).

### III.2.3 Виды обучения кадров и их востребованность

Примерно половина малых и средних предприятий[84] занимается повышением квалификации своего персонала. Относительно наиболее частой формой является обучение на краткосрочных курсах и обучение собственно на предприятии[85].

В частности отметим, что среди причин небольшой востребованности повышения квалификации за пределами предприятий руководители МП называли обычно опасение потерять работника, который получил более высокий уровень квалификации за счет фирмы.[86]

[84] ИСАРП-8.
[85] ИСАРП-8.
[86] РНИСиНП.

## III.3 Наем и увольнение

### III.3.1 Используемые каналы найма и оценка их эффективности

Поиск персонала на МП осуществляется преимущественно из (либо по рекомендациям) ближайшего окружения предпринимателей. При этом основные каналы поиска как постоянных, так и временных сотрудников – семейно-родственные, дружеские, профессиональные.

**Таблица 2 Источники найма персонала на МП, в % от ответивших. Оценка эффективности этих источников**[87]

| | *Пользуются при поиске* | | *Процент респондентов, назвавших этот источник наиболее эффективным* |
|---|---|---|---|
| | *постоянных работников* | *временных работников* | |
| Государственные центры занятости | 18,1 | 15,2 | 11,4 |
| Частные рекрутинговые агентства | 11,4 | 9,8 | 11,4 |
| Пресса (объявления) | 21,8 | 24,1 | 17,1 |
| Знакомые и друзья | 51,9 | 42,4 | 36,7 |
| Прежние коллеги | 50,4 | 33,2 | 36,8 |
| Сотрудники фирмы | 33,2 | 34,4 | 24,3 |
| Люди сами обращаются к нам в поисках работы | 26,4 | 34,0 | 12,2 |
| Другие | 1,7 | 1,0 | 1,6 |

Самыми «закрытыми» для приема людей, не имеющих личных связей с предпринимателем, оказались фирмы, специализирующиеся на предоставлении бизнес-услуг, с численностью персонала до 9 человек, со стажем производственной деятельности менее 12 месяцев, возникшие «с нуля», где излишняя стихийность в кадровой политике действительно рискованна для производственно-коммерческой деятельности в целом. Наиболее лояльными к приему людей «с улицы» оказались предприятия строительства, бытового обслуживания населения. При этом руководители этих МП гораздо чаще принимали незнакомых людей как на временную, так и на постоянную работу.

Закрытость МП от организованного рынка труда стирается по мере увеличения сроков их функционирования и роста численности занятых на них. Это связано с закономерным процессом постепенного истощения каналов «межличностного рынка труда».

В отношении МСП источники, используемые при найме персонала, довольны схожи с источниками МП. Так, при подборе персонала около половины МСП находят рядовых работников по рекомендациям знакомых, половина – через объявления в СМИ, четверть – через рекрутинговые организации и службу занятости, 15% – через учебные заведения. Преобладающим подходом к поиску менеджеров и руководителей (около 70% ответивших) являются рекомендации со стороны знакомых[88].

Интересные различия в способах подбора персонала имеются в зависимости от отраслевой принадлежности МСП. Особенно заметно это при анализе отраслевых отклонений от средних значений (Диаграмма 10, 11). Максимальные отклонения от средних способов найма рядовых работников характерны для отрасли связи, здесь рядовых работников гораздо чаще находят через учебные заведения и Интернет. В науке заметно реже используют набор кадров по объявлениям и через службы занятости и кадровые агентства, и заметно чаще, чем в других отраслях – по рекомендациям и через Интернет.

[87] РНИСиНП, опрос 1200 МП (июнь 1999 г., 9 регионов России).
[88] ИСАРП-8.

**Диаграмма 10 Отраслевые отклонения по каналам найма персонала МСП (% от общего числа ответивших по всей выборке минус % от числа ответивших по отраслям) – Рядовые работники**

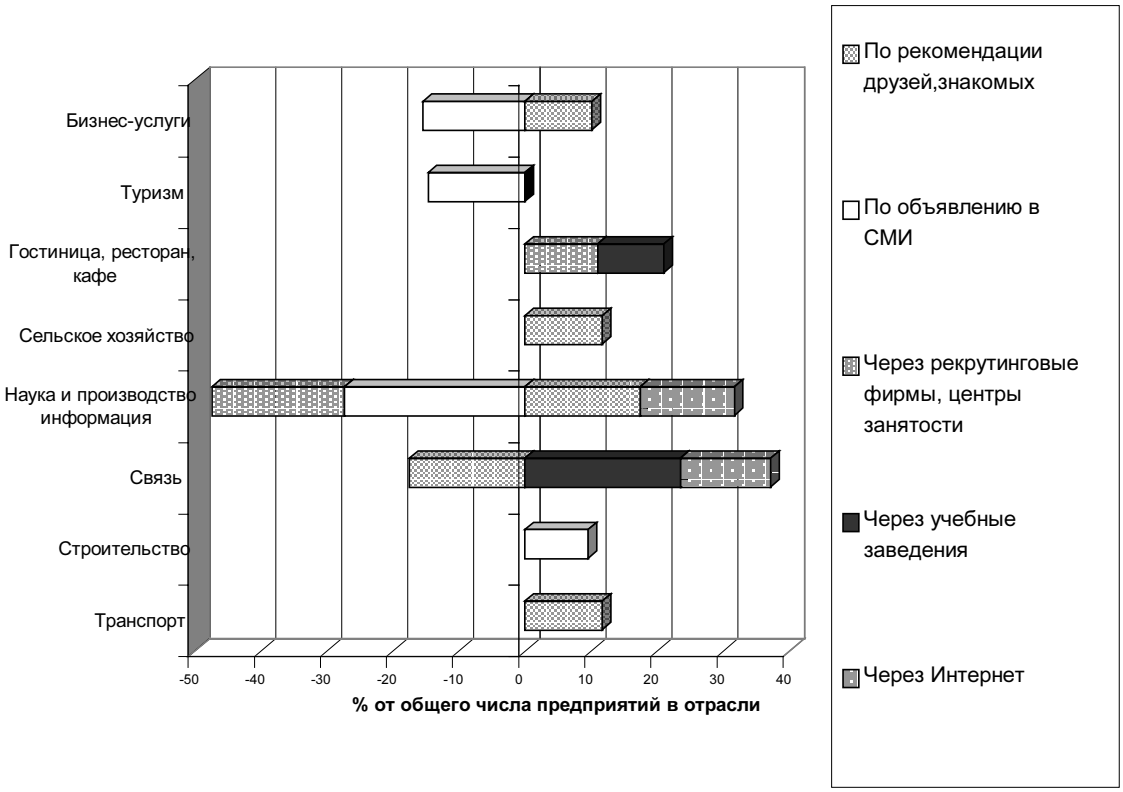
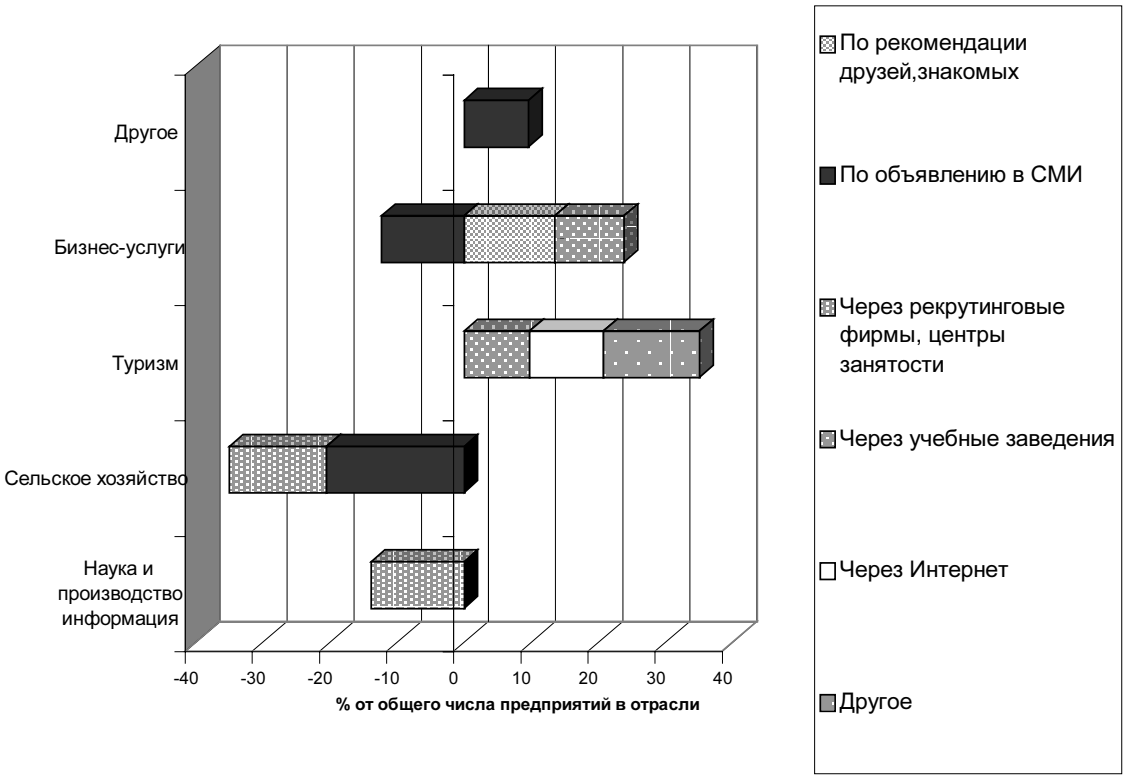



**Диаграмма 11 Отраслевые отклонения по каналам найма персонала МСП (% от общего числа ответивших по всей выборке минус % от числа ответивших по отраслям) – Менеджеры среднего уровня**



### III.3.2 Критерии отбора персонала

По данным опроса МСП[89], в качестве критериев отбора при найме на работу подавляющее большинство респондентов (90%) назвали опыт и профессиональные качества претендентов, около 40% – моральные качества, около 15% – родственные и дружеские связи и 10-15% – образ жизни и привычки нового сотрудника. Критерий образования упомянули для рядовых работников – 30% МСП, для менеджеров – 60%, для руководителей высшего уровня – 50%.

Примерно 55% МСП ответили, что при приеме на работу у них нет дискриминации по возрасту. Для остальных были указаны значения минимального и максимального допустимого возраста возможного будущего работника, которые составили в среднем по опрошенным МСП от 19,7 до 45,6 лет.

**Диаграмма 12 Отраслевые отклонения по критериям отбора персонала МСП (% от общего числа ответивших по всей выборке минус % от числа ответивших по отраслям) – Рядовые работники**

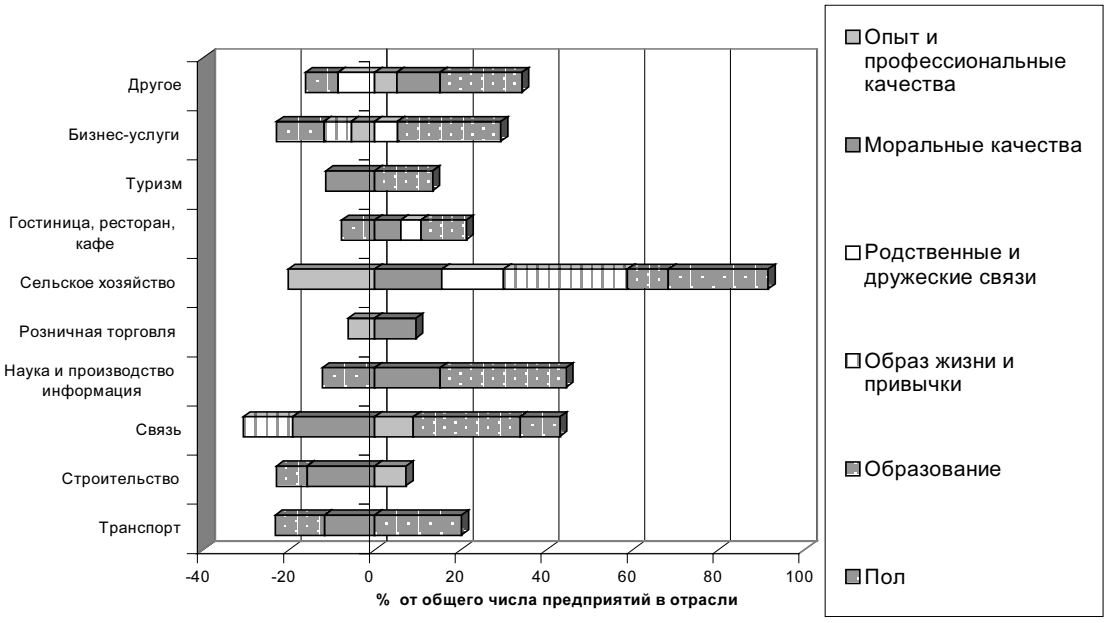
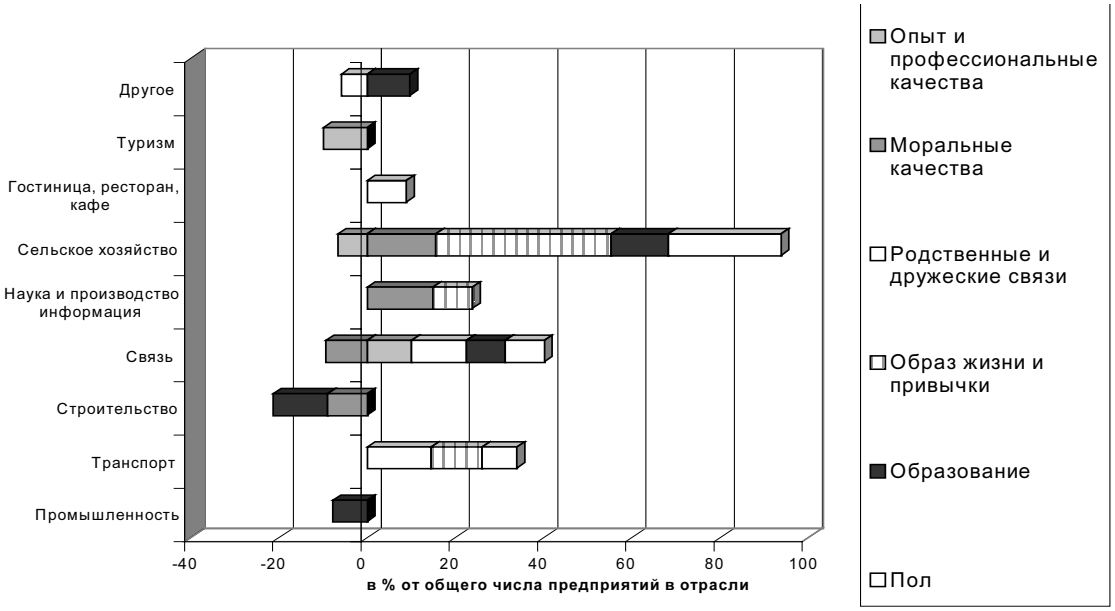
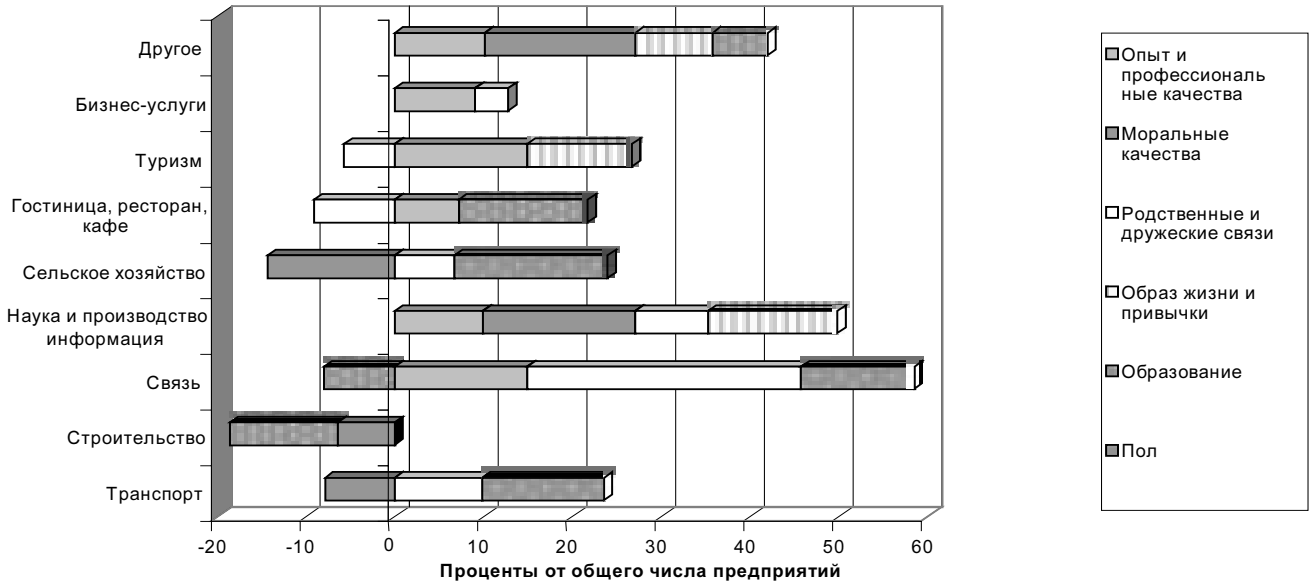



**Диаграмма 13 Отраслевые отклонения по критериям отбора персонала МСП (% от общего числа ответивших по всей выборке минус % от числа ответивших по отраслям) – Менеджеры среднего уровня**




[89] ИСАРП-8.

**Диаграмма 14 Отраслевые отклонения по критериям отбора персонала МСП (% от общего числа ответивших по всей выборке минус % от числа ответивших по отраслям) – Руководители**




Близкая картина по подходам к отбору будущего персонала сложилась и на МП. Так, по результатам опроса РНИСиПН: на малых предприятиях доминирующим критерием при отборе как рядового персонала, так и работников управленческого звена являются профессиональные качества, однако на втором месте по значимости для рядовых работников – дисциплина, для управленцев – образование, а на третьем – наличие мотивации к работе.

### III.3.3 Увольнение

По вопросу о трудности увольнения персонала представители МСП высказали следующие мнения: трудно или очень трудно уволить рядовых работников – около 50% респондентов, менеджеров среднего звена – 70%, высших руководителей – 85%.[90].

Интервью с руководителями и работниками МП, проводившиеся РНИСиНП, показывают, что при необходимости используются “гибкие” формы принуждения работника к уходу “по собственному желанию”.

В целом по всем предприятиям – малым, средним и крупным – работающим на частных предприятиях и, особенно, на частных предприятиях, создаваемых «с нуля», уволить гораздо легче, чем в государственном секторе:

**Таблица 3 Могут ли Вас уволить без уважительной причины? В % от числа респондентов соответствующей группы[91]**

| | *Государственные предприятия* | *Бюджетные организации* | *Приватизированные предприятия* | *Частные предприятия, созданные «с нуля»* | *Всего* |
|---|---|---|---|---|---|
| Ответы «да» | 21 | 16 | 28 | 52 | 27 |

### III.3.4 Текучесть персонала

По данным РНИСиНП, занятость на МП характеризуется интенсивной ротацией персонала: за период с лета 1998 г. по лето 1999 г. кадровый состав 2/3 обследованных МП обновлялся как минимум

[90] ИСАРП-8.
[91] Сайт ИСИТО: http//www.warwick.ac.uk/fac/soc/complabstuds/russia/

на одну треть. На половине обследованных МП, где имели место изменения в числе работников, все вновь принятые за период с лета 1998 оставались занятыми летом 1999 г. На остальных МП каждый четвертый вновь прибывший увольнялся, не отработав даже одного года.

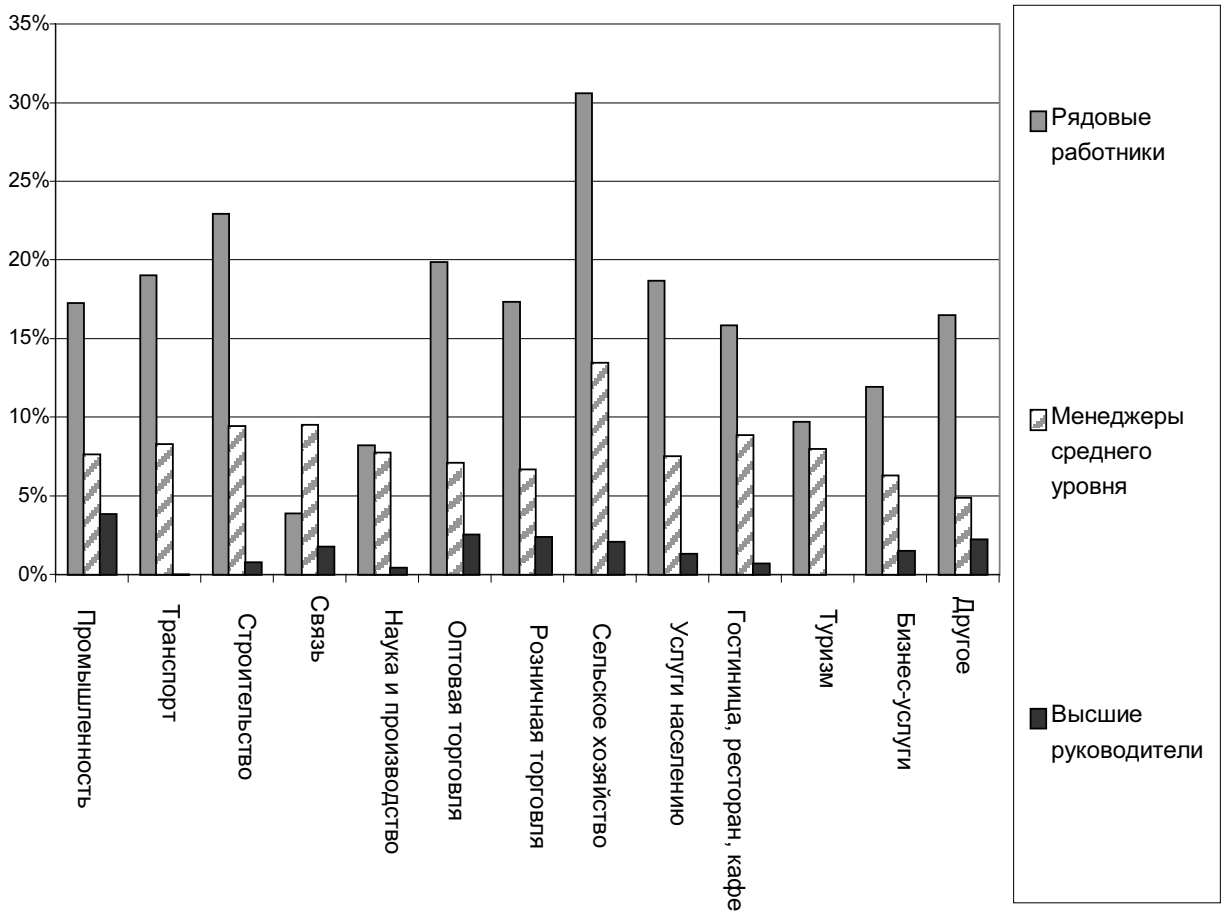
Самыми стабильными в кадровом отношении оказались стартующие МП, здесь же было зафиксировано и максимальное число вновь нанятых сотрудников. Таким образом, рост занятости в секторе МП происходит в основном за счет приема новых кадров на стартующие МП. Правда, как показало обследование, проведенное в 2001 г.[92], на подавляющем большинстве МП создание новых рабочих мест происходит именно в момент образования, на последующих этапах дополнительный прирост рабочих мест отмечен лишь на очень немногих фирмах (в основном, в сфере промышленного производства).

В отраслевом аспекте наименьшая ротация кадров наблюдалась в сфере бизнес-услуг, максимальная — в производственной сфере, наиболее «крупной» по численности занятых МП.

Что касается сектора МСП, то ситуация с текучестью кадров довольно схожа с МП[93]. Так, текучесть на МСП составила 18% в год для рядовых работников, 8% для менеджеров среднего уровня и 2% для высших руководителей.

В отраслевом разрезе, не считая сельского хозяйства, минимальная текучесть наблюдается в науке и сфере бизнес-услуг, максимальная – в строительстве, гостинично-ресторанном бизнесе и туризме (Диаграмма 15)

**Диаграмма 15 Текучесть кадров на МСП по отраслям экономики, в % от общей численности персонала в отрасли в год**




Зависимости текучести кадров на МСП от размера предприятия не было выявлено.

[92] Обследование проведено в рамках проекта «Стартовые малые предприятия в российских регионах после кризиса 1998 г.: занятость, трудовые отношения и взаимодействие с локальными рынками труда» (грант программы «Социальная политика: реалии 21 века»).
[93] ИСАРП-8.

## III.4 Виды трудовых договоров на МСП

### III.4.1 Индивидуально-договорные формы регулирования трудовых отношений

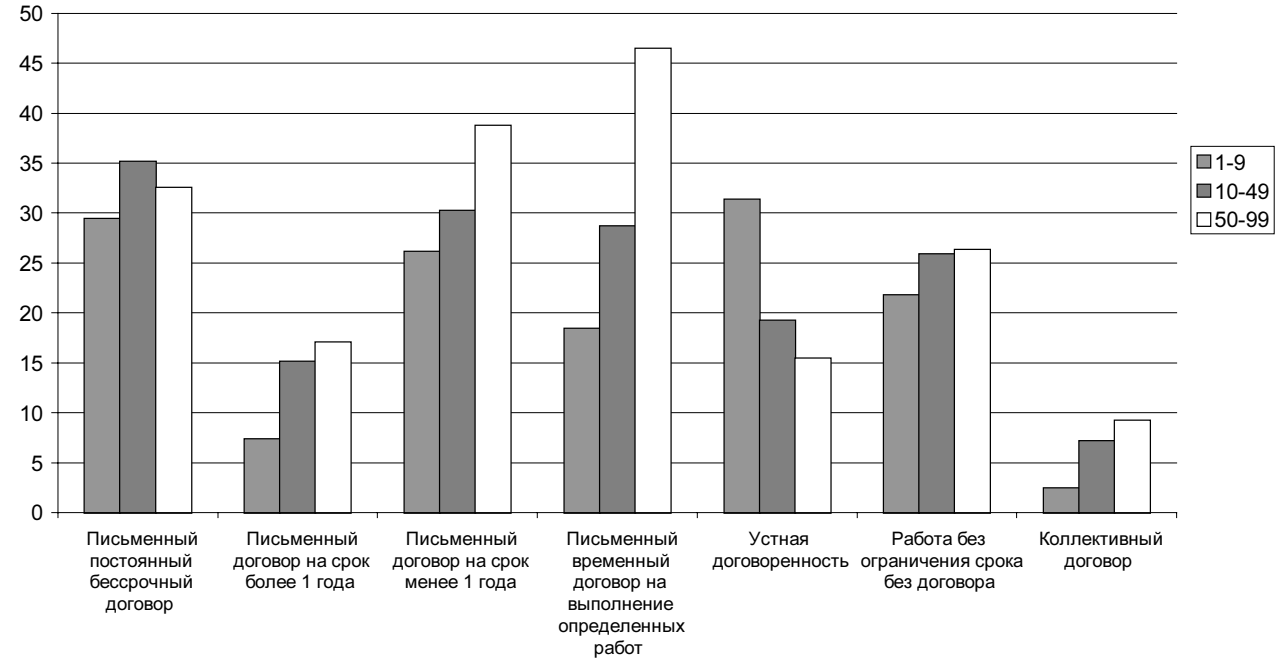
На большинстве МП трудовые отношения оформлены в виде письменных трудовых договоров, что соответствует требованиям российского трудового законодательства. При этом относительно высока для сферы частного бизнеса доля традиционных бессрочных (заключенных на неопределенный срок) трудовых контрактов.

**Таблица 4 Формы трудовых контрактов, используемые на МП, в % от опрошенных[94]**

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

Обнаруживается довольно тесная зависимость преобладания той или иной формы заключения трудовых договоров от размера и возраста МП: чем оно старше и крупнее, тем чаще его руководитель заключает с работниками трудовые контракты в письменной форме. И наоборот, чем моложе и меньше фирма, тем чаще здесь встречаются устные индивидуальные трудовые соглашения как с постоянными, так и с разовыми исполнителями. Так МП с числом занятых до 9 человек используют устные договоренности в гораздо большей степени в то время, как МП с численностью занятых от 50 до 99 человек чаще пользуются временными трудовыми соглашениями на выполнение определенной работы в письменной форме[95]. (Диаграмма 16)

**Диаграмма 16 Формы контрактов на МП, в % от числа ответивших по размерным группам**




[94] РНИСиНП, опрос 1200 МП (июнь 1999 г., 9 регионов).
[95] Obydennova T., Chepurenko A. and Welter F. Employment, SMEs and Labor Markets in Russia. Rheinisch-Westfaelisches Institut fuer Wirtschaftsforschung. Essen, 2000.

В отраслевом разрезе также прослеживаются некоторые различия в приоритетах использования той или иной формы заключения трудовых договоров на МП: письменные срочные трудовые контракты от 1 года до 2-5 лет чаще заключают в производственном секторе (промышленность, строительство), реже – в сфере бизнес-услуг, где руководители чаще стремятся заключать письменные контракты сроком до 1 года; временные письменные трудовые соглашения чаще используются в строительстве, реже – в торговле; использование устных соглашений с работником достаточно распространено во всех отраслях, но несколько чаще этот тип соглашений указывали МП сферы бизнес-услуг; и, наконец, бесконтрактный наем чаще отмечался МП сферы потребительских услуг.

В зависимости от способа создания МП несколько большей долей трудовых контрактов на любой срок (в том числе и бессрочных) отличаются МП, созданные в процессе реструктуризации (правда, в этой группе высок удельный вес и тех МП, которые предпочитают использовать и устные трудовые соглашения); и наоборот более сдержанно к заключению письменных контрактов, особенно сроком более 1 года, относятся фирмы, созданные «с нуля», которые намного чаще письменным соглашениям предпочитают устные. Владельцы МП, созданных в ходе приватизации, относительно реже используют устные формы и чаще остальных применяют бессрочный наем. МП, созданные в ходе перерегистрации, чаще других используют бесконтрактный наем.[96]

### III.4.2 Коллективно-договорные формы регулирования трудовых отношений

Что касается другой – коллективно-договорной – формы регулирования трудовых отношений на предприятиях, то коллективный договор присутствует только на 6,1% МП[97]. Создавшаяся ситуация объяснима: законодательство по этому вопросу не обязывает предпринимателей заключать коллективные договора.

Исследование ИСИТО позволяет сравнивать частоту заключения коллективных договоров по различным группам предприятий, включая малые, средние и крупные:

**Таблица 5 Есть ли коллективный договор на Вашем предприятии? В % от числа респондентов соответствующей группы[98]**

| | *Государственные предприятия* | *Бюджетные организации* | *Приватизированные предприятия* | *Частные предприятия, созданные «с нуля»* | *Всего* |
|---|---|---|---|---|---|
| Ответы “да” | 76 | 60 | 76 | 23 | 63 |

### III.4.3 Факты нарушений

Весьма распространены факты нарушения требований трудового законодательства, предъявляемых к оформлению трудовых отношений: практика устных договоров и/или зачисление по приказу с соответствующей записью в трудовую книжку. По данным РНИСиНП, на каждом пятом предприятии соглашение о найме на работу производится в устной форме. На каждом четвертом МП используется бесконтрактный наем, письменно оформленный только приказом о зачислении без записи в трудовую книжку.

Это относится как к вновь создаваемым МП, так и к фирмам, возникшим в ходе приватизации (где, казалось бы, должна была сохраниться привычка к неукоснительному следованию законам).

Даже на внешне «законопослушных» фирмах на деле индивидуальным договорным регулированием охвачены далеко не все работники. К тому же довольно распространенной является практика “двойной игры” – с работником подписывается трудовой контракт, куда заносится весь минимально необходимый набор обязательств работодателя перед работником, в том числе и минимальные условия оплаты труда, однако на самом деле все существенные условия оговариваются в устной форме. Таким образом, внешне юридически корректная форма трудовых отношений подчас не имеет ничего общего с действительным положением дел на МП.

[96] РНИСиНП.
[97] РНИСиНП.
[98] Сайт ИСИТО: http//www.warwick.ac.uk/fac/soc/complabstuds/russia/.

## III.5 Содержание трудовых договоров

Подавляющее большинство предпринимателей при заключении трудового контракта оговаривали условия оплаты труда, круг трудовых обязанностей работника по определенной специальности, квалификации, должности, срок трудового договора (контракта), Таблица 6. Таким образом, свыше половины опрошенных предпринимателей включают в контракты с работниками основные условия, которые в законодательной практике относятся к необходимыми.

Помимо основных условий, работодатели активно включают в трудовые договоры дополнительные условия. Чаще всего это продолжительность и график рабочего времени, предоставление отпуска, компенсационных и стимулирующих доплат и надбавок, регулирование увольнения.

**Таблица 6 Пункты письменных трудовых контрактов, в % от числа МП, использующих письменные контрактные формы найма[99]**

| | *Трудовые контракты постоянного персонала* | *Трудовые контракты временного персонала* |
|---|---|---|
| Срок действия договора | 48,2 | 36,2 |
| Обязанности работника | 70,7 | 39,4 |
| Условия оплаты труда | 71,7 | 41,7 |
| Размер бонусов, доплат, надбавок и др. Форм вознаграждения | 27,9 | 7,2 |
| Продолжительность рабочего дня и недели | 52,7 | 21,4 |
| Продолжительность ежегодного отпуска | 42,3 | 6,0 |
| Безопасность и охрана труда | 33,2 | 14,9 |
| Предоставление отпуска по болезни, оплата больничных листов | 34,0 | 7,4 |
| Регулирование увольнения | 34,5 | 17,0 |
| Другие вопросы | 1,1 | 0,9 |

Важнейшее необходимое условие – обязанность работодателя обеспечить охрану труда на предприятии, – на момент опроса включалась в контракты постоянного персонала на трети обследованных МП, а в контрактах временных работников этот пункт фигурировал в 14,9% случаев. Какими бы обстоятельствами это ни объяснялось, более чем на 2/3 опрошенных МП трудовые договора с работниками в результате этого не могут быть признаны юридически корректными.

Трудовые контракты постоянных работников содержат более широкий набор условий трудовой деятельности. В контрактах временных работников относительно чаще встречался пункт, регулирующий окончание действия трудового договора, и несколько реже – гарантии предоставления отпуска, оплаты больничных листов и других социальных льгот и гарантий. Данные обследования, подтверждаемые и интервью с работниками МП, проводимых в ходе ряда исследовательских проектов РНИСиНП, свидетельствуют, что не на всех МП даже в отношении постоянных работников предприниматели выполняют эти обязательства.

Прослеживаются некоторые различия (хотя и незначительные) в содержании трудовых контрактов МП в зависимости от размера, срока функционирования и сферы деятельности предприятия (Диаграммы 17, 18)

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

**Диаграмма 17 Пункты трудовых договоров постоянных работников МП, в % от числа ответивших по размерным группам**

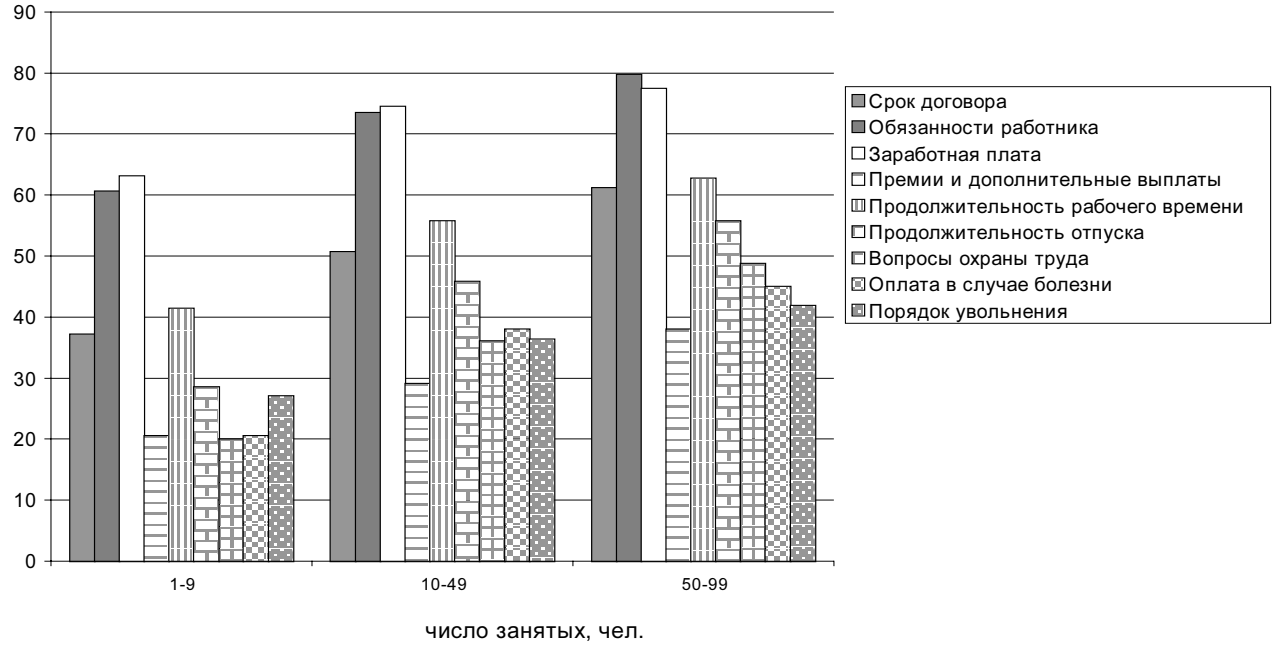
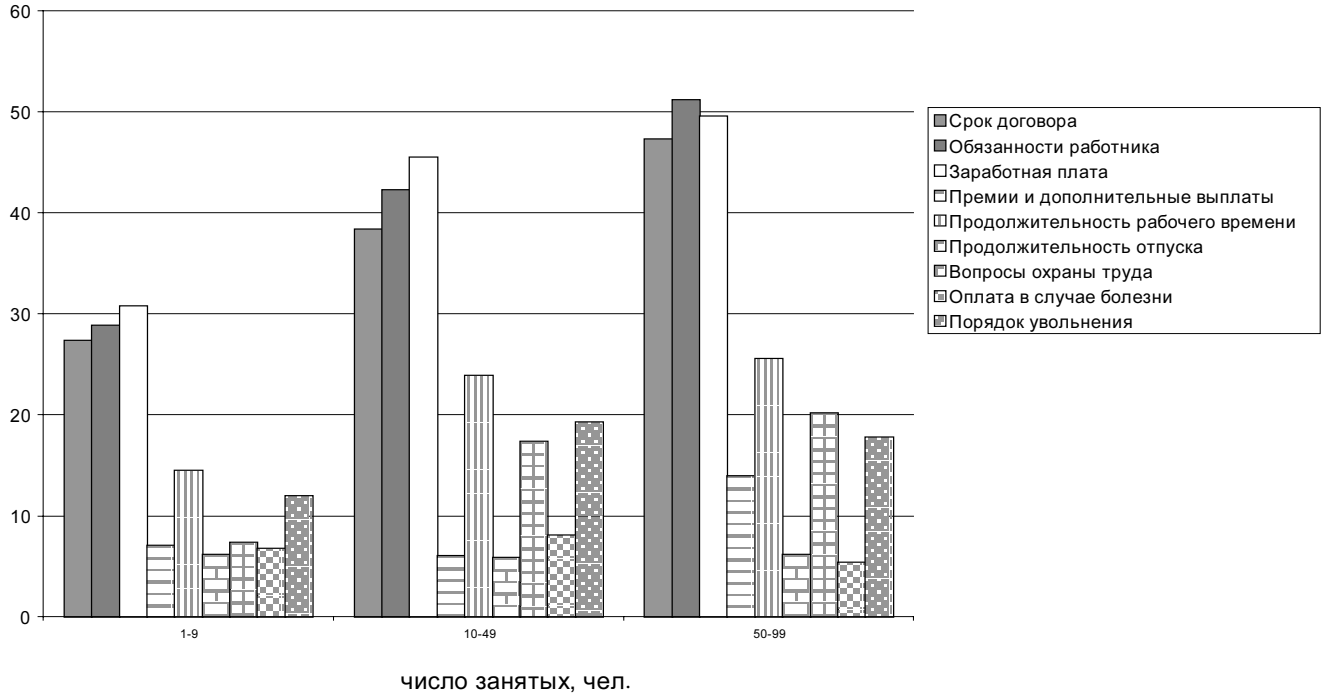



**Диаграмма 18 Пункты трудовых договоров работников-совместителей на МП, в % от числа ответивших по размерным группам**




Размер предприятия оказывает влияние на список пунктов трудового соглашения, а также на подробность рассмотрения тех или иных вопросов. Чем больше размер предприятия, тем чаще трудовое соглашение содержит более подробные детали по различным вопросам. Это относится как к соглашениям без ограничения срока, так и к временным. Различия между бессрочными и временными соглашениями состоят и в том, что во втором случае более четко определен срок действия, должностные обязанности и заработная плата. Наличие пункта о правилах увольнения в контракте не зависят ни от размера предприятия, ни от срока действия соглашения.

В отраслевом плане менее детализированными оказались контракты на МП, специализирующихся в области предоставления бизнес-услуг.

Понятно, что наличие прописанных пунктов договора не дает работникам МП юридических гарантий, если сам договор, более чем в 60% случаев из-за отсутствия обязательных по закону положений является ничтожным с правовой точки зрения. Однако, наличие хотя бы символических взаимных обязательств, обеспеченных взаимной договоренностью, тоже важно – оно позволяет понять, какие сферы трудовых отношений малый бизнес готов регламентировать уже сегодня, в том числе, какие социальные гарантии занятым он считает возможным обеспечить самостоятельно.

Результаты интервью с работниками МП показывают[100], что эти полуформальные договоренности в основном выполняются: различий между реальной практикой и формулировками контракта, либо устного соглашения не так много. Самые распространенные случаи – это когда либо уровень зарплаты в реальности оказался меньше, чем было обещано поначалу, либо когда реальный объем обязанностей оказался несколько больше, чем предполагалось, без соответствующей компенсации в денежной форме. Характерно, что, судя по данным интервью с самими занятыми, ни один из отметивших несоответствие реальной практики формулировкам контракта даже не пытался пересмотреть условия своего контракта с владельцем МП. Те немногие, которые считали это серьезной проблемой, говорили, что будут скорее искать новую работу, чем пытаться решить этот вопрос с владельцем МП, на котором они на данный момент работают.

## III.6 Заработная плата на МСП

### III.6.1 Уровень заработной платы

По данным Госкомстата России, динамика среднего уровня заработной платы выглядела следующим образом:

**Таблица 7 Среднегодовой фонд начисленной заработной платы, в расчете на одного занятого, тыс. руб.**

| | *1998* | *1999* | *2000* |
|---|---|---|---|
| Крупные и средние предприятия[101] | 12,7 | 18,4 | 27,3 |
| Малые предприятия[102]. | 8,2 | 11,4 | 14,6 |

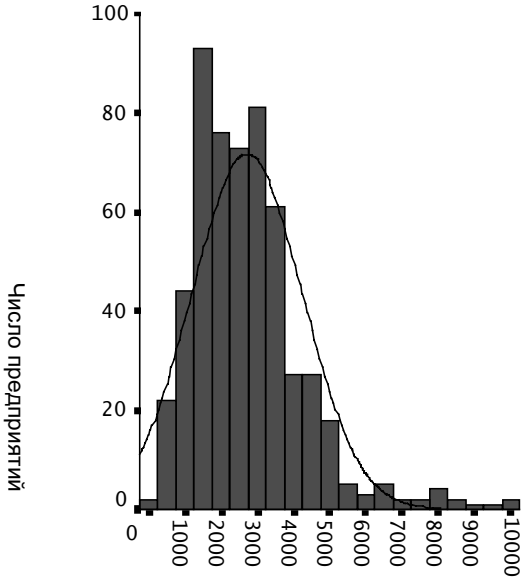
Как следует из данных, представленных в таблице 7, уровень заработной платы на малых предприятиях в 2000 г. был почти в 1,9 раза ниже, чем на крупных и средних.

Результаты различных исследований показывают, что с учетом теневых выплат оценка Госкомстатом величины заработной платы на МП должна быть увеличена, по состоянию на осень 2000 г., в 1,8 раза. Это позволяет предположить, что значительных различий по уровню оплаты труда между крупными и малыми предприятиями в России не существует.

Распределение числа малых и средних предприятий по величине средней заработной платы, указанной респондентами, показано на Диаграмме 19[103]. Есть основания считать, что эти цифры характеризуют размер реальных выплат, а не показываемую в официальной отчетности заработную плату.

[100] Сайт ИСИТО: http//www.warwick.ac.uk/fac/soc/complabstuds/russia/.
[101] Расчет по данным, предоставленным Госкомстатом России.
[102] Там же.
[103] ИСАРП-8.

**Диаграмма 19 Распределение числа МСП по величине средней заработной платы, в целом для 1 предприятия, руб.**

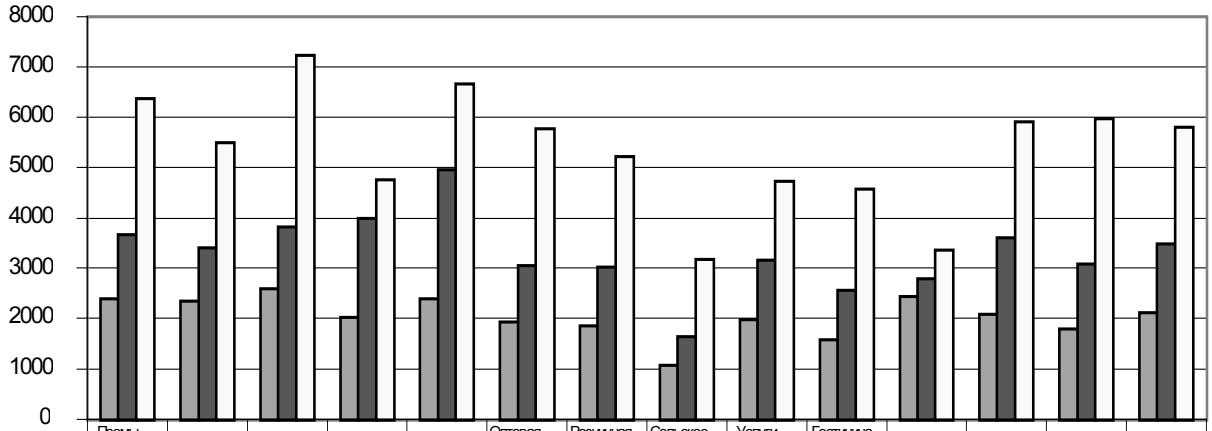



По данным РНИСиНП, дифференциация заработной платы в пределах каждого МП составляет в среднем 1:3 между самыми низкооплачиваемыми категориями персонала – учениками и находящимися на испытании – и самыми высокооплачиваемыми работниками – квалифицированными специалистами и менеджерами. Производственные рабочие по уровню заработной платы занимают промежуточное положение.

Что касается МСП, средние уровни оплаты труда трех категорий персонала, рассмотренных в исследовании ИСАРП (рядовых работников, менеджеров среднего звена и высших руководителей) составляли (на осень 2000 г.) соответственно 2 119, 3 479 и 5 802 рубля в месяц. Среднемесячная заработная плата на МСП по всем трем категориям составила 2 715 руб.

Отраслевые различия в заработной плате разных категорий персонала МСП представлены на Диаграмме 20

**Диаграмма 20 Среднемесячная заработная плата на МСП, в расчете на 1 занятого в руб.**




| | Промышленность | Транспорт | Строительство | Связь | Наука | Оптовая торговля | Розничная торговля | Сельское хозяйство | Услуги населению | Гостиница ресторан | Туризм | Бизнес-услуги | Другое | Всего |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Работники | 2394 | 2355 | 2600 | 2018 | 2397 | 1940 | 1851 | 1063 | 1970 | 1581 | 2443 | 2088 | 1796 | 2119 |
| Менеджеры | 3674 | 3404 | 3829 | 4000 | 4962 | 3052 | 3024 | 1639 | 3157 | 2568 | 2785 | 3609 | 3084 | 3479 |
| Руководители | 6376 | 5493 | 7230 | 4764 | 6664 | 5773 | 5212 | 3176 | 4733 | 4580 | 3362 | 5916 | 5975 | 5802 |

В региональном плане по данным исследования РНИСиНП, где принимали участие МП ряда регионов, по уровню средней заработной платы лидировали московские МП, а замыкали этот ряд воронежские предприятия. Дифференциация уровня средней заработной платы внутри каждого региона весьма существенна. Наибольший разброс в предоставляемых данных о размерах заработной

платы был зафиксирован в Москве: именно здесь предприниматели достаточно часто показывали в качестве размера средней заработной платы минимальный размер оплаты труда, и здесь же зафиксирован и самый высокий уровень заработной платы.

Для МСП также характерна региональная дифференциация заработной платы. Так, по данным ИСАРП-8 различия в уровнях заработной платы одинаковых категорий персонала в разных субъектах РФ доходили до 1,7 раза.

Что касается срока функционирования фирмы, то у работников более «взрослых» МП вероятность получения более высоких заработков также выше в сравнении с более мелкими и молодыми фирмами. По мере роста численности занятых на МП и стажа работы возрастают не только размеры заработков, но и дифференциация в оплате между отдельными категориями персонала.

### III.6.2 Формы оплаты труда

В подавляющем большинстве случаев, как следует из серий интервью РНИСиНП с работниками МП, прямая «сдельщина» не очень распространена. Чаще используется такая форма оплаты, при которой работники получают небольшую по размеру заработную плату и премии (помесячно, поквартально, реже – ежегодно), размер которых весьма значительно отличается от размера оклада и находится в зависимости от оборота или выручки предприятия. Таким образом достигается, во-первых, высокий уровень заинтересованности в хозяйственной деятельности фирмы, во-вторых, создаются материальные стимулы для того, чтобы побудить работников отказываться от очередных отпусков и получения больничных листов в случае заболевания – ведь в результате можно лишиться премии, являющейся основной частью заработка.

Неденежные доходы имеются у значительного числа опрошенных работников. В основном это – оплата проездных на общественном транспорте, бесплатные обеды на фирме, реже – подарки работникам или их детям к праздникам, наконец, в нескольких случаях квалифицированным специалистам предоставлялось дополнительное медицинское страхование за счет фирмы. Необходимо отметить, что в подавляющем большинстве сами работники не рассматривают это как форму доходов, воспринимая как таковые только денежные формы поощрения за труд.

## III.7 Организация и условия труда

### III.7.1 Продолжительность рабочего времени

По данным РНИСиНП, продолжительность рабочего времени на каждом втором обследованном МП не выходила за рамки 40-часовой рабочей недели. На каждом десятом предприятии были зафиксированы отклонения от норматива в меньшую сторону, на остальных – средняя продолжительность рабочей недели превышала этот норматив в среднем на 4,4 часа. 8-часовой рабочий день при 5-дневной рабочей неделе являлся наиболее распространенным режимом работы и на МП (на 47,5% от опрошенных).

На различия в продолжительности рабочего времени оказали заметное влияние три фактора: сфера деятельности, размер, способ создания предприятия. Так, требования законодательства в отношении продолжительности рабочей недели чаще выполняются в производственной сфере, нарушаются – в торговле, где фактически рабочая неделя превышает 40 часов в среднем на 5,25 часов. Сокращенное рабочее время чаще встречается в сфере услуг, особенно – в бизнес-услугах.

Чем крупнее МП, тем чаще его руководители ориентируются на 40-часовую рабочую неделю. Среди МП с небольшим числом занятых, с одной стороны, работники чаще имеют более продолжительный рабочий день и неделю с менее чем двумя выходными днями; с другой стороны, для этих же МП была зафиксирована и самая высокая распространенность режима сокращенного рабочего времени.

Воздействие способа создания МП на отклонение продолжительности рабочего времени от законодательно установленной нормы также вполне однозначно и заметно выражено: МП, созданные «с нуля», а также созданные в ходе перерегистрации организационно-правовой формы, чаще устанавливают более высокую продолжительность рабочего времени для своих сотрудников. МП, созданные в процессе реструктуризации других предприятий чаще ориентируются на нормы КЗоТ,

данные в процессе реструктуризации других предприятий чаще ориентируются на нормы КЗоТ, и на сокращение рабочего времени, и реже – на сверхурочный режим работы для своих сотрудников.

По данным интервью с работниками МП, полученным РНИСиНП, применяются все возможные способы организации рабочего времени. График работы наемных работников МП диктуется потребностями фирмы. Практически ни у кого из опрошенных работников МП график работы не согласовывался с их собственными предпочтениями и потребностями, в том числе и для лиц, принадлежащих к законодательно защищенным категориям.

### III.7.2 Условия труда

В данной главе Обозрения условия труда работников МП представлены с двух точек зрения. В данном разделе по материалам обследований, а в следующем разделе – на основе официальных статистических данных.

*Условия труда по данным обследований.*

Условия труда на рабочем месте весьма различаются – в зависимости от характера производственной деятельности фирмы и самого работника. Подавляющее большинство респондентов РНИСиНП из числа работников выразили свое удовлетворение условиями труда, даже когда по их описаниям на самом деле производственный процесс протекает в крайне неблагоприятных условиях. При этом для работников физического труда главное – качество помещения, в котором они работают, тогда как для служащих и специалистов зачастую более важно наличие современного оборудования и нормального психологического климата в коллективе.

Рабочее место на дому рассматривается скорее как положительный момент, несмотря даже на то, что при этом отпадает целый ряд социальных гарантий (например, возможность оплаты больничного листа), причем работники не только воспринимают это как должное, но и подчеркивают, главным образом, выгодность такой формы для предприятия. О том, что это создает проблемы для них самих, они порой и не задумываются.

Отпуск по болезни в подавляющем большинстве случаев предоставляется – за исключением тех опрошенных, чьи отношения с работодателем оформлены не как отношения найма, а как соглашение о предоставлении услуг, агентский договор и т.п. Однако практика такова, что отпусками по болезни респонденты предпочитают не пользоваться – либо из опасения потерять в результате работу, либо потому, что больничный лист оплачивается исходя из номинальной, а не реально выплачиваемой заработной платы, так что болеть „невыгодно“.

На безопасность труда, по словам проинтервьюированных РНИСиНП работников, владельцы МП внимания не обращают.

В целом довольных своим рабочим местом, несмотря даже на очевидные его недостатки, упоминания о которых проскальзывают в интервью, среди опрошенных работников МП, принадлежащих к социально уязвимым группам населения, все же гораздо больше, чем недовольных. Недовольство проявляют чаще профессионалы, а также лица, только что сменившие место работы, перешедшие на МП с потерей в статусе.

## III.8 Охрана и условия труда на МП по данным официальной статистики

Отсутствие действенного экономического и правового механизма позволяет работодателю игнорировать предписанные законом требования охраны и гигиены труда, особенно часты нарушения требований законодательства в этой области на малых предприятиях, на что указывается в Государственным докладе «О санитарно-эпидемиологической обстановке в 2000 г.»[104].

Тот факт, что рабочие малых предприятий могут подвергаться, вероятно, даже большему числу профессиональных рисков, чем их коллеги на крупных предприятиях с аналогичными видами

[104] Изд. Федерального центра Госсанэпиднадзора Минздрава РФ, М., 2001г.

деятельности разделяют и зарубежные исследователи[105]. Объяснение этому они видят в том, что эти предприятия обычно имеют ограниченный доступ к современным службам гигиены труда и техники безопасности. Обследования здоровья рабочих на малых предприятиях в Финляндии и Германии подтвердили относительно высокий уровень заболеваемости работников, во многом обусловленный производственной деятельностью. При этом отмечается, что в развивающихся странах профессиональные заболевания и травматизм являются более распространенными именно на малых предприятиях.

При невозможности организовать постоянно действующую систему мониторинга за условиями труда на малых предприятиях один из возможных способов их оценки связан с анализом специфических выходных параметров производственно- технологической среды и организации охраны труда- с показателями производственного травматизма и профессиональной заболеваемости, своеобразными индикаторами условий труда работников.

Источником такой информации являются программа наблюдения Госкомстата России за несчастными случаями на производстве, производственным травматизмом и профессиональной заболеваемостью. Круг малых предприятий, заполняющих эту форму, формируется отраслевыми управлениями Госкомстата. Из их числа форму заполняют те предприятия, на которых в отчетный период произошли несчастные случаи (профессиональные заболевания или отравления) и (или) они осуществляют выплаты по несчастным случаям прошлых лет. Состав отраслей, привлекаемых для анализа ограничен (он представлен в таблице 9) в связи с необходимостью получения сопоставимых данных за 1998, 1999, 2000 гг. При этом в их число попали все те отрасли, предприятия которых обеспечивают наибольший «вклад» в несчастные случаи на производстве. Предприятия этих отраслей (по вновь происшедшим несчастным случаям) составляют соответственно по трем годам 94%, 98%, 96% от общего числа малых предприятий, по которым произошли несчастные случаи в отчетных периодах, т.е. выбранные отрасли достаточно представительны с точки зрения рассматриваемого явления.

При сравнении отраслевого «вклада» малых предприятий различных отраслей в общее число новых несчастных случаев на производстве выявляются два явных лидера – промышленность (значения по годам: 34,2%,36,4%, 36,7%)и строительство(31,6%, 33,2%, 33,9%); сельское хозяйство, следующее за ними, отстает от лидеров более чем в два раза.

Среднее число пострадавших в расчете на одно малое предприятие возрастает практически во всех отраслях, за исключением лесного и сельского хозяйства. В 2000г. по отношению к 1998 г. в среднем по всем отраслям рост составил 1,2%. При этом рост смертельных исходов в расчете на одно предприятие за этот же период в среднем по всем отраслям составил 28 %. «Лидером» по этому показателю являются предприятия промышленности, (рост 42,2%), материально – технического снабжения (рост 41%,), строительства (рост 18,3%).

Данные Таблицы 8 подтверждают, что и в структуре пострадавших доля смертельных исходов от несчастных случаев на малых предприятиях имеет не только явно выраженную тенденцию к росту, но и значительно (в среднем в 2 раза)превышает соответствующие значения для крупных и средних предприятий.

**Таблица 8 Структура пострадавших на малых, крупных и средних предприятиях, в %**

| | *1998* | *1999* | *2000* |
|---|---|---|---|
| Доля пострадавших от несчастных случаев на производстве со смертельным исходом в общем числе пострадавших на малых предприятиях | 4,9 | 5,3 | 6,2 |
| Доля пострадавших от несчастных случаев на производстве со смертельным исходом в общем числе пострадавших от несчастных случаев на производстве на крупных и средних предприятиях | 2,7 | 2,7 | 2,8 |

Для устранения разномасштабности и в целях получения сопоставимых данных для оценки динамики и сравнения уровня производственного травматизма на малых, крупных и средних предприятиях используем систему относительных показателей, приведенных в таблице 9. В графо-клетке верхнее число соответствует значению для малых предприятий, нижнее – значению для крупных и средних.

[105] Jorma Rantanen, Leon J. Warshaw Службы гигиены труда на малых предприятиях. – Электронная версия 4-ого издания МОТ «Энциклопедии по охране и безопасности труда».

**Таблица 9 Структура и динамика уровня травматизма на малых, крупных и средних предприятиях**

| *отрасли экономики* | *Численность пострадавших с утратой трудоспособности на 1 раб. день и более и со смертельным исходом в расчете на 1000 работающих (чел)* | | | *из них – со смертельным исходом в расчете на 1000 работающих (чел)* | | | *Число дней временной нетрудоспособности у пострадавших с утратой трудоспособности на 1 раб. день и более и со смертельным исходом в расчете на 1пострадавшего (дней)* | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | *1998* | *1999* | *2000* | *1998* | *1999* | *2000* | *1998* | *1999* | *2000* |
| В среднем по отраслям экономики | 5,4 / 5,2 | 5,1 / 5,2 | 5,8 / 5,1 | 0,269 / 0,140 | 0,267 / 0,141 | 0,368 / 0,144 | 27,0 / 28,0 | 28,5 / 27,9 | 29,5 / 28,3 |
| Промышленность | 5,9 / 5,3 | 5,9 / 5,5 | 6,5 / 5,5 | 0,205 / 0,135 | 0,292 / 0,134 | 0,319 / 0,134 | 27,0 / 28,0 | 26,7 / 28,0 | 27,4 / 28,7 |
| Сельское хозяйство | 8,0 / 9,5 | 6,4 / 8,9 | 7,3 / 8,8 | 0,325 / 0,184 | 0,238 / 0,199 | 0,227 / 0,204 | 21,0 / 25,0 | 26,2 / 25,9 | 28,7 / 25,8 |
| Лесное хозяйство | 10,6 / 5,1 | 7,9 / 5,1 | 2,2 / 4,6 | 0 / 0,262 | 0,483 / 0,208 | 0 / 0,234 | 30,0 / 30,0 | 44,3 / 35,0 | 57,0 / 34,0 |
| Транспорт | 5,3 / 3,8 | 5,0 / 3,7 | 5,7 / 3,6 | 0,323 / 0,147 | 0,388 / 0,148 | 0,349 / 0,152 | 25,0 / 30,0 | 28,6 / 29,5 | 27,6 / 29,6 |
| Строительство | 5,3 / 5,1 | 5,3 / 5,3 | 6,0 / 5,5 | 0,369 / 0,261 | 0,300 / 0,290 | 0,497 / 0,297 | 30,0 / 34,0 | 31,9 / 33,3 | 33,0 / 34,2 |
| Материально-техническое снабжение и сбыт | 2,8 / 3,5 | 3,5 / 3,3 | 3,5 / 3,5 | 0,214 / 0,202 | 0,138 / 0,143 | 0,354 / 0,188 | 29,0 / 28,0 | 29,1 / 31,7 | 28,2 / 29,8 |
| Жилищно-коммунальное хозяйство | 1,6 / 3,3 | 4,2 / 3,2 | 3,4 / 3,2 | 0 / 0,090 | 0,413 / 0,103 | 0,270 / 0,104 | 26,0 / 28,0 | 23,9 / 28,3 | 25,3 / 28,8 |
| Здравоохранение | 4,9 / 1,9 | 1,3 / 1,9 | 1,4 / 2,0 | 0 / 0,017 | 0 / 0,015 | 0 / 0,012 | 33,0 / 26,0 | 20,7 / 26,1 | 18,8 / 25,6 |

Динамика показателей уровня производственного травматизма за три года наблюдения на малых предприятиях имеет тенденцию к росту как в целом (107,4% по отношению к 1998 г.), так и по отраслям с традиционно высокими уровнями травматизма – промышленности и строительству. Уровень производственного травматизма в среднем для крупных и средних предприятий за этот период практически не менялся (5,2 чел на 1000 работающих в 1998 и 1999 г.г. и 5,1 чел в 2000 г.), в среднем по отраслям экономики уровень производственного травматизма стабилен при небольшом росте значений показателя в промышленности, строительстве и здравоохранении.

Тенденции в уровне смертельных исходов от несчастных случаев на производстве по малым предприятиям носят явно выраженный негативный характер(37% роста в среднем по отраслям экономики по сравнению с 1998г.) При этом уровень смертельных исходов устойчиво растет на малых предприятиях промышленности, транспорта и строительства. На крупных и средних предприятиях рост в среднем по отраслям экономики составляет менее 3%.

Сравнение относительных показателей, характеризующих уровень травматизма на малых, крупных и средних предприятиях подтверждает гипотезу, высказанную в исследовании по гигиене труда на МП[106]. Действительно, уровень производственного травматизма на малых предприятиях по сравнению с аналогичными показателями для крупных и средних предприятий в среднем по отраслям экономики выше (Таблица 9), при этом уровень травматизма со смертельным исходом – почти в 2 раза. Стабильно более высок уровень травматизма со смертельным исходом в отраслях промышленности, сельском хозяйстве, на транспорте, в строительстве. В жилищно-коммунальном хозяйстве в 1999 г. это превышение составило почти 4 раза.

[106] Jorma Rantanen, Leon J. Warshaw Службы гигиены труда на малых предприятиях. – Электронная версия 4-ого издания МОТ «Энциклопедии по охране и безопасности труда».

Тенденция роста смертельных исходов в результате несчастных случаев на производстве (которые крайне сложно скрыть от расследования в отличие от остальных несчастных случаев) свидетельствует о более высоких рисках, которым подвергаются занятые в малом бизнесе. В этом смысле показатель смертельных исходов от несчастных случаев на производстве в расчете на 1000 работающих – достаточно надежный индикатор «качества» условий труда занятых на малых предприятиях.

Несчастные случаи на малых предприятиях приводят к более длительной временной нетрудоспособности работников. Число дней временной нетрудоспособности на одного пострадавшего на малых предприятиях превышает (по каждому из трех лет) примерно в два раза среднее число дней временной нетрудоспособности в расчете на 1 случай зарегистрированного заболевания работника (Таблица 10).

**Таблица 10 Сравнительная динамика показателей временной нетрудоспособности**

| | *1998 г.* | *1999 г.* | *2000 г.* |
|---|---|---|---|
| Среднее число дней временной нетрудоспособности в расчете на один случай зарегистрированного заболевание, дней[107] | 16,3 | 14,0 | 13,8 |
| Число дней временной нетрудоспособности у пострадавших с утратой трудоспособности на 1 раб. день и более и со смертельным исходом в расчете на 1 пострадавшего на малых предприятиях (дней) | 27,0 | 28,5 | 29,5 |

На первый взгляд, условия труда женщин, занятых на малых предприятиях, оцененные через показатели уровня производственного травматизма, улучшаются, свидетельством тому являются данные Таблицы 11. Действительно, наблюдается небольшое снижение уровня женского производственного травматизма в целом с одновременным значительным (в 2 раза по сравнению с 1998 г.) снижением уровня женской «смертности» от производственных травм. Однако уровень женского производственного травматизма со смертельным исходом на малых предприятиях в среднем по прежнему выше, чем на крупных и средних предприятиях (в 2 раза в 1998 и в 1999 г.г. и на 5% в 2000 г.). Характерно, что в промышленности (обеспечивающей в среднем 30% всех несчастных случаев со смертельным исходом) не наблюдается тенденции к снижению уровня женского травматизма от несчастных случаев на производстве ни в целом, ни по случаям со смертельными исходами.

**Таблица 11 Структура и динамика уровня женского травматизма на малых, крупных и средних предприятиях**

| *Отрасли экономики* | *Численность пострадавших женщин с утратой трудоспособности на 1 раб. день и более и со смертельным исходом в расчете на 1000 работающих (чел)* | | | *из них – со смертельным исходом в расчете на 1000 работающих (чел)* | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | *1998* | *1999* | *2000* | *1998* | *1999* | *2000* |
| В среднем по отраслям экономики | 2,5 / 2,7 | 2,1 / 2,6 | 2,4 / 2,7 | 0,042 / 0,020 | 0,039 / 0,019 | 0,021 / 0,020 |
| Промышленность | 2,6 / 2,5 | 2,3 / 2,5 | 2,6 / 2,7 | 0,024 / 0,021 | 0,031 / 0,020 | 0,027 / 0,023 |
| Сельское хозяйство | 5,5 / 6,3 | 4,5 / 5,9 | 4,8 / 6,0 | 0,049 / 0,027 | 0,074 / 0,027 | 0 / 0,027 |
| Лесное хозяйство | 0,0 / 1,3 | 2,2 / 1,3 | 0,0 / 1,2 | 0 / 0,060 | 0 / 0,059 | 0 / 0,039 |
| Транспорт | 1,8 / 2,1 | 1,3 / 2,0 | 1,4 / 2,1 | 0 / 0,024 | 0 / 0,030 | 0 / 0,020 |
| Строительство | 1,6 / 2,2 | 2,0 / 2,2 | 2,0 / 2,2 | 0,027 / 0,034 | 0,062 / 0,034 | 0,020 / 0,044 |
| Материально-техническое снабжение и сбыт | 0,9 / 1,2 | 0,6 / 1,3 | 1,2 / 1,2 | 0 / 0,040 | 0 / 0,032 | 0 / 0,041 |
| Жилищно-коммунальное хозяйство | 0,7 / 1,6 | 2,8 / 1,5 | 1,1 / 1,5 | 0 / 0,019 | 0 / 0,018 | 0 / 0,015 |
| Здравоохранение | 4,7 / 1,7 | 1,1 / 1,6 | 1,1 / 1,7 | 0 / 0,006 | 0 / 0,006 | 0 / 0,007 |

[107] Рассчитано по данным Минздрава России (форма 16-врн).

Территориальная дифференциация уровней производственного травматизма в основном обусловлена региональной отраслевой специализацией малого бизнеса. В 2000 г. у 46% субъектов федерации показатель числа пострадавших с утратой трудоспособности на 1 раб. день и более и со смертельным исходом в расчете на 1000 работающих на малых предприятиях превысил среднероссийское значение ( 5,8 чел.). При этом более чем в два раза превышено это значение в Вологодской области(14,1), в Архангельской области (13,9), Кировской области(13,6), Республике Удмуртия (13,6) и Костромской области(13,1). Характерно, что эти же регионы составляют группу «лидеров» и по крупным и средним предприятиям, что подтверждает зависимость территориальной дифференциации производственного травматизма от отраслевой специализации регионов. Представленные в таб.5 распределения показателей уровня производственного травматизма по федеральным округам отражают факт «лидерства» Вологодской и Архангельской областей, обусловившего и наиболее высокий уровень травматизма по Северо-Западному федеральному округу в целом (превышает среднероссийский уровень на 45%).

**Таблица 12 Территориальная дифференциация уровней производственного травматизма**

| | *Численность пострадавших с утратой трудоспособности на 1 раб.день и более и со смертельным исходом в расчете на 1000 работающих* | *Из них- со смертельным исходом в расчете на 1000 работающих* | *Число дней временной нетрудоспособности у пострадавших с утратой трудоспособности на 1 раб. день и более и со смертельным исходом в расчете на 1 пострадавшего.* |
|---|---|---|---|
| Российская Федерация | 5,8 | 0,368 | 29,5 |
| Северо-Западный ФО | 8,4 | 0,464 | 26 |
| Центральный ФО | 5,9 | 0,292 | 30,3 |
| Приволжский ФО | 6,2 | 0,422 | 28,4 |
| Южный ФО | 3,2 | 0,173 | 31,2 |
| Уральский ФО | 6,4 | 0,468 | 32,6 |
| Сибирский ФО | 5,8 | 0,512 | 31,8 |
| Дальневосточный ФО | 5,7 | 0,353 | 28,2 |

Работодатели на малых предприятиях экономят на затратах на охрану труда. Так, в 1998 г. на малых предприятиях в расчете на одного работающего на охрану труда было израсходовано 205,4 руб. (против 503,5 руб. на крупных и средних предприятиях). В 2000 г. эти затраты составили соответственно 323,8 руб. и 1012,2 руб. Характерно возрастание кратности разрыва значений этих показателей – в 1998г. она составила 2,4 раза, а в 2000 г. уже 3,1 раза.

Наибольшее стремление сэкономить на охране труда присуще предприятиям частной формы собственности (а они составляют примерно 96% от общего числа малых предприятий). В 2000 г. затраты на мероприятия по охране труда у этого сектора малого бизнеса составили 311,4 руб.(96% от средней величины затрат по малым предприятиям всех форм собственности). Конечно, нельзя считать, что только экономия на затратах на охрану труда (величины их ничтожны как на малых, так на крупных и средних предприятиях) порождает высокий уровень травматизма на частных предприятиях (Таблица 13). Этот факт – еще один характерный штрих в поведении работодателя в области охраны труда наемных работников в частном секторе.

**Таблица 13 Структура и динамика уровня травматизма на частных МП и МП всех форм собственности**

| | *Численность пострадавших с утратой трудоспособности на 1раб.день и более и со смертельным исходом в расчете на 1000 работающих (чел)* | | *Из них – со смертельным исходом в расчете на 1000 работающих (чел)* | | *Число дней временной нетрудоспособ-ности у пострадавших с утратой трудоспособности на 1раб. день и более и со смертельным исходом в расчете на 1 пострадавшего (дней).* | | *Израсходовано на мероприятия по охране труда в расчете на 1 работающего (руб.)* | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | *1999г.* | *2000г.* | *1999г.* | *2000г.* | *1999г.* | *2000г.* | *1999г.* | *2000г.* |
| Малые предприятия всех форм собственности | 5,1 | 5,8 | 0,267 | 0,368 | 28,5 | 29,5 | 177,9 | 323,8 |
| Малые частные предприятия | 5,3 | 6,0 | 0,305 | 0,392 | 28,8 | 29,5 | 177,1 | 311,4 |

Профессионально обусловленная заболеваемость – еще один из выходных параметров производственно-технологической среды и организации охраны труда определенного «качества». Следует иметь в виду, что говорить об уровне и тенденциях развития профессиональной заболеваемости в малом бизнесе можно будет только по истечении достаточно длительного периода времени. Поскольку стаж развития профзаболеваний составляет от 15 до 35 лет, можно утверждать, что вновь выявляемые профзаболевания сегодня в основном регистрируются у лиц, начавших работать в контакте с вредным производственным фактором в период с 1967 г. по 1987 г. Возможно, то незначительное число профзаболеваний, которое регистрируются сегодня на малых предприятиях в значительной степени обусловлено предшествующим стажем контакта с вредными производственными факторами.

По мнению специалистов НИИ медицины труда РАМН, профессиональная заболеваемость в России на порядок (в 10 раз) выше официально регистрируемой. Одной из причин неполной диагностики профзаболеваний является низкий процент охвата работающих (особенно на малых предприятиях) предварительными и периодическими медицинскими осмотрами, а также затянувшаяся реорганизация службы профпатологии. Можно предположить, что в малом бизнесе, где собственные службы гигиены труда отсутствуют, а на оплате «сторонних медицинских услуг» работодатель экономит (а иногда и не знает, кто и на каких условиях может оказать такую услугу) уже в 2005 г. будет ожидаться рост профессиональной заболеваемости, обусловленной условиями труда, сложившимися непосредственно в сфере малого бизнеса.

Даже ограниченные возможности анализа данных официальной статистики позволяют утверждать, что сегодня на малых предприятиях работодатели в значительно меньшей степени обеспечивают наемным работникам гарантированное законом право на безопасный и охраняемый труд, чем на крупных и средних предприятиях. Отсутствие государственного административного и правового регулирования социально-трудовых отношений на малых предприятиях привело к возникновению проблемной ситуации в отношениях между работодателями и наемными работниками в области условий и охраны труда.

Возникшая дискриминация в социальной защищенности работников малых предприятий вряд ли может быть решена административными мерами, т.к. малый бизнес не «виден» ни в государственном, ни в отраслевом управлении охраной труда. Фактически этот аспект трудовых отношений (наряду с другими) оказался полностью неуправляем, что и обусловило столь высокие показатели уровня производственного травматизма как следствия несоблюдения норм и правил охраны труда. Будучи «выключенными» из системы административного управления охраной труда, малые предприятия не включены и в рыночные механизмы, позволяющие управлять поведением работодателя в обеспечении работникам законодательно гарантированных безопасных условий труда.

Сегодня единственным рычагом экономического управления поведением работодателя в области охраны труда является обязательное государственное страхование от несчастных случаев и профессиональных заболеваний, которое может обеспечить его заинтересованность в снижении профессиональных рисков путем проведения гибкой отраслевой тарифной политики и реализацию механизма скидок/надбавок к страховым тарифам с учетом состояния условий и охраны труда на предприятиях отраслей.

Однако в системе государственного обязательного страхования малые предприятия не рассматриваются как особые субъекты страхового рынка, в отношении которых должна вестись отдельная тарифная политика либо особые превентивные меры. Статус малого предприятия в системе обязательного страхования от несчастных случаев и профзаболеваний такой же, как у крупного и среднего предприятия определенной отрасли, соответственно совпадает и размер страхового тарифа. При более высоком уровне производственного травматизма малые предприятия фактически становятся реципиентами крупных и средних предприятий.

В поле зрения ФСС, который при выработке своей тарифной политики работает с отраслью в целом, сегодня малое предприятие не попадает. При ежегодном утверждении закона о тарифах страхования от несчастных случаев и профессиональных заболеваний его интересы, как правило, не лоббируются ни представителями работодателей, ни представителями интересов наемных работников. Экономический рычаг в виде системы скидок\надбавок вряд ли будет срабатывать на уровне малого предприятия (результаты распределения на уровне отрасли излишков выплаченных отраслью страховых сумм просто не дойдут до малого предприятия, т.к. оно не включено в систему административного отраслевого управления).

Чтобы экономические рычаги страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний заработали применительно к малому бизнесу, необходимо чтобы сама система социального страхования «увидела» малые предприятия с особенностями его производственно-технологических условий и учитывала их при формировании своей тарифной политики и политики в области профилактической деятельности.

## III.9 Роль профсоюзов на МСП

Профсоюзная организация на российских МП – явление крайне редкое. Во всяком случае, из 56 проинтервьюированных РНИСиНП осенью 1999 г. наемных работников МП лишь 7 человек вспомнили о наличии профсоюза (все без исключения – работники приватизированных, бывших государственных предприятий – на вновь созданных частных МП профсоюзов не отмечено). О полезности профсоюза в решении насущных вопросов не очень уверенно сказали 4 чел. Остальные опрошенные искренне убеждены в его бесполезности.

Исследование ИСИТО позволяет выявить наличие профсоюзов среди различных групп предприятий:

**Таблица 14 Имеется ли на Вашем предприятии профсоюзная организация? В % от отвечавших в соответствующей группе[108]**

| | *Государственные предприятия* | *Бюджетные организации* | *Приватизированные предприятия* | *Частные предприятия, созданные «с нуля»* | *Всего* |
|---|---|---|---|---|---|
| Ответы “да” | 85 | 79 | 75 | 10 | 68 |

**Таблица 15 Являетесь ли Вы членом профсоюза? В % от отвечавших в соответствующей группе[109]**

| | *Государственные предприятия* | *Бюджетные организации* | *Приватизированные предприятия* | *Частные предприятия, созданные «с нуля»* | *Всего* |
|---|---|---|---|---|---|
| Ответы “да” | 69 | 62 | 65 | 10 | 56 |

### III.9.1 Социальная ответственность сторон трудовых отношений: мнения руководителей МП

Большинство руководителей МП считают, что именно они обязаны обеспечивать работникам своевременность выплаты и приемлемый уровень заработной платы, охрану и безопасные условия труда, сохранение занятости и соблюдение законов о труде (что, правда, далеко не всегда соблюдается на практике). При этом пенсионное и медицинское страхование, по их мнению, должно гарантироваться государством, а повышение квалификации является прерогативой самих наемных работников. Причем в отношении пенсионного, медицинского страхования и возможности повышения квалификации (особенно – в отношении повышения квалификации) предприниматели продемонстрировали достаточно высокую готовность выступить в роли софинансирующей стороны. Что касается профсоюзов, то, по мнению предпринимателей, в целом их роль в обеспечении работников социальными гарантиями весьма незначительна. Это мнение разделяется и самими работниками МП.[110]

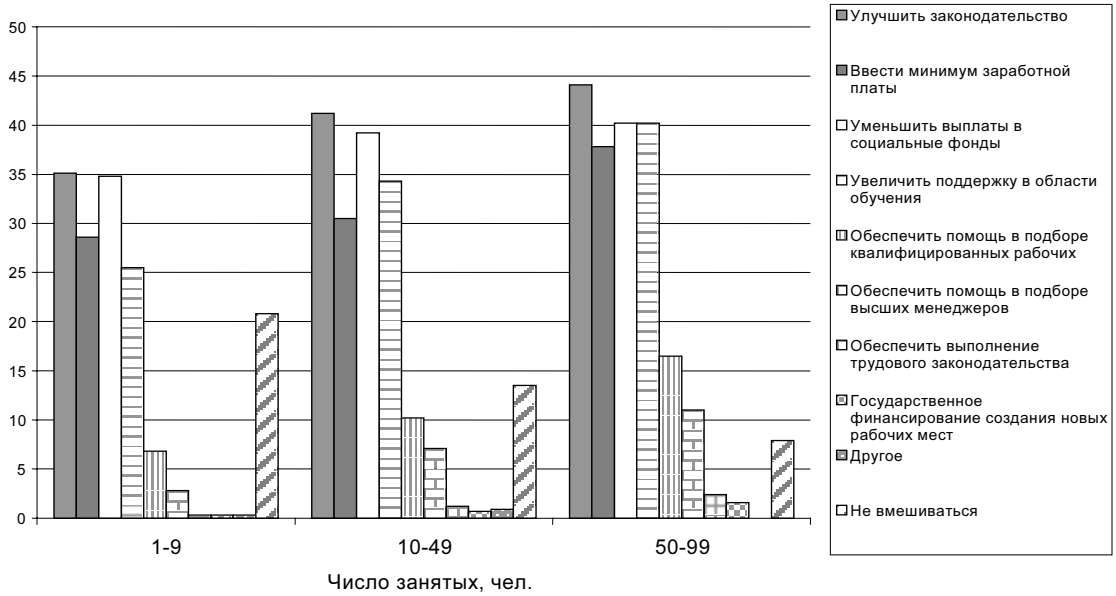
## III.10 Предприниматели о политике государства в области труда и социальной защиты

Разброс мнений руководителей МП о необходимости и приоритетах политики правительства в области труда, занятости и социальной защиты явно зависит от размеров предприятий. МП с численностью занятых до 9 человек не хотят, чтобы государство регулировало их проблемы в этой области.

[108] Сайт ИСИТО: http//www.warwick.ac.uk/fac/soc/complabstuds/russia/.
[109] Там же.
[110] РНИСиНП.

Предприятия с числом занятых от 50 до 99 человек хотели бы иметь большую степень поддержки в области найма и обучения персонала (Диаграмма 21).

**Диаграмма 21 Мнения предпринимателей о приоритетах государственной политики в области труда и социальных вопросов**




По оценкам опрошенных РНИСиНП, наиболее насущная для МП проблема, в решении которой необходима государственная поддержка, – совершенствование отдельных статей трудового законодательства. Как и следовало ожидать, введение более низких нормативов отчислений «социальных» налогов, с точки зрения 1/3 руководителей МП, должно стать приоритетом государственной политики. Третье по важности направление – государственная поддержка в подготовке и повышении квалификации кадров. Между тем, активность государства, особенно в области повышения квалификации кадров, неуклонно снижается в последние годы. Законодательное установление минимального уровня заработной платы поддерживают около трети респондентов.

Наименее востребованным видом государственной поддержки оказалась помощь в подборе квалифицированных работников, что объяснимо, учитывая высокую степень распространенности «семейно-дружеского» найма в МП.

В ответах предпринимателей на вопрос, что они еще ждут от государства в области регулирования труда и социальной защиты, наиболее часто встречались пожелания в адрес государства по введению более жесткого контроля за использованием средств социальных фондов, финансовой поддержки под создание новых рабочих мест, протекционистской политики в отношении предприятий, использующих труд социально незащищенных категорий работников.

Потребности МП в различных направлениях государственной политики оказались несколько неодинаковыми при отраслевой детализации полученных данных. Высокая заинтересованность во всех основных видах поддержки оказалась у МП наукоемких отраслях, а также в производственном секторе.

Основные различия во взглядах на роль государства в решении социально-трудовых вопросов обнаружились между владельцами стартующих и всех остальных МП. У владельцев недавно созданных МП набор требований к проведению государственной политики был относительно небольшим – преобладали пожелания снижения социальных налогов и иных подобных отчислений и платежей. Именно в этой группе было особенно высоким число предпринимателей с безразличным взглядом на государственную политику. Остальные группы малых предпринимателей, имеющие больший или меньший производственно-хозяйственный опыт, наоборот, отличились достаточно высоким уровнем притязаний к властям практически по всем основным направлениям госполитики.

Также выяснилось, что чем выше численность занятых на МП, тем чаще его владелец надеется на какую-либо поддержку государства. Наибольшую «самодостаточность» продемонстрировали руководители малых предприятий с числом занятых до 9 человек.

# IV Финансы МСП

**Краткое содержание главы IV Финансы МСП**

В главе рассматриваются вопросы финансирования МСП в России, проводится анализ финансовых результатов производственно-хозяйственной деятельности. Глава состоит из двух основных частей. Первая посвящена анализу финансового положения малых предприятий, с одной стороны, и крупных и средних – с другой. Рассматриваются вопросы прибыльности предприятий, их рентабельности, анализируется структура их активов и обязательств. Вторая часть представляет собой анализ рынка финансовых услуг для МСП на основе оценок предпринимателями разных сторон проблемы финансирования, полученных в результате различных эмпирических исследований. В частности, использованы: исследования Рабочего центра экономических реформ – либеральная альтернатива (2002 г.), Ресурсного центра в 3 регионах (2001 г.), ИСАРП в 8 регионах (2000 г.), Всемирного банка (1999-2000 гг.) и других. Это позволяет провести сравнения по финансовым проблемам между российскими МСП и аналогичными предприятиями стран ОЭСР[111].

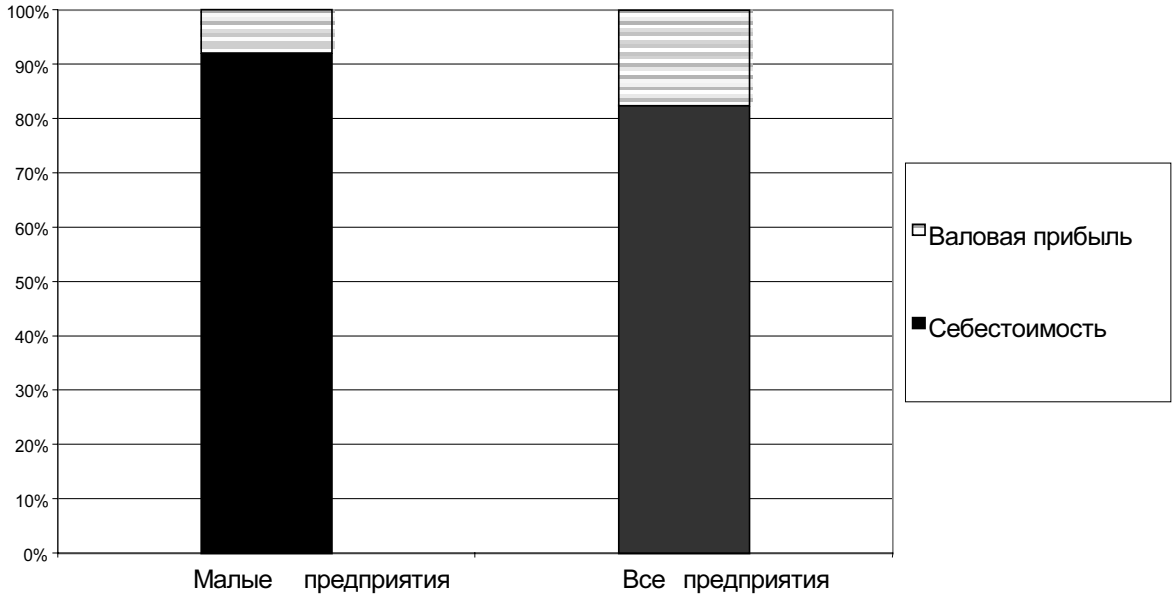
## IV.1 Финансовая статистика предприятий

### IV.1.1 Формирование финансового результата МП и КСП

Формирование совокупного финансового результата – для всех предприятий и отдельно для МП – показано в Таблице 1 и 2 Приложения к этой главе, здесь же мы рассмотрим основные пропорции.

Доля затрат разного рода занимает существенно большее место в составе финансовых результатов деятельности малых предприятий по сравнению с соответствующей долей для всех предприятий в целом. Так, в общей сумме выручки себестоимость занимает 92% для малых предприятий и только 82% – для всех предприятий:

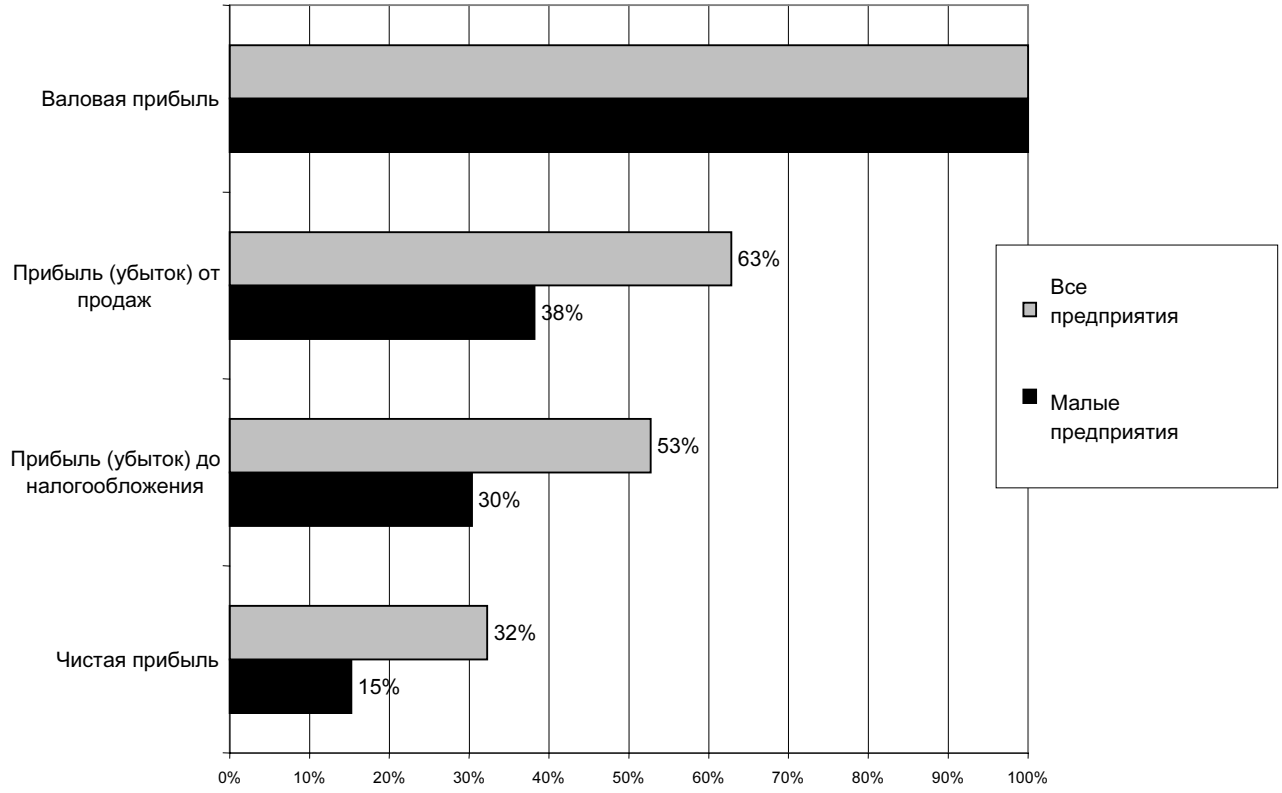
**Диаграмма 1 Соотношение себестоимости и валовой прибыли в общем объеме выручки предприятий**




Та же тенденция имеет место и при распределении валовой прибыли. При «движении» от валовой прибыли к чистой доля «потерь» на каждом этапе у МП выше.

[111] ОЭСР – Организация экономического сотрудничества и развития.

**Диаграмма 2 Структура валовой прибыли предприятий**




Здесь:

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Прибыль (убыток) от продаж | = | валовой прибыли | – | коммерческие и управленческие расходы | | |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | = | прибыли (убытку) от продаж | – | сальдо операционных, внереализационных и некоторых других доходов и расходов | | |
| Чистая прибыль | = | прибыли (убытку) до налогообложения | – | налоги на прибыль и аналогичные налоги | – | сальдо чрезвычайных доходов и расходов |

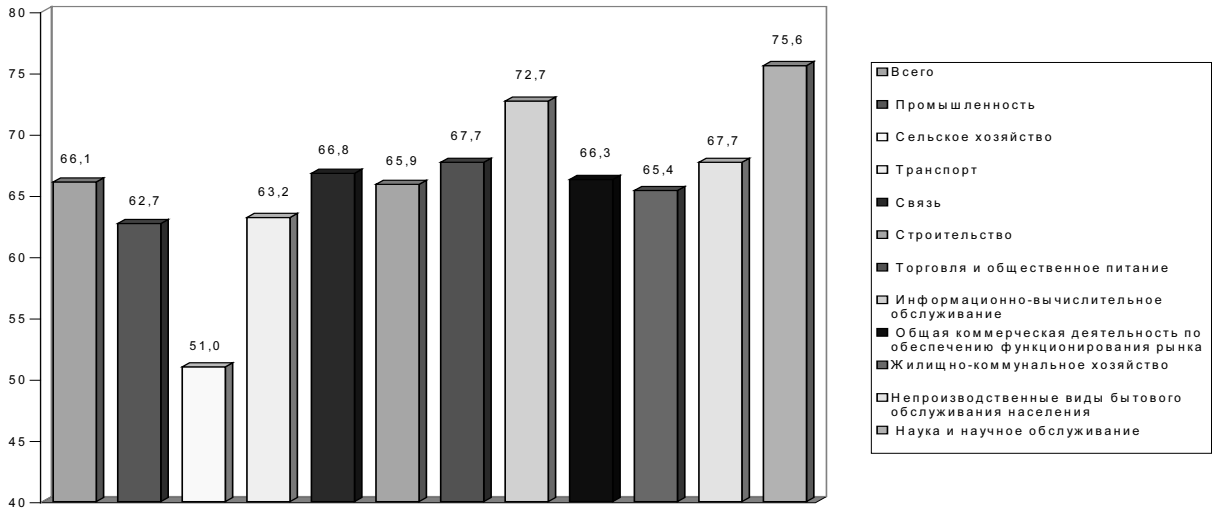
Такая структура формирования финансовых результатов МП определяет их относительно низкую рентабельность (см. ниже) и сравнительно небольшой налоговый вклад.

### IV.1.2 Прибыль

*Доля прибыльных МП и КСП*

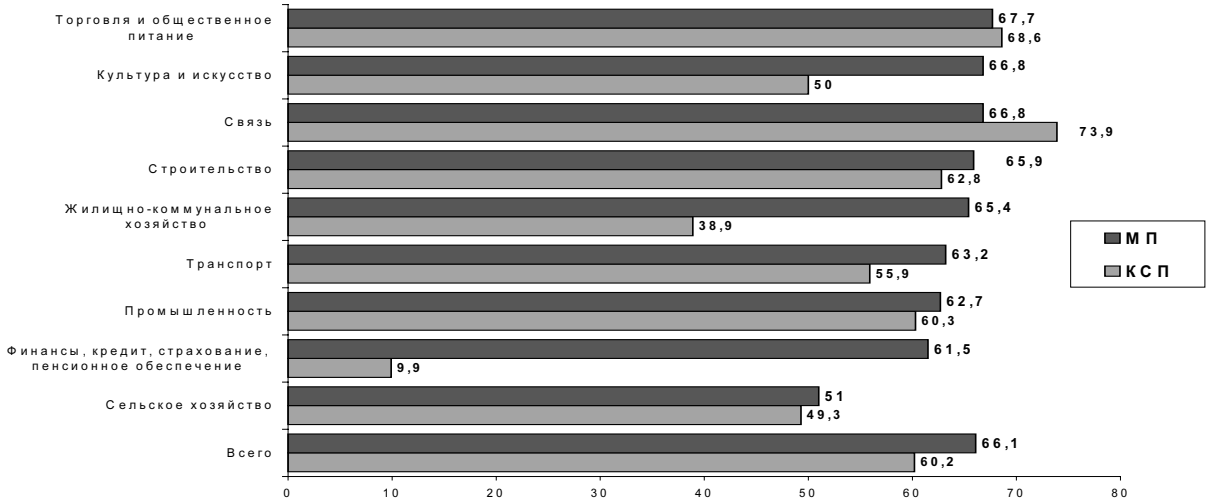
По данным официальной статистики, в 2000 г. 66,1% МП закончили год с положительным финансовым результатом, что на 2% больше по сравнению с предыдущим годом. Причем практически во всех отраслях произошло увеличение доли прибыльных МП, которая за исключением сельского хозяйства превысила 60% – ый рубеж. Особенно высока доля безубыточных предприятий в науке и научном обслуживании, информационно-вычислительном обслуживании, торговле (Диаграмма 3).

**Диаграмма 3 Доля МП, получивших прибыль в 2000 г. в общем числе МП, %[112]**




Доля прибыльных предприятий в общем числе хозяйствующих субъектов среди МП выше, чем среди КСП (Диаграмма 4).

**Диаграмма 4 Сравнение доли прибыльных предприятий в общем числе хозяйствующих субъектов среди МП и КСП в 2000 г., %[113]**




**Доля МП в общем объеме прибыли**

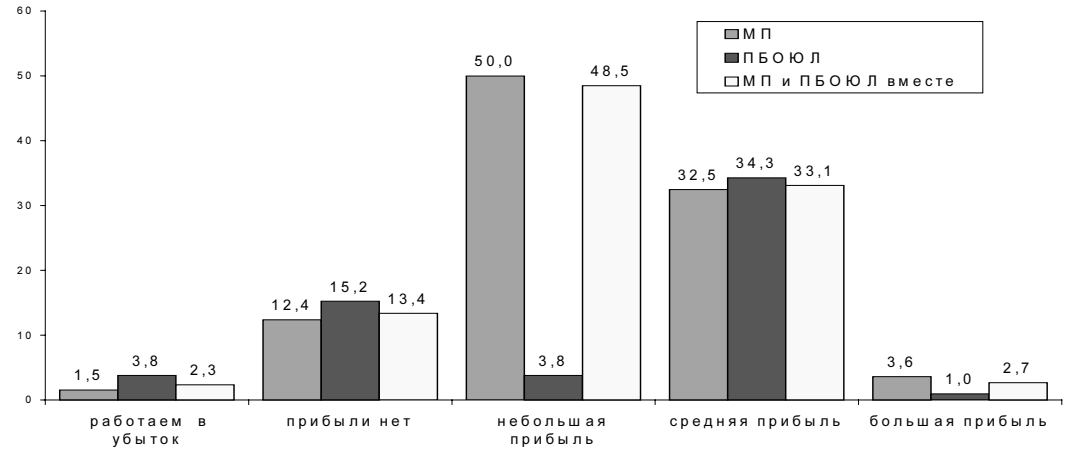
В абсолютном выражении сальдированный финансовый результат (прибыль минус убытки) МП составил 122 963 млн. руб., что на 5,7% ниже по сравнению с предыдущим годом. При этом величина прибыли МП, закончивших год с положительным финансовым результатом, увеличилась по сравнению с 1999 г. на 7,6%, а убыток,МП, получивших по итогам деятельности отрицательный финансовый результат, увеличился на 40,3%.

С учетом приведенных данных по росту доли прибыльных МП (на фоне сокращения общего числа МП) и увеличении абсолютной величины убытка, полученного МП, можно предположить, что в 2000 г. шел процесс закрытия убыточных предприятий, оставшиеся из них продолжали наращивать убытки. Представляется, что в ближайшее время ожидается достаточно ощутимое сокращение числа убыточных предприятий либо в результате оздоровления их финансового состояния, либо они просто прекратят свою деятельность.

[112] Расчет на основе данных сборника «Малое предпринимательство в России», 2001.
[113] Там же.

В действительности суммарная величина прибыли и доля прибыльных малых предприятий значительно выше, так, по данным опроса[114] из 299 опрошенных субъектов МП только 2,3% ответили, что работают в убыток. (Диаграмма 5).

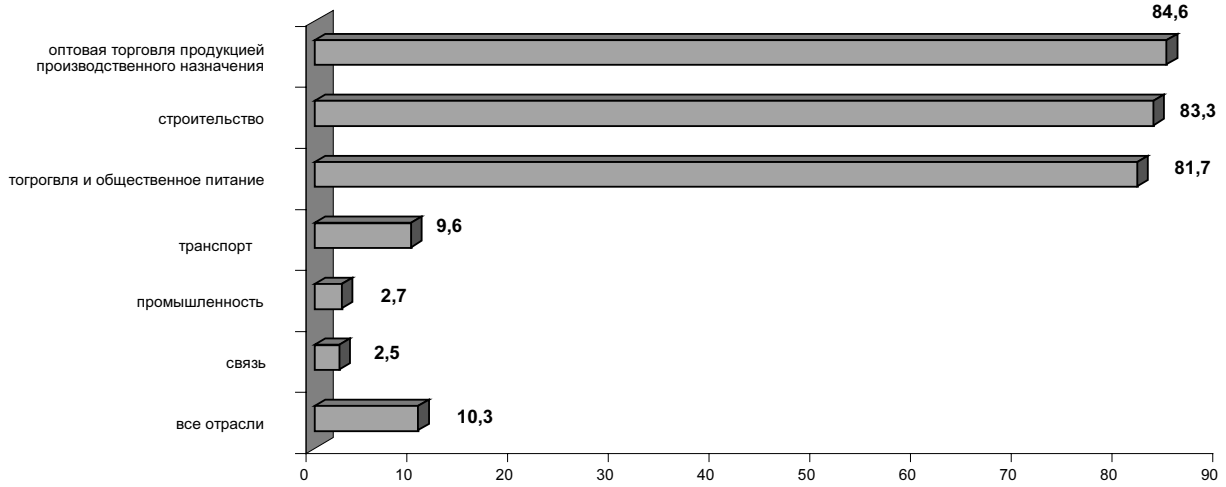
**Диаграмма 5 Результаты финансово-хозяйственной деятельности МП по данным опроса, в % от ответивших**




По данным бухгалтерской отчетности 2000 г. налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи в общей сумме прибыли до налогообложения составляет 50,5%. (Для справки: по полному кругу учета предприятий и организаций эта цифра – 38,8%).

В общем объеме прибыли[115], полученной в масштабах всей экономики по итогам 2000 г., вклад малых предприятий по данному показателю составил чуть более одной десятой части (Диаграмма 6). (Данные по этому показателю за ряд лет представлены в Таблице 3 Приложения к данной главе).

**Диаграмма 6 Вклад МП в формировании положительного финансового результата, в % от ответивших**



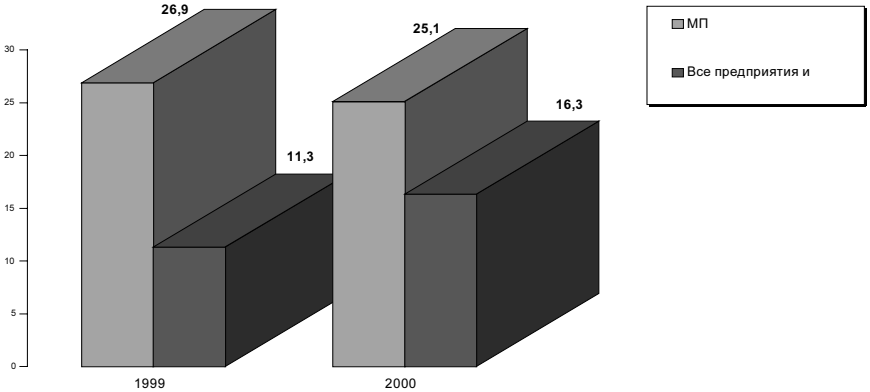

В таких отраслях как строительство и торговля МП формируют более 80% положительного финансового результата. Торговля и общественное питание – это тот вид деятельности, где малые предприятия гораздо успешнее по сравнению с другими хозяйствующими субъектами смогли преодолеть последствия кризиса. Так, если по итогам 1998 г. МП как и все остальные предприятия имели убыток, то уже в 1999 как впрочем и в 1996, 1997 гг. только малыми предприятиями и был получен положительный финансовый результат, который позволил выйти на положительное сальдо в целом по экономике. В жилищно-коммунальном хозяйстве и непроизводственных видах бытового обслуживания населения начиная с 1997 г. только МП и являются прибыльными хозяйственными субъектами.

[114] Опрос в трех регионах, проведенный Ресурсным центром в 2001 г.
[115] Здесь прибыль рассматривается как положительный сальдированный финансовый результат: прибыль минус убытки.

*Прибыль на одного занятого*

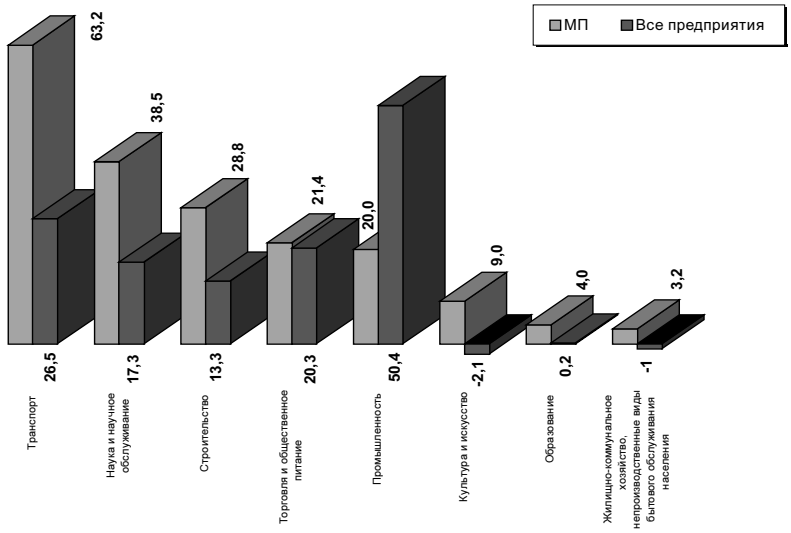
Как свидетельствуют данные, приведенные на Диаграмме 7, каждый работник МП внес практически вдвое больший вклад в формирование положительного финансового результата по сравнению с занятыми в среднем на всех предприятиях. Основываясь на данных 1999 г., можно говорить, что МП легче справились с кризисом, восстановив быстрее показатели удельной прибыльности нежели крупные и средние предприятия. В 2000 г. наблюдается процесс постепенного увеличения эффективности всех хозяйствующих субъектов – несколько замедленная реакция на восстановление параметров функционирования после кризиса. Тем не менее удельный показатель положительного финансового результата в расчете на 1 занятого в секторе МП остается значительно выше.

**Диаграмма 7 Прибыль в расчете на 1 занятого, тыс. руб. на чел.**[116]




В отраслевом разрезе (Диаграмма 8) наиболее эффективными, исходя из удельного показателя прибыли, в 2000 г. были МП транспорта, науки и научного обслуживания, строительства, где превышение прибыли на одного работника среднего уровня по всем российским МП составило более 100%. Достаточно хороший уровень прибыли в расчете на одного занятого в торговле и общественном питании, в промышленности. За исключением сельского хозяйства, где по итогам 2000 г. был получен убыток, наименьшие объемы прибыли на одного работника приходятся на жилищно-коммунальное хозяйство и непроизводственные виды бытового обслуживания населения. Это может быть связано с неблагоприятными для них условиями внешней среды – достаточно высоким уровнем монополизации (жилищно-коммунальное хозяйство), отсутствием необходимых финансовых институтов, низким платежеспособным спросом, общим застоем в отрасли, непроработанностью законодательной базы, регулирующей функционирование МП в этих отраслях.

**Диаграмма 8 Сравнение эффективности функционирования в отдельных отраслях МП и всех предприятий по величине прибыли в расчете на 1 занятого, тыс. руб. на чел.**[117]




[116] Расчет на базе данных бухгалтерских отчетов, предоставленных МАП России; данных сборников «Россия в цифрах, 2001. Официальное издание Госкомстата»; «Малое предпринимательство в России, 2001».
[117] Там же.

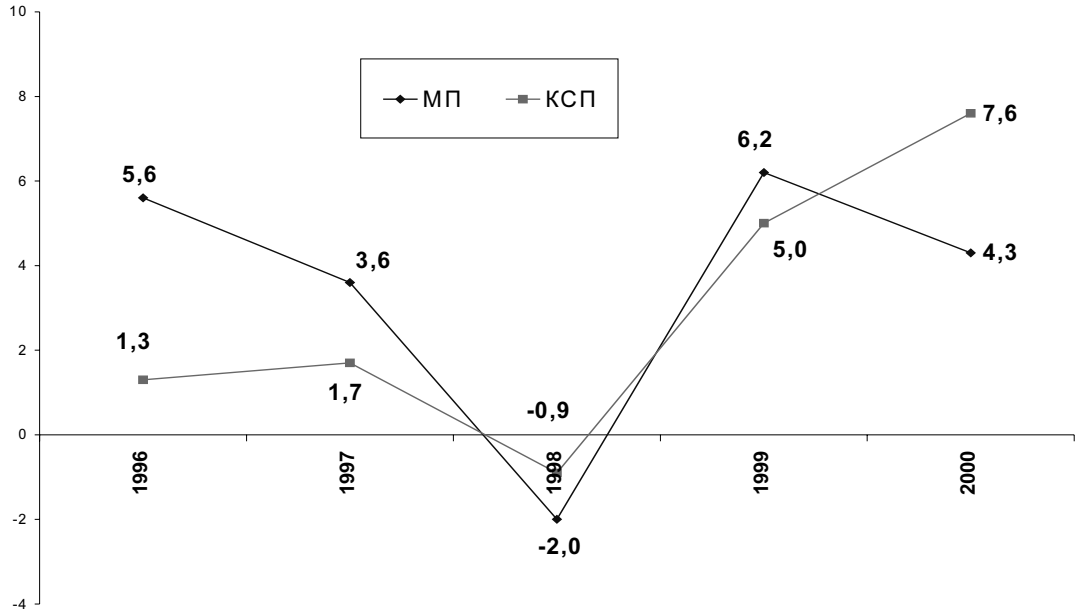
Во всех отраслях за исключением промышленности, традиционно ориентированной на крупные масштабы хозяйствования, по показателю прибыли на одного занятого МП были более эффективны. В отраслях транспорта, науки и научного обслуживания, строительстве эффективность малых форм хозяйствования была выше в 2 раза.

### IV.1.3 Рентабельность

*Соотношение прибыли к активам (рентабельность активов)*

Согласно данным, представленным на Диаграмме 9, за последние 5 лет в трех временных периодах малые предприятия были эффективней крупных и средних предприятий. Исключения составили 1998 (год экономического кризиса, когда и МП и КСП получили отрицательный финансовый результат) и 2000 г.

**Диаграмма 9 Динамика рентабельность активов**[118]




В 2000 г. каждый рубль, вложенный в активы КСП, приносил на 3 копейки прибыли больше, чем на МП. Такая ситуация в основном связана с процессами, происходящими в отрасли промышленности. Соотношение рентабельности активов у МП и КСП здесь 5,4% к 12,9%. (Таблица 5 Приложения к данной главе). Лидируя вплоть до 1998 г. по данному показателю, МП промышленности не смогли так же успешно, как крупные и средние предприятия, воспользоваться возможностями, возникшими у хозяйствующих субъектов в результате резкого обесценения отечественной валюты, в то время как разница в ценах на отечественную и импортную продукцию позволила крупным и средним предприятиям повысить свою рентабельность активов в 2000 г., по сравнению с докризисным 1998 г., практически в 6 раз.

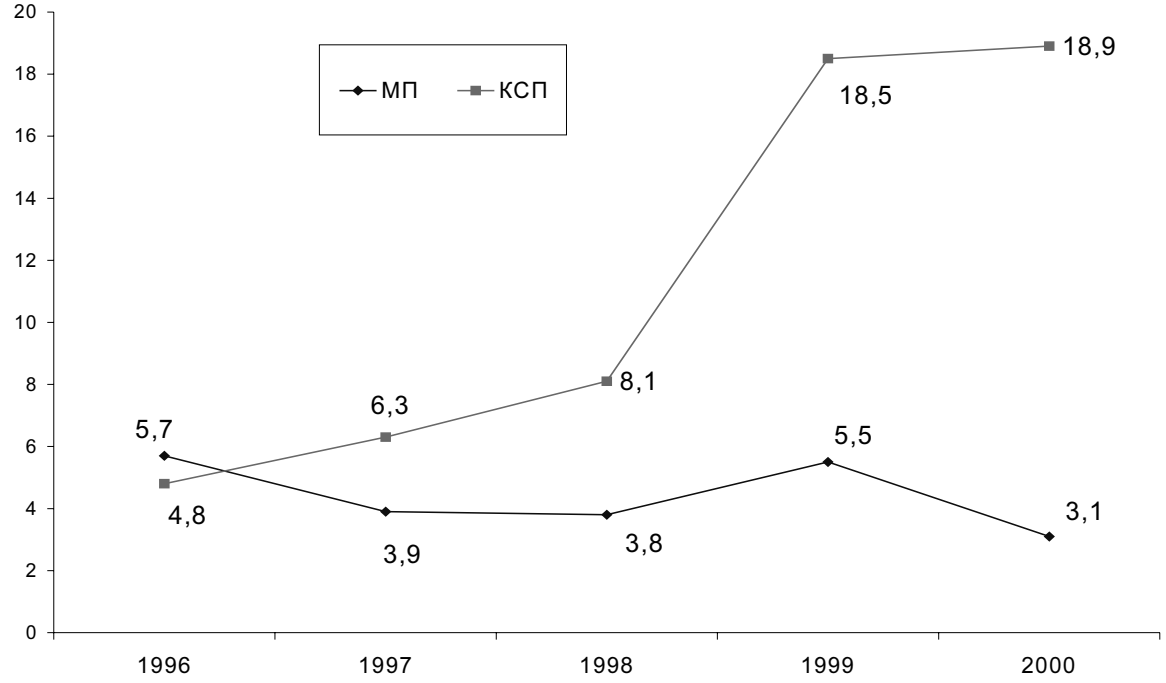
Тем не менее, в 2000 г. малые предприятия продолжают быть эффективней КСП в таких крупных отраслях как транспорт (в 6 раз), строительство (в 1,4 раза), жилищно-коммунальное хозяйство, где КСП вообще не получили прибыли.

*Соотношение прибыли от реализации к себестоимости продукции (рентабельность продукции)*[119]

В отечественной практике широкое распространение получил коэффициент рентабельности продукции, рассчитываемый как отношение прибыли от реализации продукции (работ, услуг) к себестоимости реализованной продукции. (Диаграмма 10, Таблица 5 Приложения к данной главе)

[118] По данным бухгалтерской отчетности, предоставленной МАП России. Рентабельность активов соотношение Сальдированного финансового результата (прибыль либо убытки) к стоимости активов.
[119] По данным бухгалтерской отчетности.

**Диаграмма 10 Динамика рентабельности продукции МП и КСП**




МП по данному показателю значительно уступают крупным и средним предприятиям, что может быть связано с рядом факторов. В частности с тем, что у крупных и средних предприятий более отлажены сбытовые каналы, им легче реализовать произведенную продукцию. Так, по данным бухгалтерской отчетности доля готовой продукции в составе запасов и затрат на МП в 2000 г. составляла 47% против 21% у КСП. Другой причиной может выступать тот факт, что здесь речь идет о рентабельности продукции по основному виду деятельности, тогда как для МП характерна диверсификация деятельности. Необходимо принимать в расчет и такое обстоятельство, что предприятия в целях снижения налогооблагаемой базы по налогу на прибыль стремятся сознательно завысить себестоимость.

По итогам 2000 г. только в трех из рассматриваемых нами укрупненных отраслях МП были более эффективны по данному показателю: в здравоохранении, физической культуре, социальном обеспечении; жилищно-коммунальном хозяйстве; культуре и искусстве.

### IV.1.4 Активы и обязательства

Структура источников имущества предприятий отражается в пассиве бухгалтерского баланса. Для наглядности и удобства анализа перераспределим статьи этого раздела баланса по принадлежности капиталов и по степени срочности оплаты обязательств. Отчетные данные и методику анализа источников формирования имущества малых предприятий представим в виде аналитической Таблицы 1. (Аналогичная группировка по крупным и средним предприятиям и МП в разрезе отдельных отраслей представлена в Приложении к данной главе: Таблицы 6-20):

**Таблица 1 Структура активов малых предприятий**[120]

| *Показатели* | *на конец 1997* | *в % к валюте баланса* | *на конец 2000* | *в % к валюте баланса* | *Изменение* | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | *темп прироста (столбец 3 к 1)* | *темп прироста (столбец 4 к 2)* |
| Заемный капитал – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., (стр. 240+ 230) в том числе: | 657 956 312 | 63,3 | 2 233 893 755 | 77,5 | 239,5 | 22,4 |
| в % к имуществу | 63,3 | | 77,5 | | 22,4 | |
| Срочные обязательства – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе: | 349 062 921 | 33,6 | 1 476 246 550 | 51,2 | 322,9 | 52,5 |
| в % к заемным средствам | 53,1 | | 66,1 | | 24,6 | |
| Кредиторская задолженность | 346 689 627 | 33,4 | 1 466 603 608 | 50,9 | 323,0 | 52,6 |
| Расчеты по дивидендам | 2 373 294 | 0,2 | 9 642 942 | 0,3 | 306,3 | 46,5 |
| Краткосрочные пассивы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г.,, в том числе: | 269 606 532 | 25,9 | 496 302 487 | 17,2 | 84,1 | -33,6 |
| в % к заемным средствам | 41,0 | | 22,2 | | -45,8 | |
| Краткосрочные кредиты и займы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 263 572 398 | 25,4 | 477 117 213 | 16,6 | 81,0 | -34,7 |
| Кредиты банков – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 43 266 405 | 4,2 | 192 917 384 | 6,7 | 345,9 | 60,8 |
| в % к заемным средствам | 6,6 | | 8,6 | | 31,3 | |
| в % к краткосрочным пассивам | 16,0 | | 40,4 | | 152,0 | |
| Прочие краткосрочные пассивы | 6 034 134 | 0,6 | 19 185 274 | 0,7 | 217,9 | 14,7 |
| Долгосрочные пассивы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 39 286 859 | 3,8 | 261 344 718 | 9,1 | 565,2 | 139,9 |
| в % к заемным средствам | 6,0 | | 11,7 | | 95,9 | |
| Долгосрочные кредиты и займы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 35 801 001 | 3,4 | 230 406 426 | 8,0 | 543,6 | 132,1 |
| Кредиты банков – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 16 649 701 | 1,6 | 78 235 387 | 2,7 | 369,9 | 69,5 |
| в % к заемным средствам | 2,5 | | 3,5 | | 38,4 | |
| в % к долгосрочным пассивам | 42,4 | | 29,9 | | -29,4 | |
| Прочие долгосрочные пассивы, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г. | 3 485 858 | 0,3 | 30 938 292 | 1,1 | 787,5 | 220,1 |
| Собственный капитал – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 381 274 808 | 36,7 | 942 715 265 | 22,5 | 147,3 | -10,8 |
| в % к имуществу | 36,7 | | 32,7 | | -10,8 | |
| Уставный капитал – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 89 182 654 | 8,6 | 295 783 087 | 10,3 | 231,7 | 19,6 |
| в % от собственного капитала | 23,4 | | 31,4 | | 34,1 | |
| Прочие собственные средства | 292 092 154 | 28,1 | 646 932 178 | 22,5 | 121,5 | -20,1 |
| ВСЕГО ИМУЩЕСТВА – БАЛАНС | 1 039 231 109 | 100,0 | 2 881 574 548 | 100,0 | 177,3 | |

Данные аналитических таблиц позволяют говорить о том, что для малых предприятий, в отличие от крупных и средних, бульшее значение имеют внешние источники финансирования. Так, по итогам 2000 г. доля заемных средств в имуществе МП составляла уже 77,5%. Такая ситуация связана как с недостатком собственных средств, что прежде всего решается путем привлечения краткосрочных кредитов и займов, так и с практикой предоплаты за еще не отгруженную продукцию. Наиболее зависимыми от заемных средств в 2000 году оказались предприятия торговли и общественного питания, где доля заимствованных капиталов достигла 88,8%. Это во многом обусловлено спецификой этого вида деятельности, высокой оборачиваемостью активов, малым временным лагом между вложением средств в хозяйственный процесс и получением результата.

В большинстве стран с рыночной экономикой статистические исследования показывают, что для нормального функционирования доля собственных средств в источниках финансирования должна

[120] По данным бухгалтерской отчетности.

быть не менее 50. В ряде случаев доля собственных средств в их общем объеме может быть и меньше половины при сохранении достаточно высокой финансовой устойчивости. В первую очередь это касается тех сфер деятельности, спрос на продукцию которых высок, где налажены каналы сбыта, как в случае с торговлей и общественным питанием, информационно-вычислительным обслуживанием. В то же время «недотягивание» данного показателя до 50-ти процентного барьера на малых предприятиях в ряде других отраслей, например в науке и научном обслуживания (по данным бухгалтерской отчетности доля собственных средств здесь на конец 2000 г. – 46,8%, при этом заемные средства на 66,3% состояли из срочных обязательств) следует расценивать негативно, поскольку период окупаемости вложений в этой отрасли достаточно высок.

В период с 1997 по 2000 годы в секторе малых предприятий шел процесс активизации привлечения внешних источников финансирования. Положительные темпы прироста заемных средств зафиксированы во всех отраслях за исключением образования. Наиболее активно стала привлекать заемные средства такая бурно развивающаяся отрасль как информационно-вычислительное обслуживание. Увеличение объема привлекаемых ресурсов сопровождалось перераспределением пассивов малых предприятий. Рост доли заемного капитала в общем объеме имущества наблюдался практически во всех отраслях (исключение составили малые предприятия науки и научного обслуживания, где темп падения доли заемного капитала за рассматриваемый период составил 14,6%, и в отрасли образования, где доля заемных средств сократилась на 18,3%). Наибольшую активность в перераспределении ресурсов продемонстрировали сельскохозяйственные малые предприятия, здесь доля заемных средств увеличилась в 3,2 раза и составила 50,6% от величины всех средств предприятий этого вида деятельности.

*Структура обязательств*

В целом по сектору малых предприятий доля долгосрочных пассивов в заемном капитале на конец 2000 года составила 11,9% (в 1997 г. этот процент составил лишь 6%).

На конец 2000 г. года наибольшую долю средств с длительным периодом погашения в объеме заемного капитала удалось обеспечить малым предприятиям общей коммерческой деятельности по обеспечению функционирования рынка (23,9%), науки и научного обслуживания (16,6%), бытового обслуживания населения (16,3%), образования (15,3%). Причем в названных отраслях за период с 1997 по 2000 гг. отмечен положительный прирост как абсолютного объема привлекаемых долгосрочных пассивов, так и их доли в структуре заемных средств.

Одной из составляющих долгосрочных пассивов являются кредиты банков, наличие которых в составе заемных средств малых предприятий свидетельствует о доверии банковского сектора этой группе предприятий. На долю этих кредитных средств на конец 2000 года в структуре долгосрочных пассивов в целом по малым предприятиям приходилось 29,9%, что составило 3,5 % от общего объема заемных средств. В разрезе рассматриваемых отраслей более чем на 50% долгосрочные привлеченные средства были сформированы за счет кредитов банков в строительстве, промышленности, на транспорте и науке и научном обслуживании.

Таким образом, основными долгосрочными ресурсами МП являются займы, предоставляемые не банковскими учреждениями.

Больше возможностей малые предприятия имеют при получении краткосрочных займов, на долю которых приходилось на конец 2000 г. 22,2% от всех заимствованных средств субъектами малого бизнеса. Особенно велика роль данного инструмента финансирования в формировании имущества малых предприятий информационно-вычислительного обслуживания, и общей коммерческой деятельности по обеспечению функционирования рынка, которое более чем на 35% состоит из краткосрочных пассивов.

По итогам 2000 года малым предприятиям удалось получить кредитов со сроком погашения менее 12 месяцев на сумму 192 917 млн. руб., что составило 8,6% от величины заемных капиталов и 6,7% от стоимости имущества малых предприятий. Наиболее активно с 1997 по 2000 гг. краткосрочные кредиты банков привлекались в информационно-вычислительном обслуживании, здравоохранении и физкультуре.

В настоящее время малыми предприятиями часто используется так называемое «скрытое» кредитование предприятий – предоплата (причем сроки возврата этих долгов искусственно задерживаются). Привлекательность такого кредитования связана также с тем, что этими заемными средствами

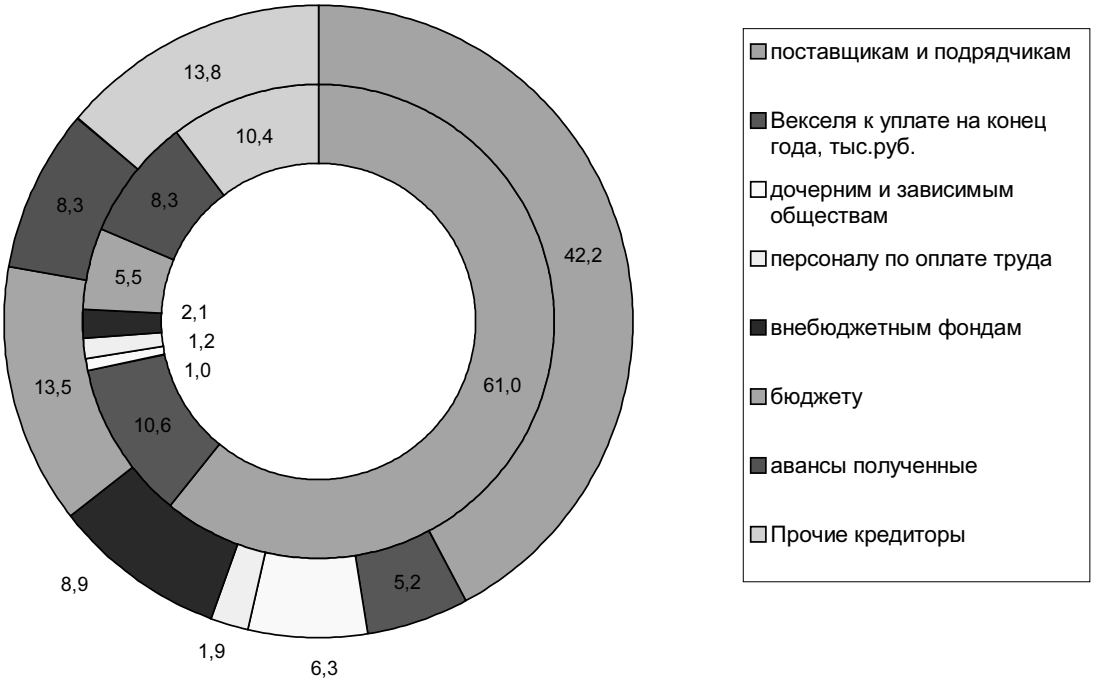
предприятия пользуются практически бесплатно. Вместе с тем следует отметить, что, активно привлекая срочные обязательства для кредитования хозяйственной деятельности, малые предприятия ведут рисковую финансовую политику.

По итогам деятельности малых предприятий в 2000 г. на долю срочных обязательств в общем объеме заемных средств в среднем приходилось 66,3%. Наибольший удельный вес кредиторской задолженности зафиксирован в торговле и общественном питании (64,2% от стоимости имущества), промышленности (47,8%), строительстве (48,7), транспорте (44,7%).

В целом доля срочных обязательств в объеме заемных средств по всем отраслям за 3 года возросла на 24,6 процентных пункта. В большинстве рассматриваемых отраслей она подверглась незначительным колебаниям и в основном имела тенденцию к снижению в пользу краткосрочных и долгосрочных пассивов. Нежелательная динамика удельного веса срочных обязательств в структуре заемных средств с 1997 по 2000 г. наблюдалась лишь в нескольких отраслях. В частности имела место реструктуризация заемного капитала на малых предприятиях торговли и общественного питания, где доля срочных обязательств на конец 1997 года в объеме заемных средств составляла всего 40,9%, а к концу 2000 г. достигла уже 72,8%.

Структура срочных обязательств малых предприятий представлена на Диаграмме 11. Внутренний круг диаграммы отражает ситуацию, сложившуюся на конец 1997 года, внешний – на конец 2000. Большая часть кредиторской задолженности приходится на долю обязательств перед поставщиками и подрядчиками, следует отметить, что за три года эта доля ощутимо снизилась. Такого рода задолженность возникает в случае использования распространенной в настоящее время формы расчетов с клиентами на условиях предоплаты.

**Диаграмма 11 Структура кредиторской задолженности МП**




Сказанное выше целиком справедливо и по отношению к другой практически аналогичной составляющей кредиторской задолженности «авансы полученные». В ряде отраслей это второй по значимости элемент срочных обязательств.

В составе текущей задолженности предприятий особое место занимает задолженность перед бюджетом. Так, на ее долю по малым предприятиям приходилось на конец 2000 года 13,5% срочных обязательств. При этом просрочка по ее погашению, ровно как и по задолженности по социальному страхованию и обеспечению, предполагает штрафные санкции, а в ряде случаев, например, при просрочке уплаты налога на прибыль она становится специфической формой государственного кредитования хозяйствующего субъекта с обязательством внесения в бюджет процентов по ставке ЦБ России. Таким образом, в отличие от выше рассмотренных, использование этих видов срочных обязательств для МП является «не бесплатным».

Доля задолженности по оплате труда в структуре срочных обязательств по сектору малых предприятий в зависимости от отрасли на конец 2000 года составляет 1,9%. Столь низкий удельный вес задолженности по заработной плате вполне согласуется со спецификой функционирования малого бизнеса, где суммарный эффект деятельности в большей степени, чем на крупных и средних предприятиях зависит от вклада каждого работника.

В целом структуру кредиторской задолженности МП можно считать вполне удовлетворительной. Ярко выраженной ее особенностью является то обстоятельство, что МП кредитуются в основном за счет бесплатного ресурса – задолженности поставщикам и подрядчикам.

*Ликвидность*

Наиболее общий показатель ликвидности – коэффициент покрытия рассчитывается как частное от деления всех оборотных активов на краткосрочные (текущие) обязательства и показывает, достаточно ли у предприятия средств, которые могут быть использованы для погашения краткосрочных обязательств. Согласно с международной и российской практикой, значения коэффициента покрытия должны находиться в пределах от единицы до двух или иногда до трех. Нижняя граница обусловлена тем, что оборотных средств должно быть, по меньшей мере, достаточно для погашения краткосрочных обязательств. Превышение оборотных средств над краткосрочными обязательствами более чем в три раза также является нежелательным, поскольку может свидетельствовать о нерациональной структуре активов. Превышение оборотных средств в три раза может быть оправдано тем, что не все составляющие текущих активов имеют одинаковую ликвидность, т. е. могут быть реализованы одинаково быстро без потери в стоимости.

Российские МП вписываются в рамки допустимых значений по этому коэффициенту, то есть МП смогут погасить свои текущие обязательства за счет реализации своих оборотных средств. Следует однако отметить, что за период с 1997 по 2000 г. данный показатель у МП имел отрицательную динамику и снизился на 8,5%. (Таблица 2).

**Таблица 2 Показатели ликвидности**[121]

| *Показатель* | *МП* | | *КСП* | |
|---|---|---|---|---|
| | 1997 | 2000 | 1997 | 2000 |
| Коэффициент покрытия | 1,1 | 1,0 | 1,1 | 1,1 |
| Коэффициент ликвидности | 0,8 | 0,8 | 0,7 | 0,9 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,4 | 0,2 | 0,1 | 0,2 |

С точки зрения коэффициента общего покрытия КСП несколько надежней МП, у них по итогам 2000 г. он составил 1,1, более того имел положительную тенденцию за последних 3 года.

Коэффициент ликвидности – это отношение наиболее ликвидной части оборотных средств (денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности) к краткосрочным (текущим) обязательствам. Обычно рекомендуется, чтобы значение этого показателя было больше 1, однако реальные значения для российских предприятий редко составляют более 0,7 – 0,8, что признается допустимым. При снижении коэффициента ликвидности предприятие может столкнуться с временным дефицитом ликвидных средств, однако эта проблема может быть разрешена в том случае, если предприятие имеет кредитную линию в кредитных учреждениях или высокий кредитный рейтинг, позволяющий выгодно продать собственные облигации на финансовом рынке. К сожалению, для МП такие возможности по борьбе с дефицитом ликвидных средств, как правило, отсутствуют, эти меры скорее могут рассматриваться для КСП.

Как показывают цифры, по данному показателю МП отвечают требованиям. Как в 1997, так и в 2000 г. значение показателя стабильно и даже несколько выше рекомендуемой величины.

Попадают в требуемые рамки МП и по коэффициенту абсолютной ликвидности, который показывает, какая доля краткосрочных долговых обязательств может быть покрыта за счет денежных средств и краткосрочных финансовых вложений. Этот показатель в первую очередь принимается в расчет будущими поставщиками и кредиторами с относительно короткими сроками кредитов. Он позволяет определить, имеются ли у предприятия ресурсы, способные удовлетворить требования кредиторов в критической ситуации. Рекомендуемая нижняя граница показателя, приводимая российскими и зарубежными аналитиками, – 0,2. Современные компьютеризованные методы

[121] Расчет по данным бухгалтерской отчетности.

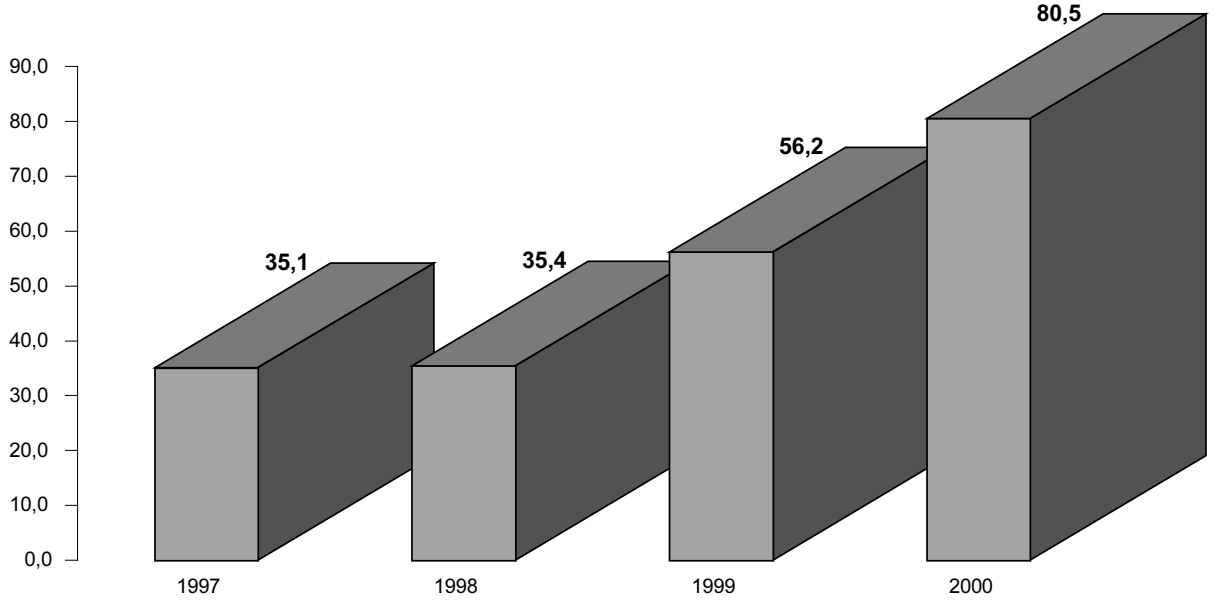
управления денежными средствами на Западе повлекли за собой уменьшение потребности в денежных средствах, поэтому количественные значения коэффициента абсолютной ликвидности за рубежом имеют объективную тенденцию к снижению. Для стратегических инвесторов абсолютная ликвидность предприятия менее значима. Данные, представленные в Таблице 2, позволяют говорить, что МП более надежны, чем КСП с позиций краткосрочных инвесторов.

Основной вывод, который можно сделать по анализу структуры обязательств и соответствия ее структуре активов МП состоит в том, что МП являются вполне надежными заемщиками и платежеспособными партнерами по бизнесу, а с точки зрения краткосрочных займов они даже более надежны, чем КСП.

### IV.1.5 Производительность труда

С точки зрения эффективности использования трудовых ресурсов, МП имеют достаточно ярко выраженную положительную динамику. (Диаграмма 12). Так, в 2000 г. в среднем одним работником МП производилось в 2,3 раза больше продукции, работ, услуг по сравнению с 1997 г.

**Диаграмма 12 Динамика производительности труда на МП**[122]




В отраслевом разрезе в 2000 г. наиболее эффективно работали занятые на МП информационно-вычислительного обслуживания, где превышение общероссийского уровня производительности труда составило 2,7 раза, на предприятиях связи (1,8 раза).

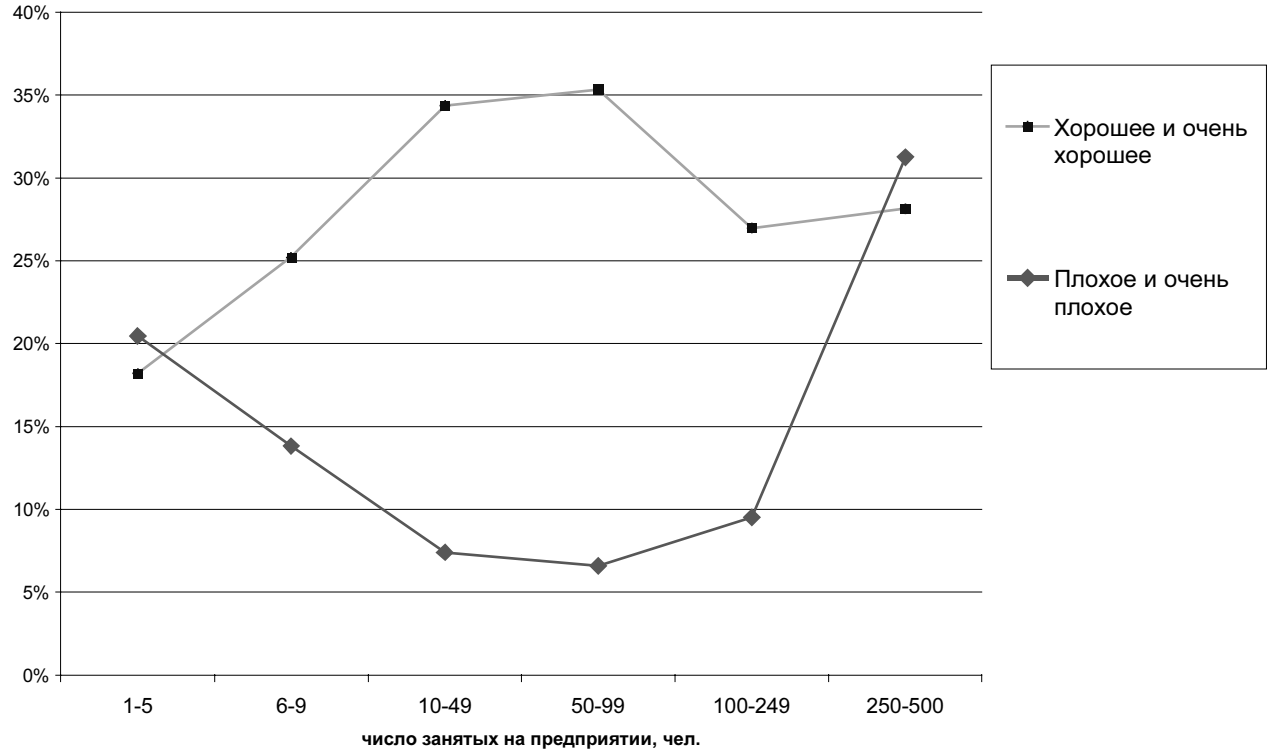
Максимальный рост данного показателя в 2000 г. по сравнению с 1997 зафиксирован опять-таки в информационно-техническом обслуживании, науке и научном обслуживании в6,8 и 5,9 раз соответственно. Малые предприятия в данных отраслях занимаются в основном созданием и ведением баз данных, написанием программных продуктов. Характер производственной деятельности этих отраслей целиком соответствует специфике малого бизнеса, отражает его инновационное начало. Столь хорошие результаты по производительности труда являются тому подтверждением. (Таблица 21 Приложения к данной главе)

**Комментарий: анализ финансового положения предприятий по данным субъективной статистики**

Опросы предпринимателей позволяют получить дополнительную информацию о финансовом положении предприятий. По данным исследования ИСАРП, около 10% предприятий считали свое финансовое положение плохим, 60% – средним, 27% – хорошим и 3% – очень хорошим. При этом кривая оценки финансового положения для различных размерных групп предприятий показывает, что на момент опроса относительно лучше себя чувствовали предприятия промежуточных групп с численностью персонала от 10 до 100 человек (Диаграмма 13). (Заметим, что предприятия этой группы оценивали уровень конкуренции как более низкий – см. главу МСП на рынке товаров и услуг)

[122] Расчет по данным сборника «Малое предпринимательство в России, 2001».

**Диаграмма 13 Оценка финансового положения МСП, % от числа ответивших по размерным группам[123]**




## IV.2 Анализ рынка финансовых услуг для МСП

### IV.2.1 Общая характеристика финансовой среды для МСП

Дать общую характеристику финансовой среды, в которой действуют МСП, можно на основе трех основных параметров, разработанных Банком Англии в рамках создания механизма финансирования МСП. Эти параметры следующие:

Наличие финансирования – возможность получить доступ к капиталу, когда это необходимо малым предприятиям;

Соответствие финансовых услуг характеру спроса на них – наличие альтернативных источников финансирования, способных удовлетворить финансовые потребности малых предприятий;

Доступность финансовых услуг – возможность без труда обратиться к организациям, предоставляющим финансовые услуги и взаимопонимание с ними.

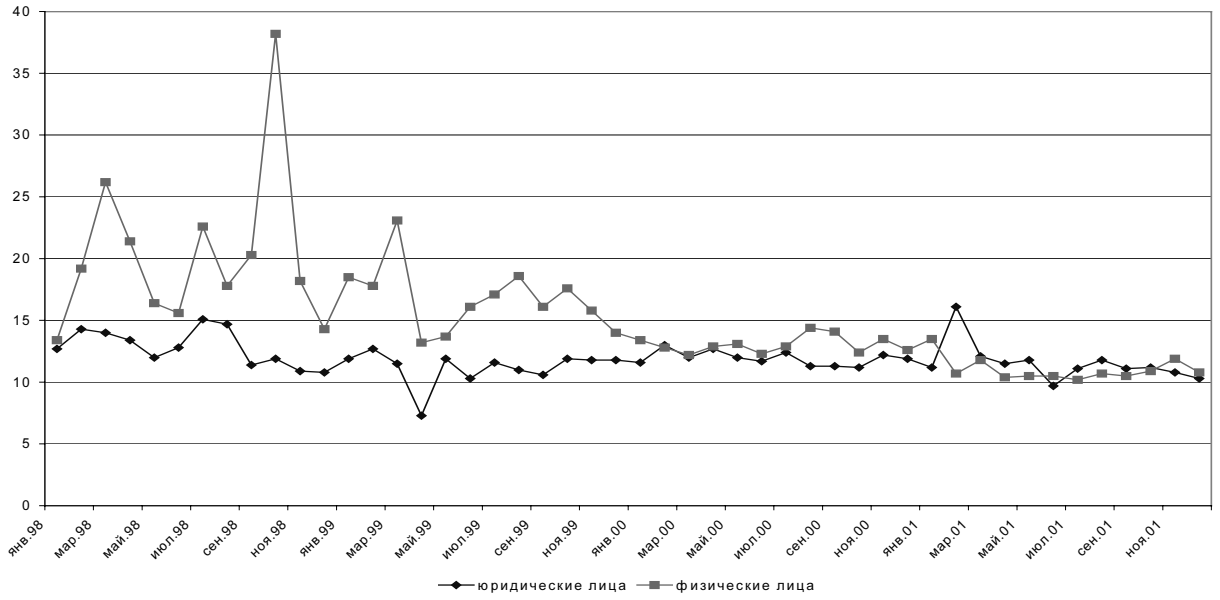
*Наличие финансовых услуг*

Наличие финансовых услуг определяется тремя факторами. В первую очередь, это макроэкономическая среда. Высокий уровень неопределенности, характерный для неустойчивых рынков, снижает возможности кредиторов точно оценивать риски финансирования бизнеса. В случае, если неопределенность возрастает, менеджеры, управляющие источниками финансирования, вынуждены пересматривать оценки кредитоспособности заемщиков.

Динамика процентных ставок (Диаграмма 14) показывает, что на сегодня в России произошла значительная макроэкономическая стабилизация.

[123] ИСАРП-8.

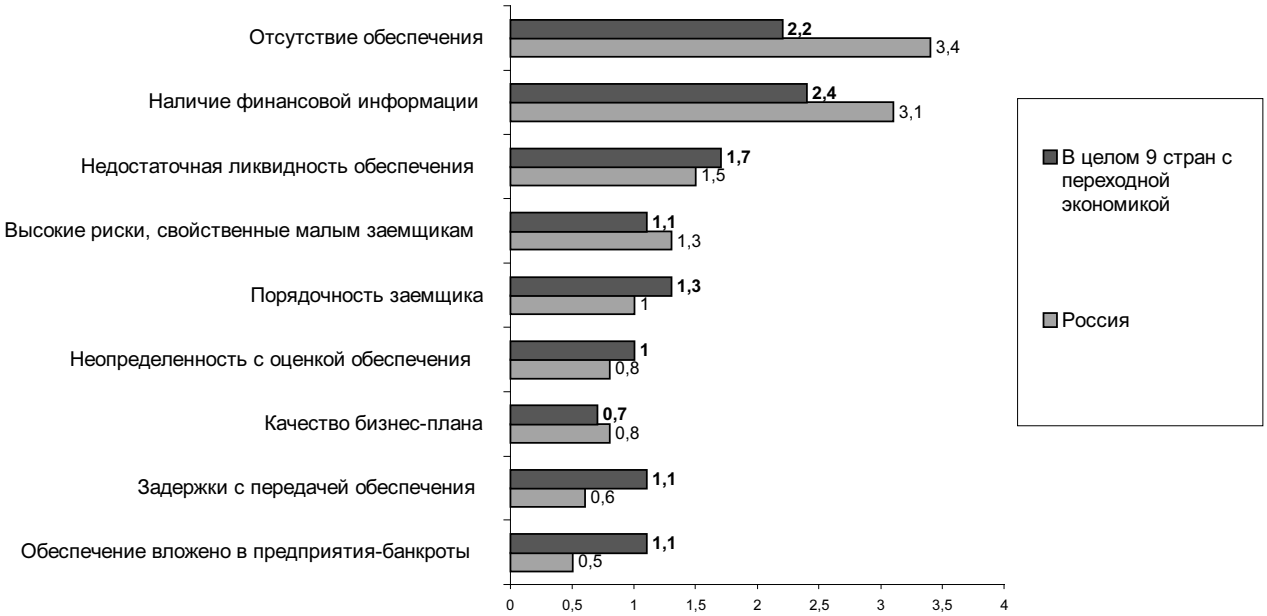
**Диаграмма 14 Динамика процентных ставок[124]**




Второй важный фактор, влияющий на наличие финансирования – это наличие обеспечения, которое используется как залог для снижения риска кредитования. Имеет значение как размер, так и характер имеющихся ценностей, также как и определенность прав собственности.

При сравнении ситуации в России и 9 странах с переходной экономикой явно выделяются два фактора, препятствующие доступу МСП к банковским кредитам это наряду с недостаточностью информации, дефицит подходящего обеспечения. Ни один из остальных факторов не рассматривается банками как серьезное препятствие для финансирования МСП (Диаграмма 15).

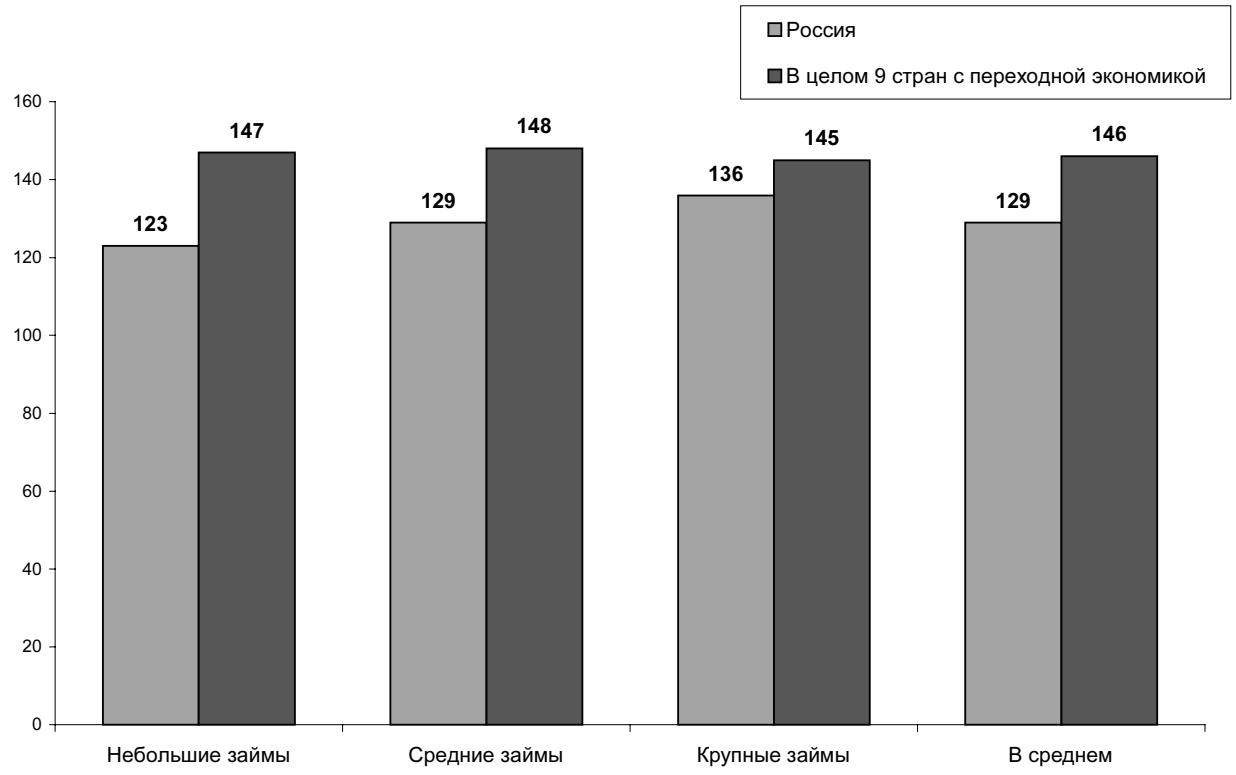
**Диаграмма 15 Оценка факторов, ограничивающих доступ МСП к банковскому финансированию (1- наименьшие трудности 5- наибольшие трудности)[125]**




При этом требования к размеру обеспечения в России оказываются более низкими, чем в других переходных экономиках (Диаграмма 16).

[124] По данным Центрального банка России.
[125] Muent H., Pissarides F. Impact of collateral practice on lending to small and medium-sized enterprises. EBRD, 2000. Исследование проводилось в Грузии, Казахстане, Македонии, Польше, России, Туркменистане, Узбекистане, Украине и Эстонии.

**Диаграмма 16 Средний размер требуемого обеспечения, % от размера займа**[126]




Правда, имеются случаи, когда банки требуют легко реализуемое обеспечение в размере до 200% от суммы кредита. Это отражает общее нежелание идти на риск, но следует также признать, что это отчасти является реакцией на те или иные реалии рынка. Затраты на возврат активов в случае непогашения кредита являются слишком высокими, достигая 40% стоимости залога. Кроме того, рынок изъятого в качестве залогового обеспечения по невозвращенным кредитам имущества, а это использованные машины и оборудование, не слишком развит в России, в связи с чем на практике любую вещь, полученную как залог по невозвращенным кредитам, приходится реализовывать с потерей в реальной ее цене.

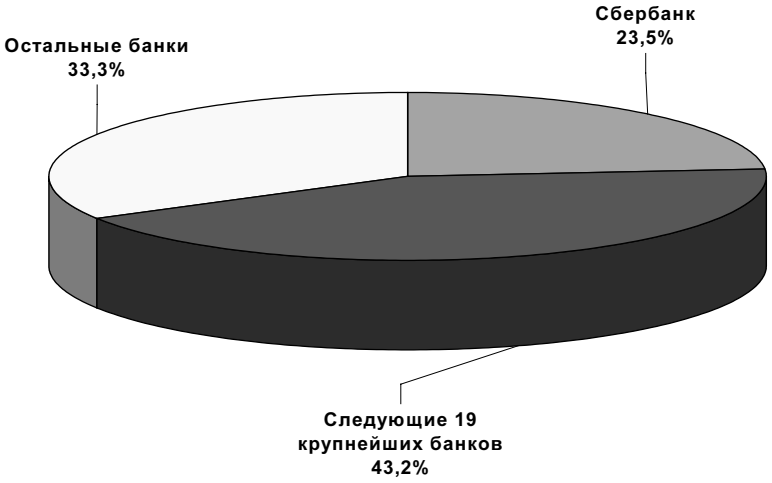
В отношении предоставления обеспечения наиболее часто поднимаются вопросы, связанные с регулированием прав собственности. Отметим здесь только проблему конфликта гражданского и семейного права, имеющую прямое отношение к обеспечению ссуд. На сегодня (особенно это касается индивидуальных предприятий без образования юридического лица) все их имущество рассматривается семейным правом как совместное имущество супругов, что серьезно затрудняет передачу его в залог.

Третий фактор – это уровень конкуренции между «продавцами» финансовых услуг для МСП. Хотя этот уровень зависит от многих обстоятельств, упомянем здесь в первую очередь роль государства. С точки зрения создания как законодательной базы, так и экономических стимулов для привлечения вкладов населения в финансовые институты, которые могут финансировать МСП, государство играет важную роль в развитии конкуренции между финансовыми посредниками. Наиболее важно, однако, определить, в какой степени государство вытесняет частные инвестиции с рынка финансирования МСП. Это может происходить, если федеральные или региональные власти прямо финансируют бизнес на основе предоставления грантов или займов. Такое прямое кредитование может исказить ставки процентов и препятствовать развитию частных финансовых посредников.

На сегодня 20 крупнейших российских банков владеют 68% всех банковских активов страны. В этой группе особое положение занимает Сбербанк, полностью контролируемый Банком России и владеющий более 20% всех активов (Диаграмма 17, см. главу Финансовые инструменты для МСП).

[126] Там же.

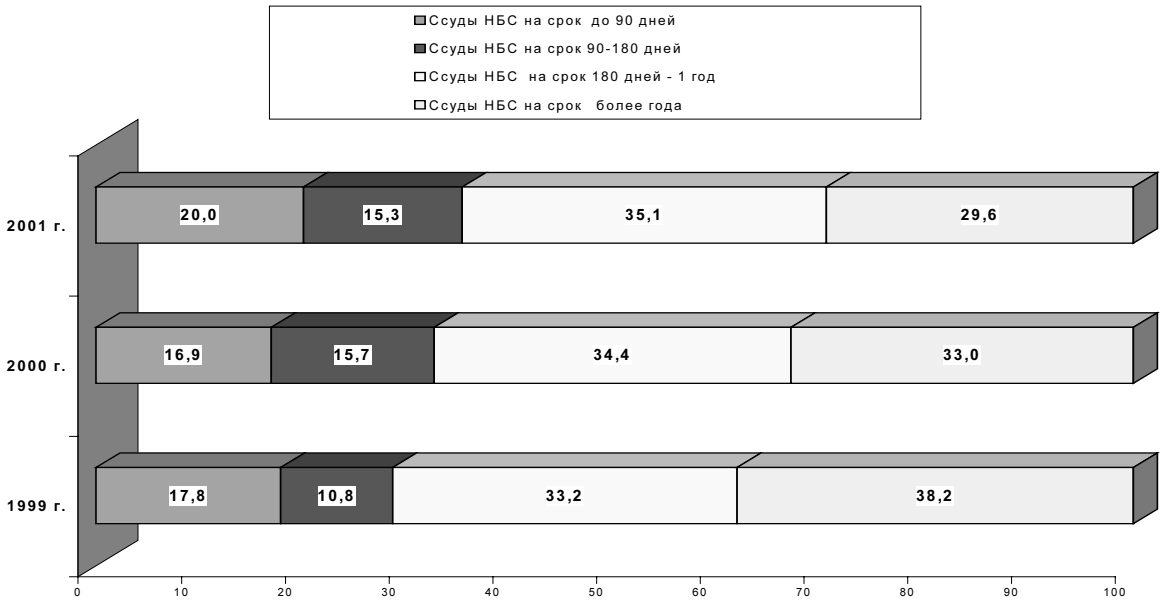
**Диаграмма 17 Доля активов 20 крупнейших российских банков в общей сумме банковских активов**[127]




*Соответствие финансовых услуг характеру спроса*

Одной из явных особенностей финансирования малого бизнеса в России является его краткосрочность (Диаграмма 18).

**Диаграмма 18 Структура ссуд небанковскому сектору по сроку (НБС) предоставления, %**[128]




Однако, малому бизнесу достаточно часто нужны долгосрочные ресурсы. Помимо сроков во внешнем финансировании малого бизнеса прослеживается ряд и других несоответствий характеров спроса и предложения. (Диаграмма 19)

Это резко контрастирует с экономиками таких стран, как США или ЕС, где имеются развитые финансовые рынки, на которых «продавцы» вынуждены дифференцировать предлагаемые услуги, чтобы лучше удовлетворять спрос клиентов. В последние годы все более широко признается тот факт, что малый бизнес как правило нуждается в другом наборе форм финансирования. Такой «пакет» финансирования обычно зависит от организационной формы, стадии развития бизнеса и отраслевой принадлежности. Хотя новые механизмы поддержки малого бизнеса были внедрены в течение

[127] По данным ОЭСР. По состоянию на 1 января 2001 г.
[128] Сычева Л.И., Михайлов Л.В., Тимофеев Е.В., Центр банковского анализа, www.cemi.rssi.ru/rus/cba/strt-cba.htm

последних лет, их услуги все еще невелики по общему объему и неравномерно распределены по территории России. Иначе говоря, сегодняшняя стадия развития рынка финансовых услуг еще не такова, чтобы сила конкуренции заставляла финансовые институты развивать новые финансовые механизмы, точно ориентированные на запросы фирм.

*Доступность финансовых услуг: взаимопонимание предпринимателей и финансистов*

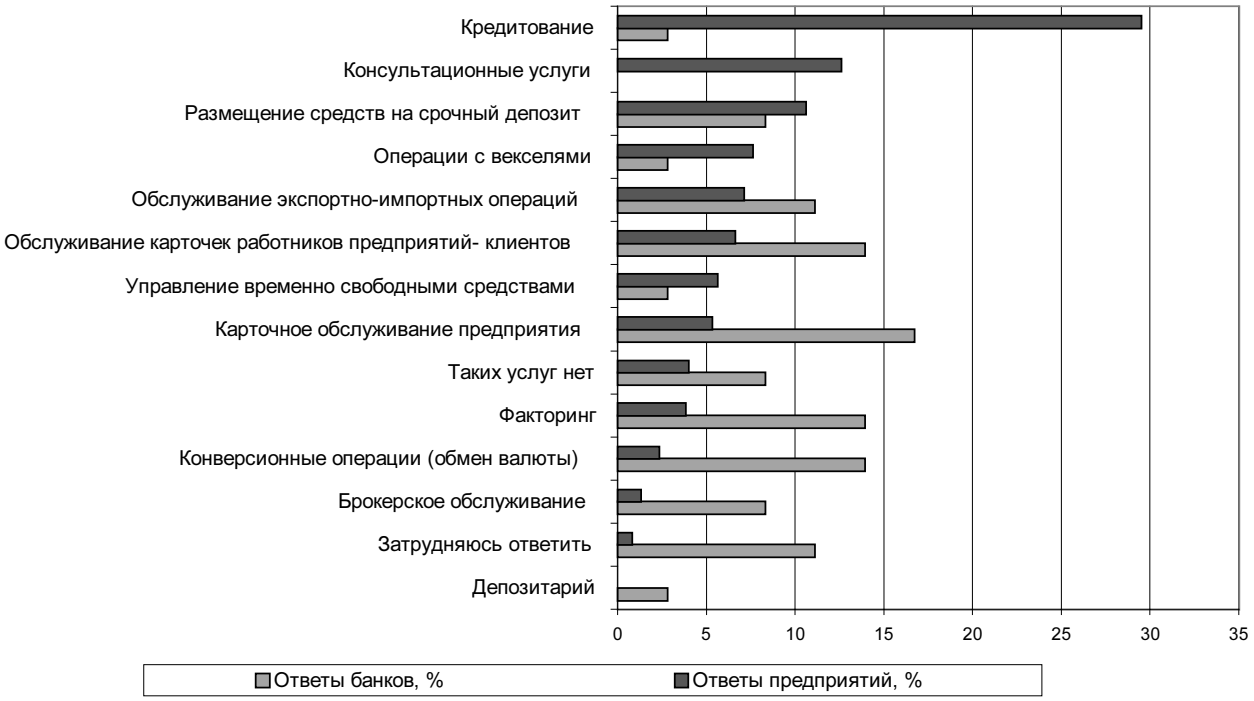
Одна из наиболее важных проблем финансирования малого бизнеса возникает из-за различия интересов «продавцов» финансовых услуг и предпринимателей. «Продавцы» кредитов озабочены в первую очередь надежностью возврата займа по известной рыночной ставке процента. Кредиторы хотят не разделять риск, а минимизировать его. Отсюда высокое значение приобретает требование предоставления информации об обеспечении или альтернативных механизмах, таких как лизинг, при котором кредитор сохраняет права собственности. Цель предпринимателя и финансиста в этом случае противоположна, она состоит в том, чтобы предприятие выжило и давало прибыль.

Казалось бы, интересы предпринимателя должны совпадать с интересами венчурного капитала или неформальных инвесторов, участвующих в предприятии на долевой основе. Однако эта точка зрения тоже ошибочна, поскольку предприниматель обычно озабочен долгосрочными перспективами развития бизнеса, в то время как венчурный капиталист хочет быстро получить отдачу на сделанные инвестиции.

Разумеется, если рынок для продажи акций малых предприятий неразвит (что собственно и имеет место в той или иной степени везде, даже в развитых экономиках) и если отсутствует рынок для прямой продажи самих предприятий, то тогда меняется сама природа венчурного финансирования. Эти моменты часто ведут к взаимному непониманию между «продавцами» финансовых услуг и предпринимателями. Признание этого обстоятельства в Евросоюзе и США привело к повышенному вниманию, направленному на обучение «продавцов» финансовых услуг (например, банков), лучшему пониманию потребностей сектора малого бизнеса и развитию их контактов с предпринимателями.

Судить о степени взаимопонимания между российскими «продавцами» и «покупателями» можно, например, сравнивая их ответы на вопрос, какие именно финансовые услуги необходимы предприятиям (Диаграмма 19).

**Диаграмма 19 В каких услугах нуждаются предприятия, в % от числа ответивших респондентов[129]**




[129] Л.Сычева и др. Банковский кризис 1998 года.

### IV.2.2 Спрос и предложение финансовых услуг для МСП

Описанный подход создает рамки для анализа предложения и спроса финансовых услуг для малых и средних предприятий. С точки зрения спроса, необходимо оценить:

- Формы финансирования, используемые малыми и средними предприятиями различных типов и размеров;
- Ощущаемые предпринимателями ограничения в доступности различных источников финансирования;
- Выгоды и издержки различных финансовых источников;
- Барьеры, препятствующие доступу к финансированию, с точки зрения МСП;
- Способы использования предприятиями различных финансовых источников.

С точки зрения предложения, нужно проанализировать:

- Институты, предоставляющие различные формы финансирования МСП;
- Законодательную и нормативную среду, определяющую развитие финансовых рынков;
- Эффективность деятельности «продавцов» с точки зрения предоставления доступных услуг, соответствующих потребностям предприятий.

### IV.2.3 Источники финансирования МСП

За 12 месяцев, предшествовавших опросу ИСАРП-8, 50% предприятий никуда не обращались за кредитом, 30% обращались в банки, 20% – к частным лицам, по 7-8% – к другим предприятиям и в фонды поддержки предпринимательства, 4% – к органам власти. Из обращавшихся примерно половине удалось получить кредит в банке, 40% – у частных лиц, 18% – у других предприятий, 8% – в фондах поддержки предпринимательства, 3% – в органах власти (Диаграммы 20 – 23).

**Диаграмма 20 Куда МСП обращались за получением внешнего финансирования, в % от числа ответивших**

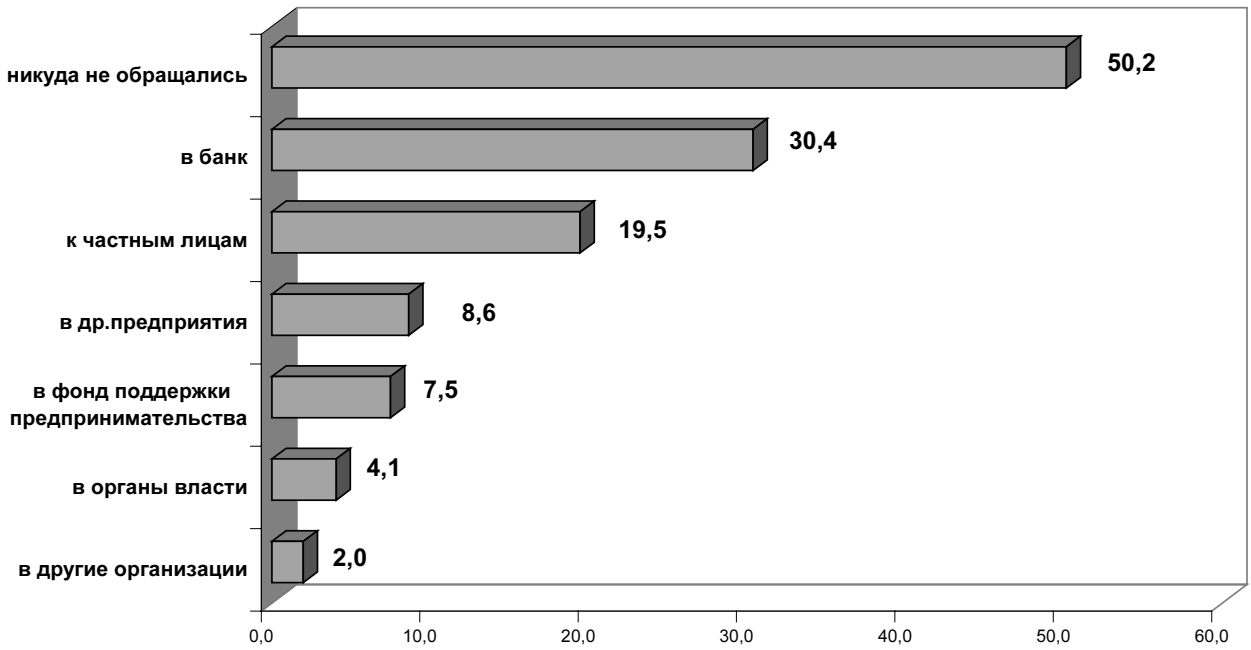
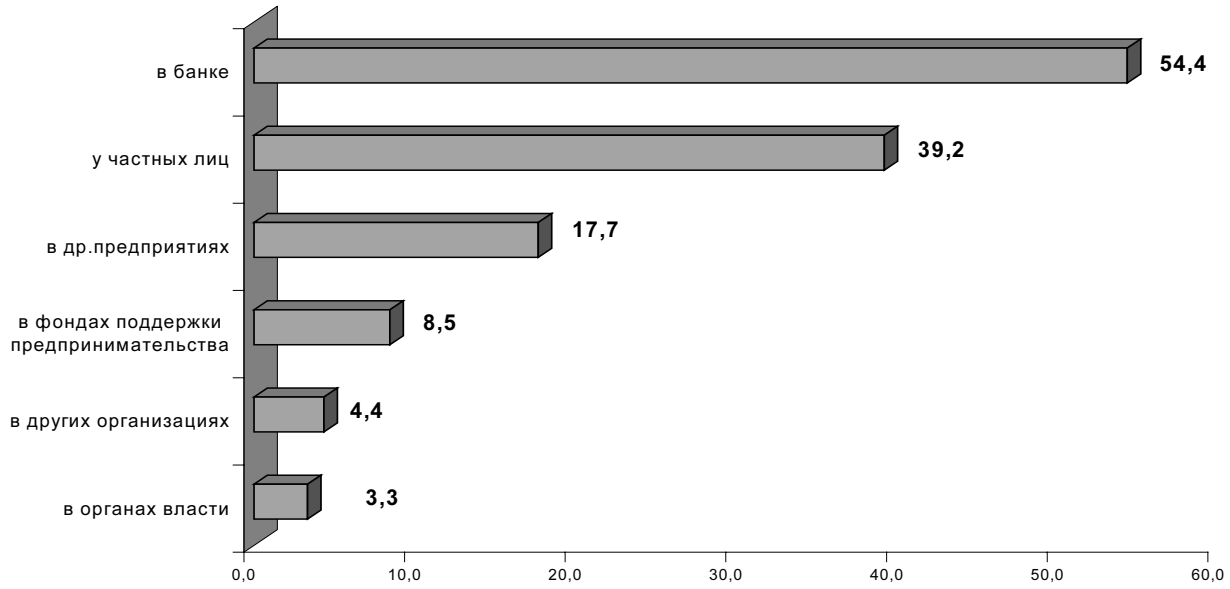
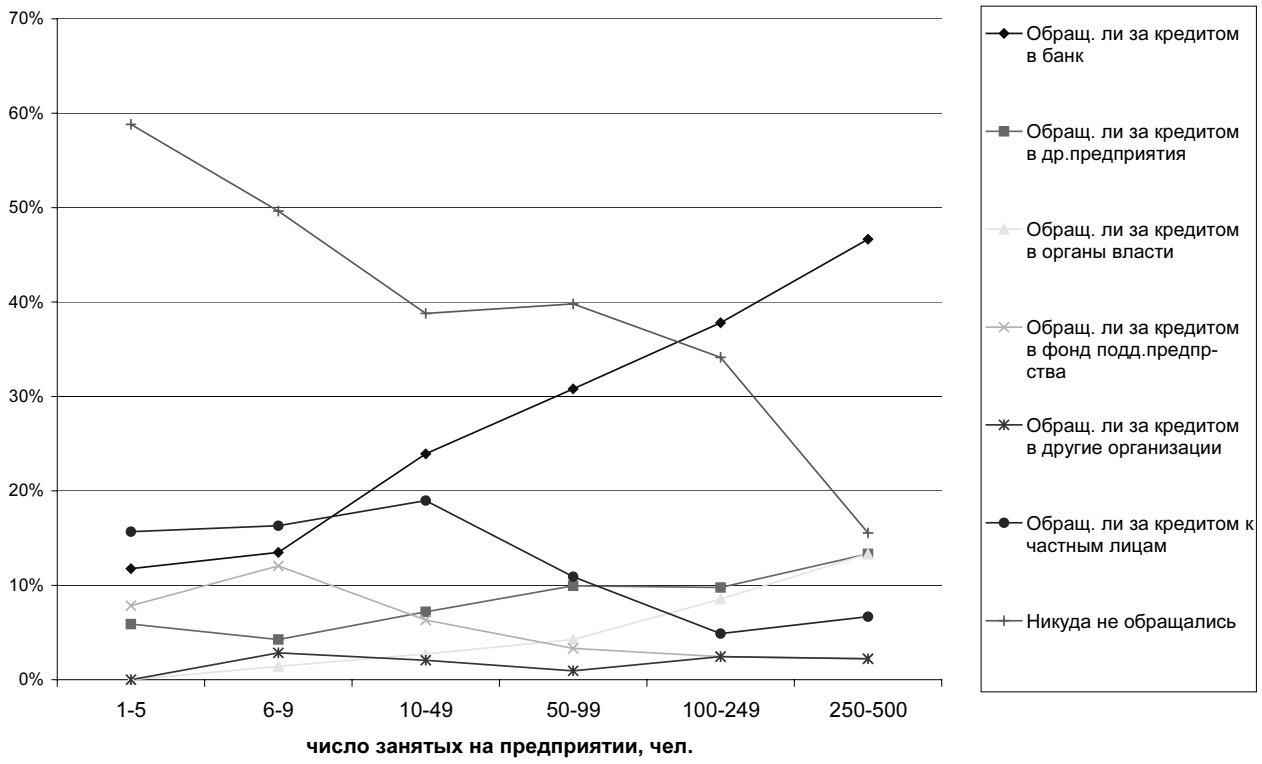


**Диаграмма 21 Где МСП получили внешнее финансирование, % от числа обратившихся за финансированием**



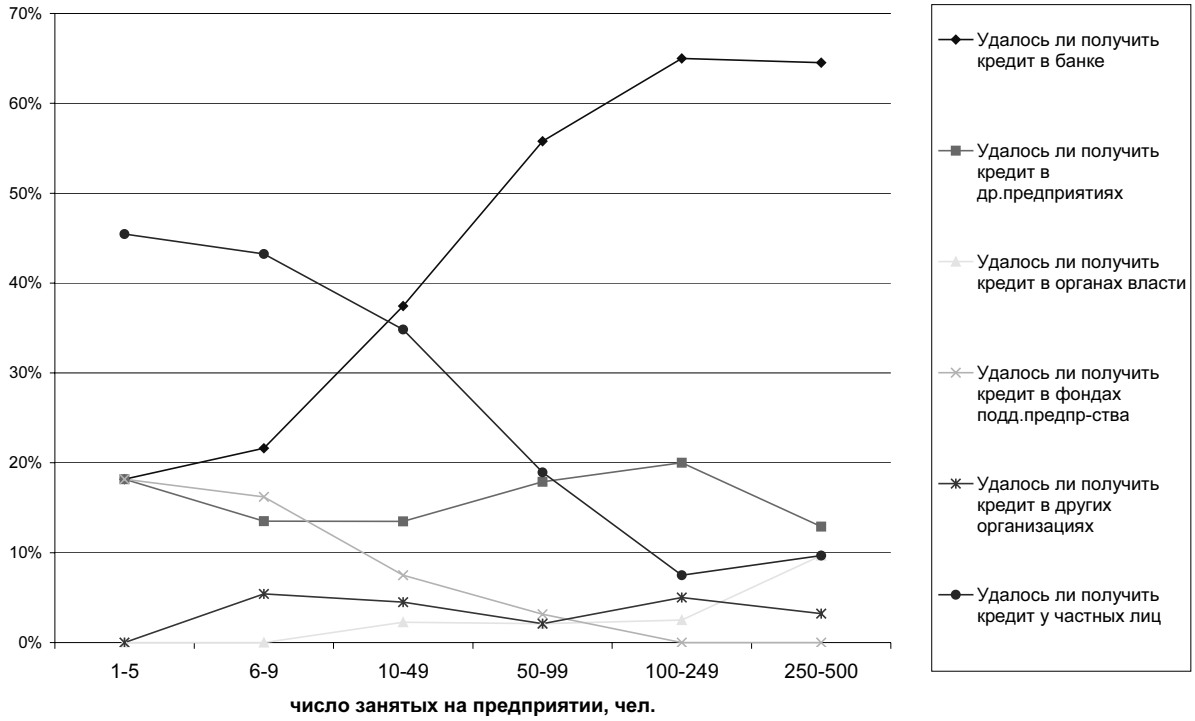

С увеличением размеров предприятий растет доля предприятий, обращавшихся за финансированием в банки, и сокращается доля тех, кто никуда не обращается.

**Диаграмма 22 Куда МСП обращались за получением внешнего финансирования, в % от числа ответивших по размерным группам**



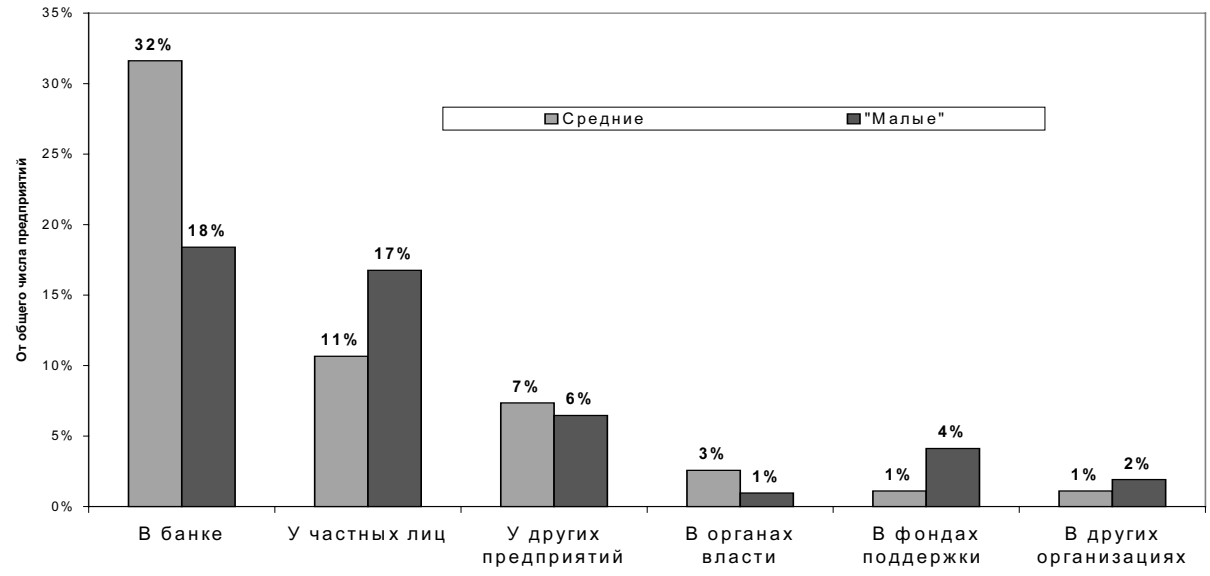

Также с увеличением размеров растет доля предприятий, получивших финансирование в банках, и падает доля предприятий, получивших средства от частных лиц.

**Диаграмма 23 Где МСП получили внешнее финансирование, % от числа обратившихся за финансированием по размерным группам**



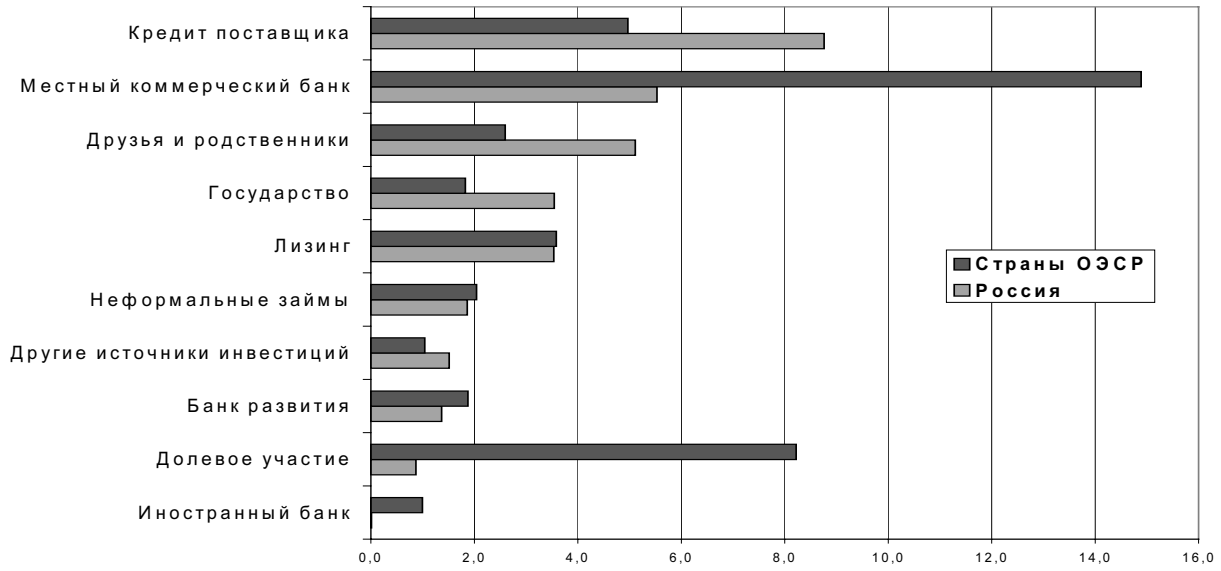

Сравнивая структуру источников финансирования малых и средних предприятий (Диаграмма 24), видим, что процент получивших финансирование в банках (из числа обратившихся) в 1,7 раза больше для средних предприятий, чем для малых. Картина финансирования их средствами частных лиц обратная: малые предприятия получают от физических лиц средства в 1,5 раза чаще.

**Диаграмма 24 Сравнительная структура источников финансирования средних и малых предприятий, % от числа обратившихся за финансированием**




Разительные отличия видны при сравнении источников финансирования российских МСП и аналогичных предприятий стран ОЭСР. Предприятия стран ОЭСР используют долевое финансирование (equity financing) и услуги местных банков намного чаще, чем их российские коллеги. Напротив, российские МСП намного чаще обращаются за финансовой поддержкой к друзьям и родственникам и используют коммерческий кредит поставщиков (Диаграмма 25).

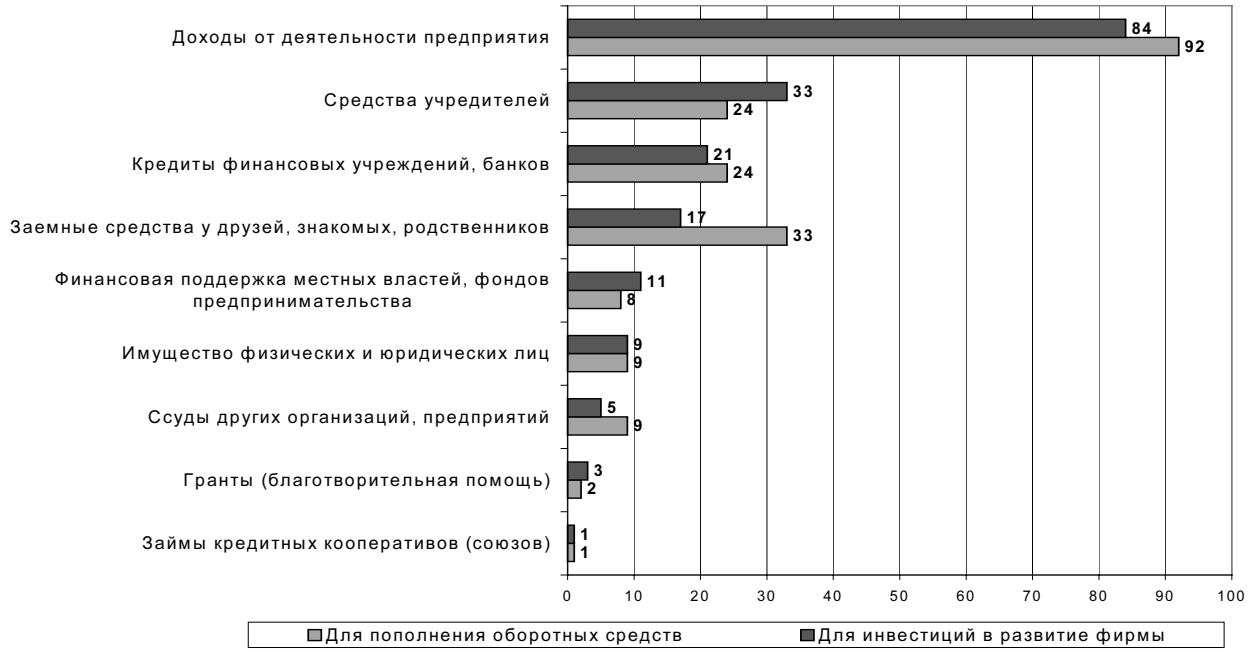
**Диаграмма 25 Сравнение источников финансирования МСП России и ОЭСР[130]**




*Структура финансирования российских МСП*

Сравнительную частоту использования различных возможных источников внешнего финансирования МП можно проиллюстрировать на основе данных опроса в 3 регионах[131] (Диаграмма 26).

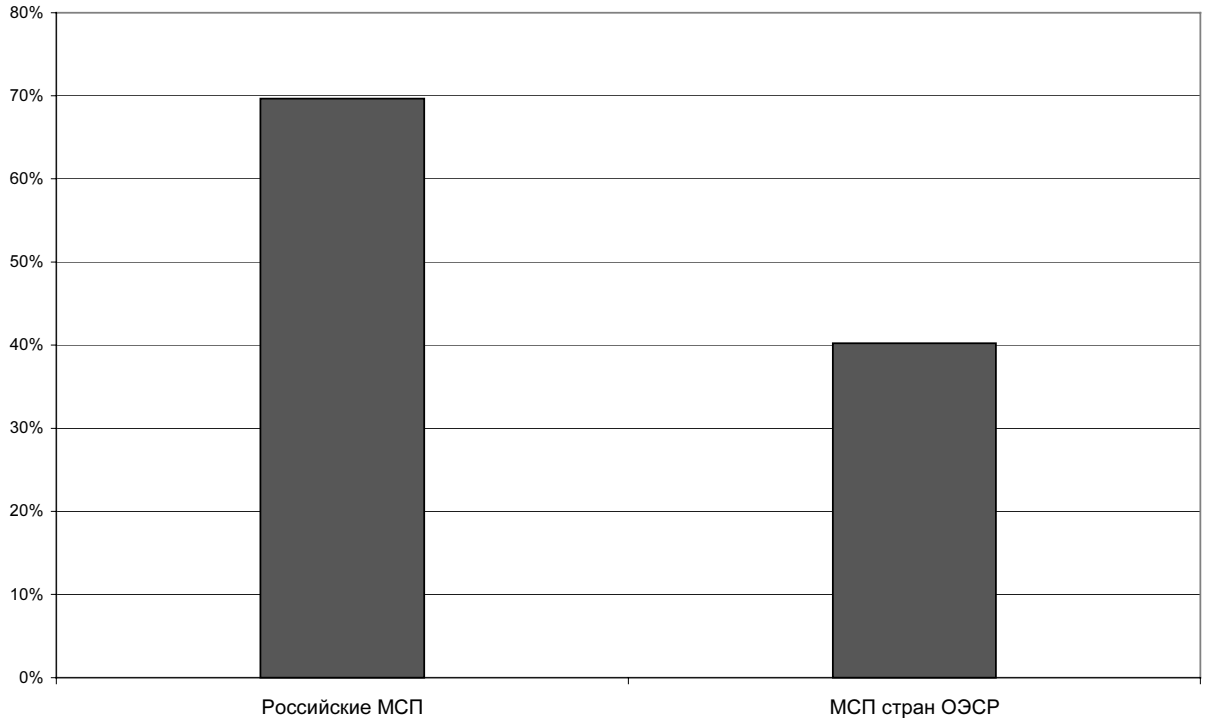
**Диаграмма 26 Источники финансирования пополнения оборотных средств и инвестиций, в % от ответивших**




Доходы от деятельности предприятий важны для МСП как в России, так и в странах ОЭСР. Но для российских предприятий этот источник значительней. Разница в степени, в которой они зависят от внутренних источников, частично может быть объяснена бульшей доступностью в странах ОЭСР других источников, а частично – разницей в условиях финансирования (Диаграмма 27).

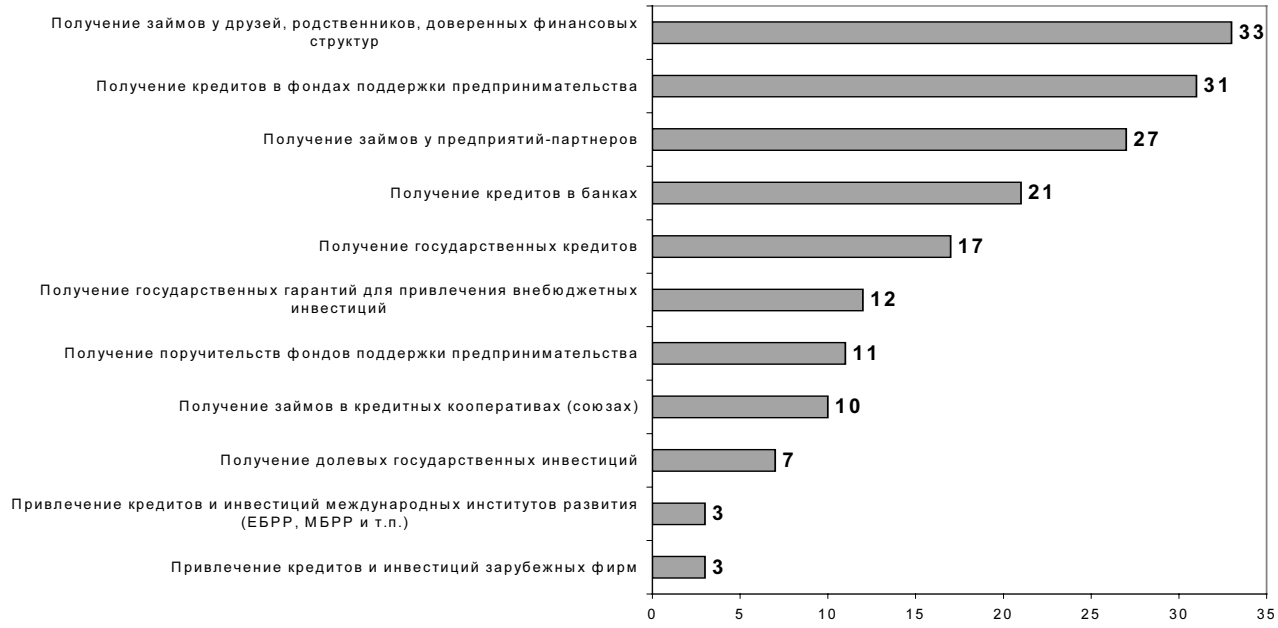
[130] World business environment survey, World Bank, 2001
[131] Опрос проведен Ресурсным центром малого предпринимательства в 2001 г.

**Диаграмма 27 Процент малых предприятий, использующих собственные средства для финансирования инвестиций**[132]




Представления предприятий о потенциально возможных направлениях привлечения средств показывает Диаграмма 28 Рис. 10. Несмотря на определенные позитивные изменения в доступе МСП к банковским кредитам, в целом для малых предприятий сохраняются жесткие ограничения на привлечение финансовых ресурсов. Большинство малых предприятий нуждаются во внешних источниках финансирования – по данным анкетирования представителей МП в трех регионах в 2001 г. 74% респондентов указали на необходимость привлечения внешних финансовых ресурсов, однако при этом 44% опрошенных отметили невозможность привлечь внешние финансовые ресурсы.

**Диаграмма 28 Потенциальные источники внешнего финансирования, в % от числа ответивших**[133]




[132] World business environment survey, World Bank, 2001.
[133] По данным опроса Ресурсного центра в трех регионах в 2001 г.

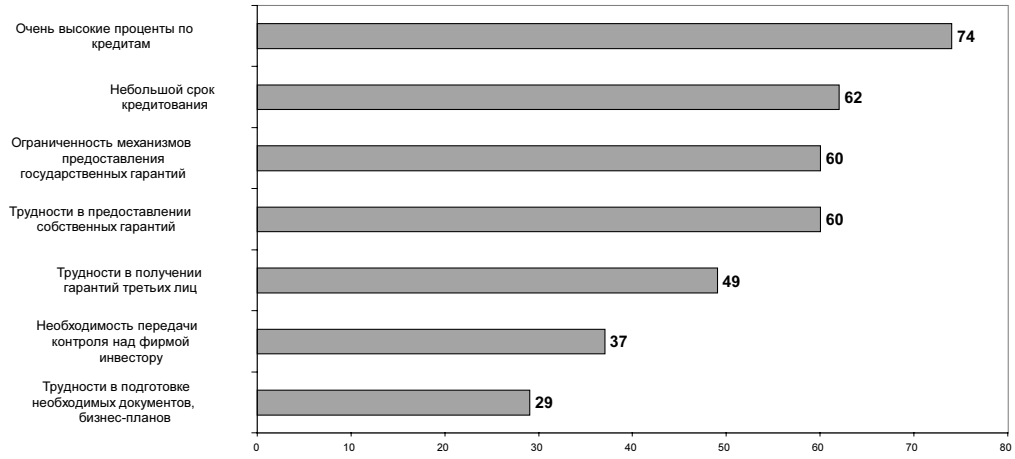
В дополнение к приведенным выше данным отметим следующие изменения в финансировании МСП в период после кризиса 1998 года.

- Средства собственников в относительно большей степени стали использоваться для инвестиций, нежели для решения текущих проблем бизнеса – пополнения оборотного капитала.
- Финансовый кризис 1998 г. привел к резкому ограничению возможностей малых предприятий по получению банковских кредитов. Однако к 2001 г. ситуация с доступом МСП к банковскому кредитованию существенно улучшилась. Если в 1996 году в ходе опроса руководителей малых предприятий в Москве[134] на кредиты банков в качестве основных источников указало примерно 10-15% респондентов, то в 1999 г. – лишь 5% малых предприятий рассчитывали на банковские кредиты. В 2001 г. по данным обследования Ресурсного центра в трех регионах на банковские кредиты в качестве основного источника финансовых ресурсов указали уже 20-25% респондентов, причем по значимости этот источник вышел на 1-2 место среди внешних источников финансирования.
- Наблюдается тенденция к усилению «профильности» таких форм заимствования как банковский и партнерский кредит: банковский кредит больше используется для решения стратегических задач развития бизнеса, а партнерский кредит – на обеспечение текущей деятельности малых предприятий.
- Необходимо отметить «расщепление» партнерского кредита на кредит физических лиц и кредит юридических лиц. Если первая форма партнерского кредита остается в числе основных способов привлечения средств в МСП, особенно для пополнения капитала, то роль второй формы стала малозначимой (вероятно, вследствие того, что ее потенциал определяется финансовыми возможностями определенного сектора малого бизнеса, а межсекторальный перелив капитала ограничен).

Если в 1999 г. (по данным анкетирования малых предприятий в г. Москве[135]) руководители малых предприятий больше всего надежд связывали с получением кредитов в фондах поддержки предпринимательства, банковских, государственных и партнерских кредитов (причем на первом месте со значительным отрывом от прочих направлений шли кредиты фондов поддержки предпринимательства), то к 2001 г. они уже в значительно меньшей степени стали рассчитывать на поддержку государства, помощь предприятий-партнеров, а в большей – на свои личные связи. Соответственно, по данным анкетирования МСП в трех регионах в 2001 г., на первое место по приоритетности вышел партнерский кредит физических лиц (Диаграмма 28).

Среди факторов, ограничивающих привлечение ресурсов малыми предприятиями, в 1999 г. на первом месте с большим отрывом от прочих проблем отмечалась проблема высоких процентов по кредитам. В 2001 г. к ней по значимости «подтянулись» проблемы, связанные с небольшими сроками кредитования, трудностями в предоставлении малыми предприятиями собственных гарантий и получении государственных гарантий (Диаграмма 29).

**Диаграмма 29 Факторы, ограничивающие привлечение ресурсов МП, в % от числа ответивших**




[134] Опрос Ресурсного центра в Москве руководителей МП в 1999 г.
[135] Опрос Ресурсного центра в Москве руководителей МП в 1999 г.

*Банковский кредит*

По мнению предпринимателей, прежде всего затрудняют получение кредита очень высокие проценты (28,7% ответивших), нереальные требования по поводу залога и гарантий возврата кредита (28,7%), длительность процедуры принятия решений, трудности, связанные с оформлением соответствующих документов (26,7%).

Мнения предпринимателей об относительном значении факторов, помогающих или ограничивающих возможности предприятий получить банковский кредит, показывают, соответственно, Диаграмма 30 и Диаграмма 31.

**Диаграмма 30 Факторы, ограничивающие возможность получения банковского кредита, в % от числа ответивших[136]**

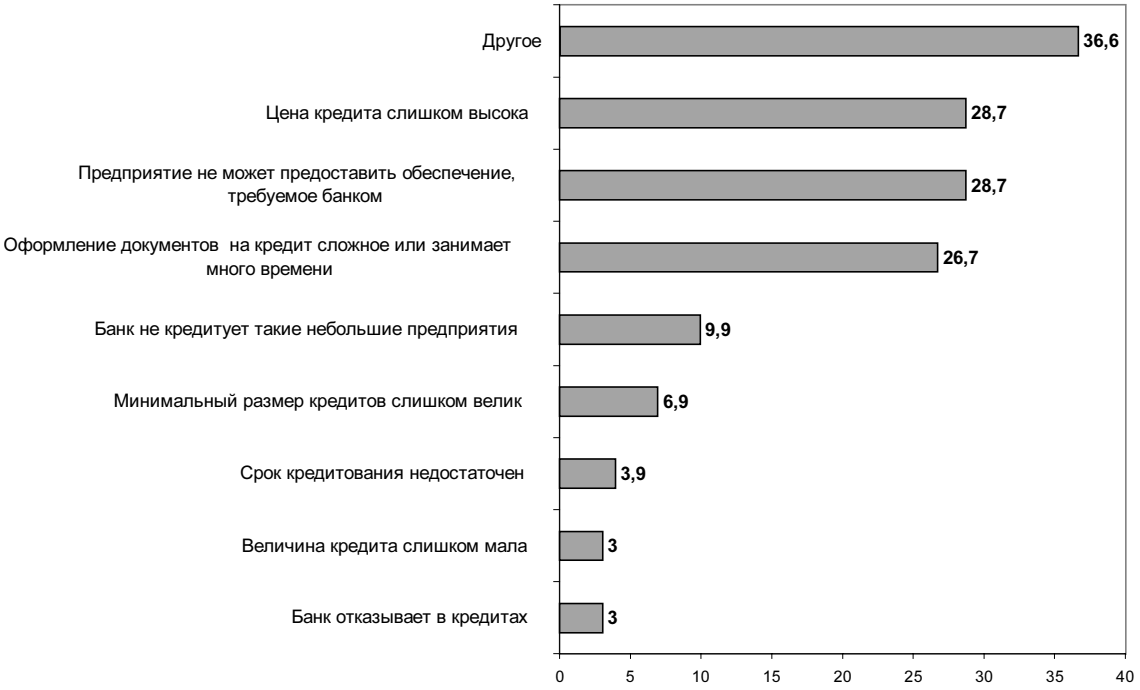
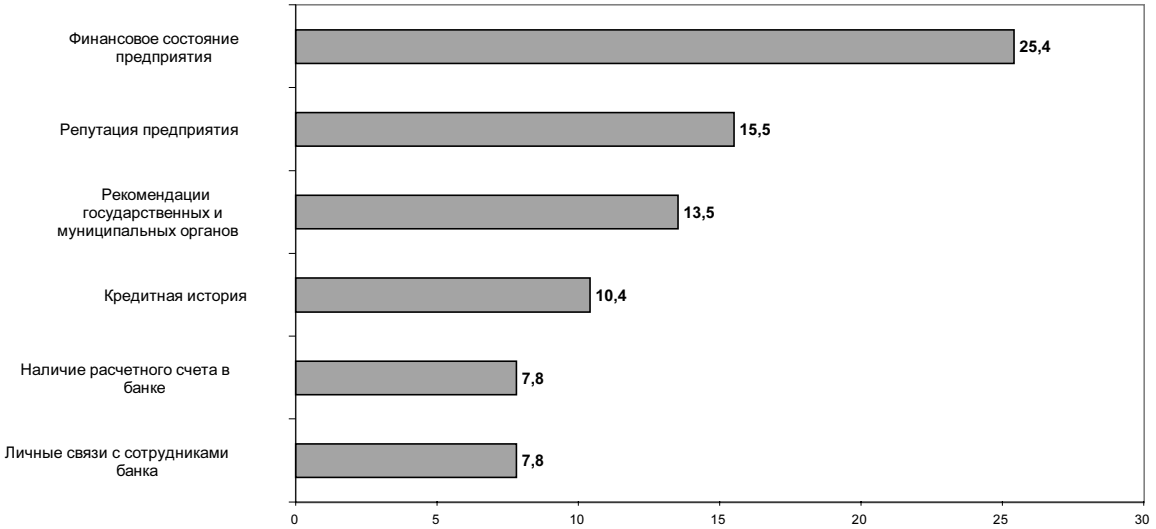



**Диаграмма 31 Наиболее веские основания для получения кредита с точки зрения предпринимателей, в % от числа ответивших[137]**




Предприниматели считают, что банки принимают решение о кредитовании предприятия в первую очередь исходя из его финансового положения, а также с учетом его репутации, рекомендаций вла-

[136] Изучение состояния и перспектив развития сферы банковских финансовых услуг малому бизнесу», Рабочий центр экономических реформ – Либеральная альтернатива, 2002.
[137] Там же.

стей и кредитной истории. Личные связи с сотрудниками банка, вопреки имеющимся представлениям, являются лишь шестым по значению фактором.

К сожалению, самой распространенной сдерживающей причиной оказалось «другое» (Диаграмма 30), что свидетельствует о необходимости дополнительных исследований. Представляется, что в категорию «другое» в данном случае попали, в частности, такие факторы, как отсутствие у малых предприятий достаточно длительной кредитной истории и имеющиеся у банков представления о повышенных рисках кредитования малого бизнеса. Кроме того, банковский сектор в целом в большей мере ориентирован на обслуживание крупных предприятий, что существенно повышает издержки кредитования малых предприятий и приводит к повышению ставок по кредитам. С другой стороны, МСП присуща специфическая структура активов, в которой доля недвижимости, которая могла бы служить залогом возврата кредита, недостаточна. Ограниченные возможности по привлечению долгосрочных кредитов в банках обусловлены, в том числе, тем, что действующая система льгот для банков по долгосрочному кредитованию в значительной мере оторвана от реальности и потому не может быть значимой мотивацией для них к расширению инвестиций.

Наличие обеспечения является необходимым условием выдачи кредита. В виде обеспечения кредита банк чаще всего соглашается принять товарно-материальные запасы и ценности (31,2% общего числа полученных ответов) или недвижимость, включая незавершенное строительство, здания, основные фонды (23,8%). Лишь в 6 – 11% случаев в качестве обеспечения принимаются остаток средств на расчетном счете, готовая продукция, гарантии другой фирмы или другого банка, ценные бумаги[138].

По итогам опроса[139], с точки зрения банков стоимость кредитования в валюте колебалась в 2001 г. вокруг 15%, в рублях ставки в основном варьировали в пределах 25-28%. Оценки предприятий оказались выше, 30-50% в рублях.

Одна из существенных проблем развития МСП состоит в «узости» информации о возможных источниках привлечения средств. Поэтому важным направлением государственной поддержки представляется организация информирования МСП о максимально широком спектре предлагаемых условий заимствования финансовых ресурсов.

### *Партнерский кредит*

В принципе, наиболее значимые преимущества, которые приобретают предприятия в случае привлечения партнерского кредита – более длительные сроки, на которые можно получить кредит, меньшие процентные ставки по сравнению с банковским кредитом, и высокая оперативность в получении такого рода кредитов.

Это определяется следующими факторами. Во-первых, предприятие-партнер, предоставляющее кредит, значительно лучше банка представляет производственные риски, более информировано о реальном финансовом положении партнера. Во-вторых, оно, по сравнению с банком, обладает дополнительными рычагами воздействия на заемщика благодаря наличию хозяйственных связей. Наличие таких связей между заемщиком и кредитором, с одной стороны, создает основу для погашения кредита в неденежной форме, а с другой стороны, позволяет увеличить «горизонт кредитования». Вышесказанное может быть отнесено и к займам друзей, родственников с небольшим уточнением, связанным с иным характером – личностным – наличие дополнительных рычагов воздействия на заемщика. В-третьих, партнерский кредит, особенно в виде займов друзей и родственников, может предоставляться без оформления каких-либо документов, что существенно снижает уровень налогообложения данной формы кредитования по сравнению с банковским кредитованием. В-четвертых, партнерский кредит в форме займов предприятий-партнеров носит, зачастую, взаимный характер: в зависимости от ситуации одно и то же предприятие выступает то кредитором, то заемщиком.

Возможности по привлечению партнерского кредита в известной мере связаны с типом контроля за предприятием. В случае фирм, контролируемых внешними собственниками, данные возможности объективно несколько шире по сравнению с предприятиями, контроль которых осуществляется директором. Это происходит потому, что внешний собственник более часто управляет несколькими

[138] Там же.
[139] Там же.

фирмами, что обеспечивает необходимую основу для оперативной «переброски» ресурсов между предприятиями в рамках собственного бизнеса.

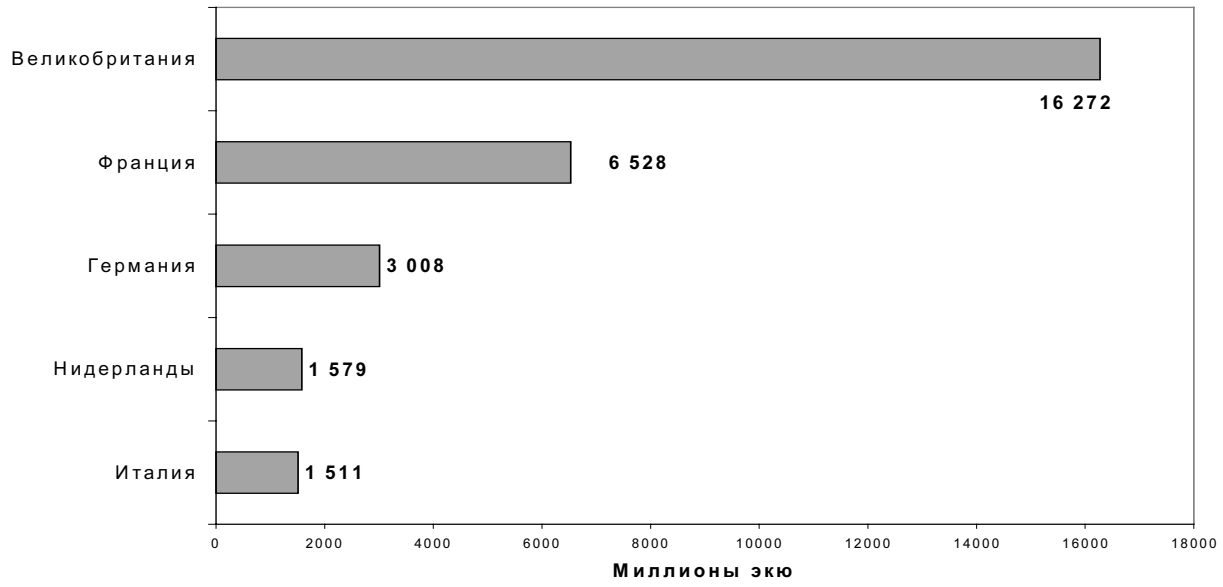
Основными недостатками частного кредитования представляется его неформальный характер, отсутствие обязательств со стороны «кредитора» по предоставлению в определенные сроки траншей, необходимость во многих случаях выплачивать неофициальные «проценты». В результате, несмотря на то, что партнерский кредит значительную часть респондентов привлекает более длительными сроками, на которые его можно получить, он не может в полной мере рассматриваться как полноценный источник для финансирования инвестиционных проектов. Это происходит ввиду того, что если он и оформляется – то как заем, а в этом случае с момента передачи заимодавцем денег (вещей) на него не могут быть возложены какие либо дополнительные обязанности, что, как правило, необходимо для реализации долгосрочного инвестиционного проекта.

С одной стороны, значительный удельный вес физических лиц в структуре заемных средств характеризует этот вид внешнего финансирования как самый доступный для малого предприятия способ покрытия дефицита оборотных средств. С другой стороны, как показали результаты опроса ИСАРП, механизм кредитования предприятия физическими лицами позволяет часть теневого денежного оборота вовлекать в легальный оборот путем оформления займа у физического лица, чаще всего работника или акционера. Эта операция, с одной стороны, свободна от налогообложения, а с другой, позволяет без ограничений (в пределах суммы займа) и в любые сроки снять наличные средства с расчетного счета и вернуть их обратно в теневой оборот.

*Средства новых компаньонов*

В странах с развитой рыночной экономикой венчурный капитал и так называемый неформальный венчурный капитал (business angels) играет огромную роль. Суммарные масштабы венчурных фондов, например, в странах ЕС достигают миллиардов экю (Диаграмма 32).

**Диаграмма 32 Объемы венчурного финансирования**[140]



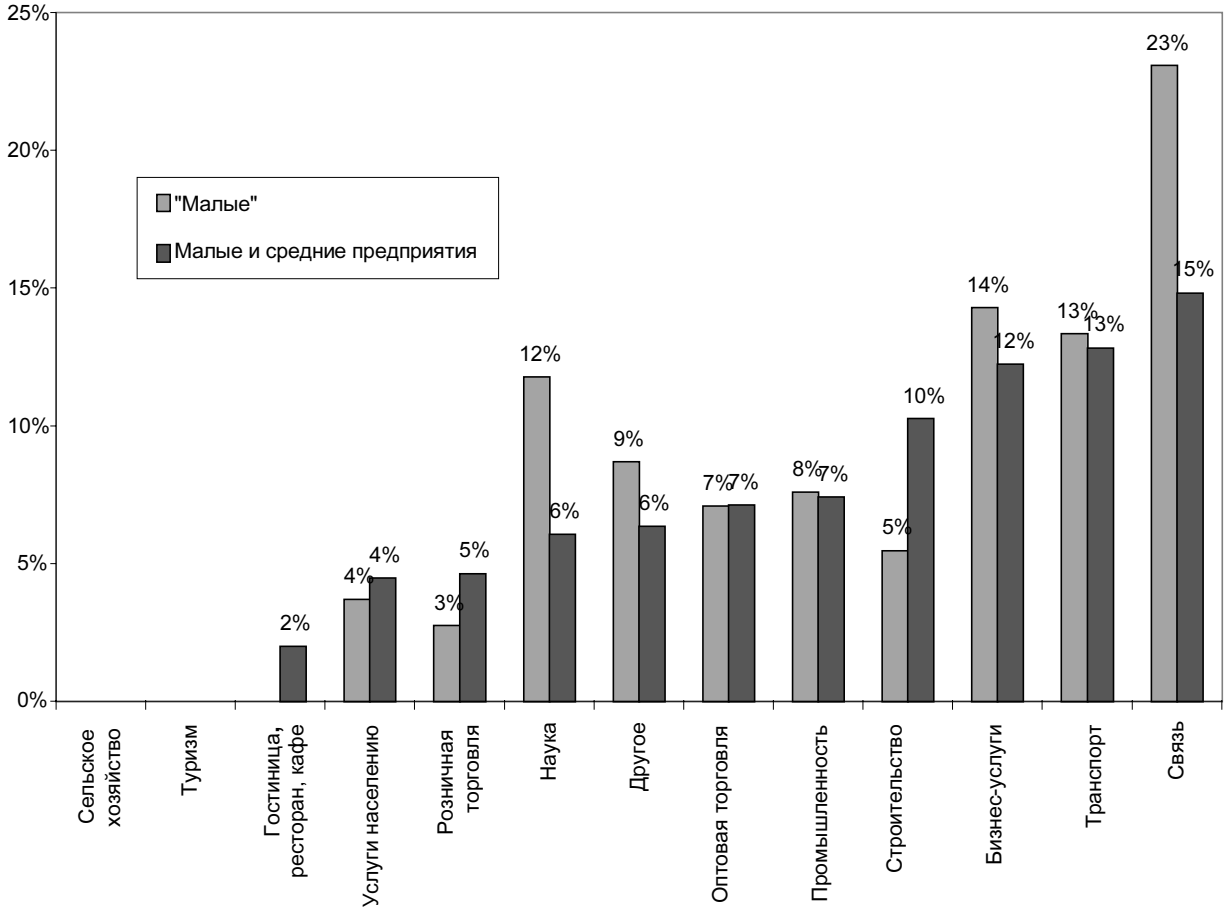

В теории венчурный капитал должен быть ориентирован на большую ожидаемую прибыльность вложений в сочетании с высокими рисками. В то же время в российских условиях подобные инвестиции имеют иную по сравнению с зарубежной практикой направленность, о чем говорит их минимальная распространенность среди научно-производственных фирм – традиционной области приложения венчурного капитала. Существенным сдерживающим фактором представляется «закрытость» малых предприятий для новых участников бизнеса, причем это в большей мере присуще предприятиям с инсайдерским типом контроля. В дополнение к этому доходы собственников бизнеса в минимальной мере определяются и извлекаются путем выплаты дивидендов, высок уровень теневого оборота, инвестиции в капитал малых предприятий могут быть привлекательны только в случае перехода полного контроля над предприятием к новым компаньонам, что в случае благопо-

[140] The European Observatory for SMEs, 1993.

лучного, динамично развивающегося бизнеса, естественно, не встретит поддержки со стороны его первоначальных учредителей.

Несмотря на это, в исследовании ИСАРП была отмечена готовность расширения действующего бизнеса за счет новых участников, что можно рассматривать как новый и прогрессивный момент. Исключение составляют сельскохозяйственные предприятия (что связано с особенностями территориального размещения этих предприятий, менталитета, привлекательности бизнеса) и, как ни странно, туризм (Диаграмма 33).

**Диаграмма 33 Доля МСП, использующих привлечение средств новых партнеров для финансирования развития, % ответивших по отраслям**




*Займы кредитных кооперативов (союзов)*

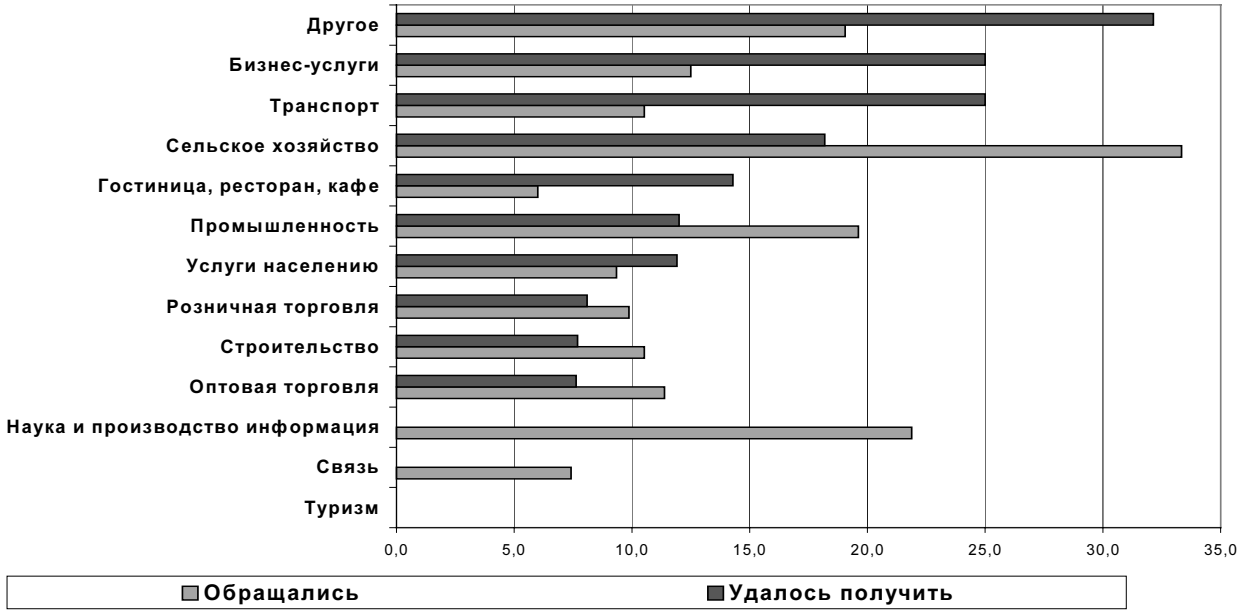
По экспертным оценкам, в России имеется сегодня около 400 кредитных кооперативов (союзов), многие из которых успешно работают. В целом все же сектор кредитных кооперативов находится только в стадии становления. На сегодня проблемой остается недостаточность законодательного регулирования деятельности кредитных кооперативов.

*Фонды поддержки предпринимательства и органы власти*

По данным ИСАРП[141], наибольшее количество обращений к фондам поддержки предпринимательства и органам власти поступило из сферы реального производства, а обрели поддержку в основном предприятия гостиничного бизнеса и сферы бизнес-услуг. (Диаграмма 34).

[141] ИСАРП-8.

**Диаграмма 34 Доля обращавшихся и получивших финансирование в органах власти или фондах поддержки малого предпринимательства, в % от ответивших**

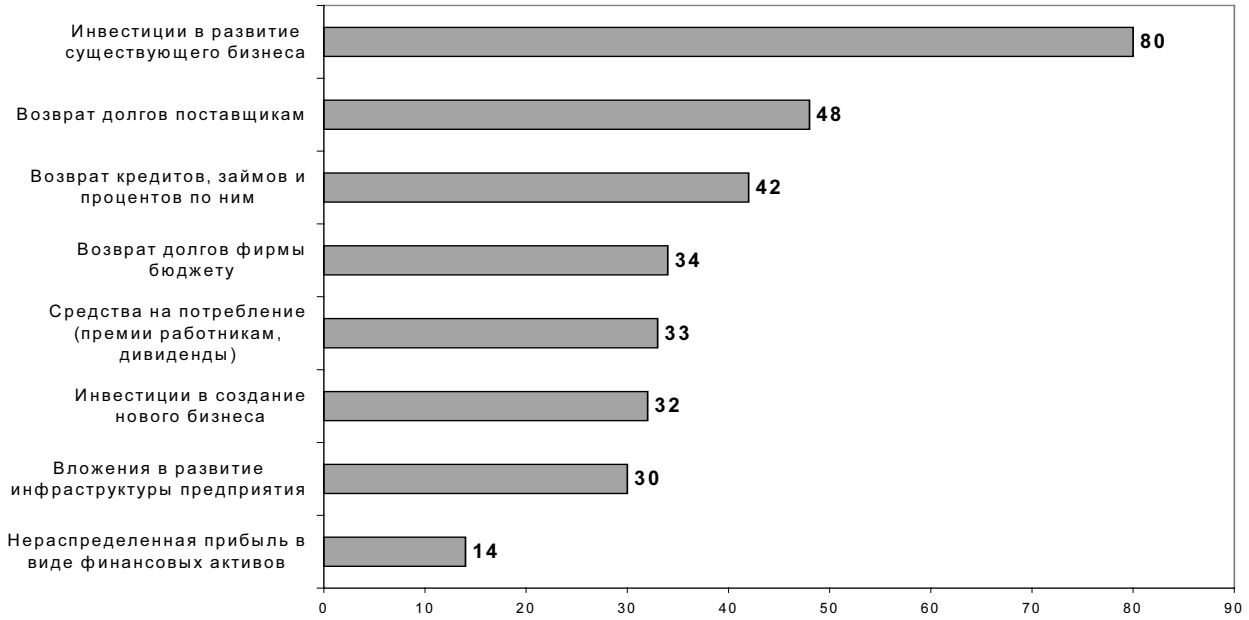



## IV.2.4 Направления инвестирования МСП

По данным анкетирования Ресурсного центра в 2001 г. в трех регионах, обеспеченность предприятия оборудованием положительно оценило 47% респондентов, а помещениями – 50% опрошенных. Наиболее остро проблема помещения и оборудования стоит перед новыми предприятиями.

В качестве основного направления использования прибыли 80% респондентов указали на инвестиции в развитие существующего бизнеса (Диаграмма 35). Кроме того, около 30% респондентов отметили как одно из приоритетных направлений использования прибыли вложение в развитие инфраструктуры предприятия, что свидетельствует о динамичном росте масштабов бизнеса значительной части малых предприятий.

**Диаграмма 35 Направления использования прибыли, в % от числа ответивших**



По данным опросов руководителей малых предприятий, в 2000-2001 гг. в «четверку» наиболее приоритетных направлений инвестирования средств вошли покупка оборудования, его ремонт и модернизация, ремонт помещений, покупка транспорта (Таблица 3).

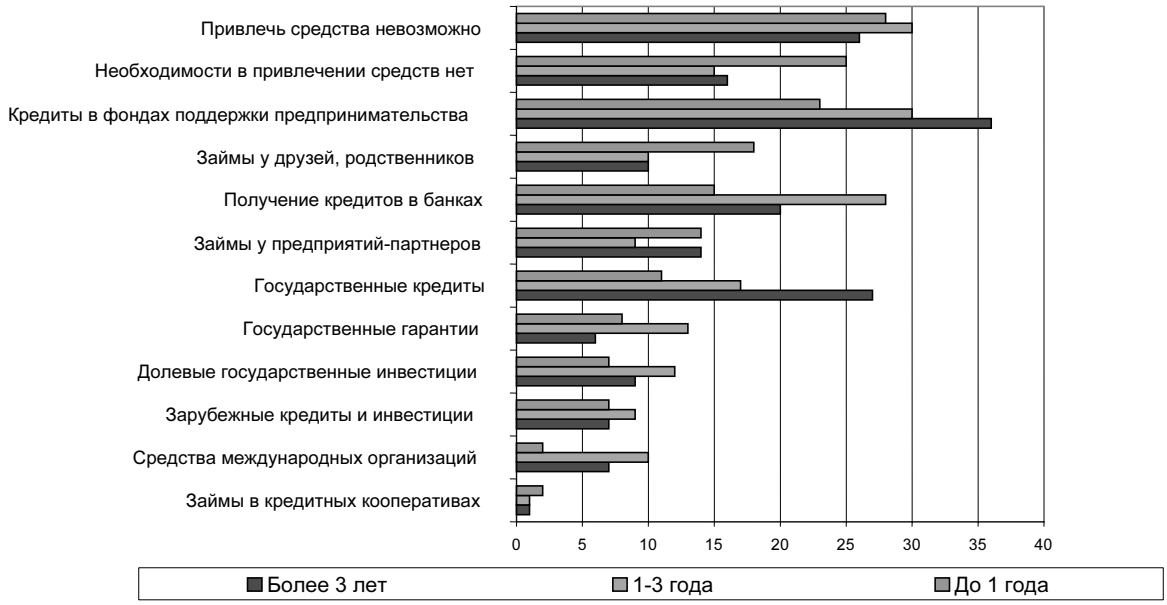
**Таблица 3 Приоритетные направления вложения средств**

| *Основные направления вложения средств* | *Место по средней оценке* |
|---|---|
| Покупка оборудования | 1 |
| Ремонт, модернизация оборудования | 2 |
| Ремонт помещений | 3 |
| Покупка транспорта | 4 |
| Обучение персонала | 5 |
| Приобретение помещений, зданий | 6 |
| Внедрение новых технологий | 7 |
| Приобретение сооружений | 8 |
| Проведение научных исследований и разработок | 9 |
| Вложение средств в другие предприятия | 10 |
| Приобретение земельных участков | 11 |

## IV.2.5 Финансовые проблемы фирм в зависимости от этапа их развития

Информация, полученная в результате исследования Ресурсного центра в трех регионах в 2001 г., позволяет проследить зависимость характера финансовых проблем предприятия от стадии его жизненного цикла (Диаграмма 36 и Таблица 22 Приложения к данной главе).

**Диаграмма 36 Приоритетность различных направлений привлечения финансовых средств в зависимости от длительности существования малых предприятий, в % от числа ответивших**



*Создание предприятия*

На сегодняшний момент большинство МП создаются с «нуля». По данным анкетного опроса 2001 г. в трех регионах, удельный вес этих предприятий составил 65,6%. Доля предприятий, образованных путем выделения из других хозяйствующих субъектов и в ходе приватизации зафиксирован на уровне 45%.

На этапе создания предприятия возможности предоставления обеспечения по привлекаемым ресурсам – минимальны, поэтому ограничения на внешнее финансирование – наиболее жесткие.

Стартовый капитал новых малых предприятий в большинстве случаев формируется из средств учредителей и их знакомых, родственников. По данным анкетирования представителей МСП в трех регионах, две трети опрашиваемых в первую очередь рассчитывали только на себя и использовали прежде всего свои личные сбережения, значительная часть (около трети) привлекала средства знакомых, компаньонов и родственников либо средства пайщиков или акционеров, в зависимости от организационно-правовой формы предприятия. Фактически это все можно назвать внутренними источниками. Лишь около 14% респондентов отметили, что при создании предприятия использовались банковские займы.

*Развитие предприятия*

Для «молодых» предприятий менее существенна проблема высоких налогов – они пользуются определенными льготами, но более значима проблема высокой конкуренции вследствие входа на новые рынки. Малый бизнес достаточно эффективно использует преимущества начальной стадии своего существования (ориентированность на платежеспособный спрос, наличие льгот, достаточно новое оборудование и технологии). В начальной стадии своей деятельности большинство руководителей полагают, что либо финансовые средства не нужны, либо их привлечь невозможно. Это заметно ограничивает перечень активно применяемых технологий привлечения финансовых ресурсов на этапе формирования бизнеса, при этом наибольшую распространенность среди них приобретает получение кредитов в фондах поддержки, займов у друзей, родственников, знакомых и предприятий-партнеров.

По мере «взросления» предприятия начинают испытывать все возрастающее давление недостатка финансовых ресурсов для инвестиций, осуществления перепрофилирования или диверсификации своей деятельности в соответствии с изменяющейся конъюнктурой рынка. Для «повзрослевших» фирм обостряется проблема роста издержек, устаревания имеющегося оборудования и технологий. В ходе «старения» предприятий для них все более значимой становится проблема излишка ресурсов – оборудования, кадров и даже помещений. По прошествии 7-8 лет заметно усиливается несбалансированность предприятий в обеспечении оборудованием, заметно возрастает как дефицит, так и избыток данного вида ресурсов. Дефицит помещений постепенно уменьшается по мере развития предприятий, но весьма медленно. В то же время это единственный вид ресурсов, обеспеченность которым предприятий по мере их эволюции становится все более соответствующим норме.

В результате уже после 2-4 лет с момента создания заметно усиливается потребность малых предприятий в осуществлении инвестиций с целью сохранения конкурентоспособности бизнеса. Это обуславливает обострение проблемы дефицита финансовых средств для развития по мере «старения» фирм.

«Взросление» фирм сочетается с формированием таких преимуществ, как известность, имидж, кредитная история, укрепление связей с партнерами, что позволяет им рассчитывать на более масштабное использование внешних источников финансирования (Таблица 22 Приложения к данной главе). С увеличением возраста фирмы наблюдается расширение масштабов использования банковского кредита и привлечения средств новых компаньонов. Сдвиг в сторону технологий привлечения бюджетных ресурсов по мере старения фирм определяется, с одной стороны, существующим «вакуумом» в плане привлечения внебюджетных инвестиций, а с другой стороны, усиливающимися потребностями в осуществлении инвестиционной деятельности, при этом из-за нестабильности внешних условий относительно сложные схемы (предоставление гарантий, долевые инвестиции) оказываются неспособными эффективно восполнить разрыв между потребностями и предложением финансовых ресурсов. Кроме того, не следует исключать из рассмотрения и фактор налаживания личных контактов и связей в структурах поддержки МБ по мере старения «малых» предприятий, улучшения информированности о существующих возможностях по получению различных форм государственной поддержки.

При «старении» предприятий для них приобретает особую актуальность решение задачи закрепления на существующем рынке, стимулирования сбыта продукции (услуг), снижения издержек по сравнению с конкурентами, а это требует, в свою очередь, перехода на качественно новый уровень управления финансами. Поэтому «взросление» фирмы обуславливает активизацию процессов подготовки новаций в управлении финансами. Однако существует множество факторов (прежде всего, неразвитость необходимой инфраструктуры), препятствующих эффективному использованию различных финансовых технологий, что ограничивает возможности малых предприятий по компенсации потерь вследствие постепенной утраты преимуществ, присущих «новому» бизнесу. Отметим, что система основных связей, обеспечивающих устойчивое положение МБ, практически инвариантна к «возрасту» предприятий. Это свидетельствует о низких темпах процессов формирования рыночных преимуществ от длительного существования для МБ: репутация продукции (услуг) пока не вытеснила потребности в обеспечении связей с потребителями, имидж фирмы не «затенил» значимости связей с поставщиками, практика работы с банками не снижает необходимости связей в банковской сфере.

## Приложение к главе Финансы МСП

### Таблица 1 Формирование финансового результата МП в 2000 г., млн. рублей и % к валовой прибыли[142]

| | Сумма, млн. рублей | | Валовая прибыль | | Себестоимость | Прибыль (убыток) от продаж | | Коммерческие и управленческие расходы | Прибыль (убыток) до налогообложения | | Сальдо операционных расходов и доходов | | Сальдо внереализационных расходов и доходов | Прибыль (убыток) от обычной деятельности | | Налог на прибыль и аналогичные платежи | Чистая прибыль | | Сальдо чрезвычайных расходов и доходов |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Выручка (нетто) | 5 142 967 (1268%) | = | 405 412 | + | 4 737 554 | | | | | | | | | | | | | | |
| Валовая прибыль | 405 412 (100%) | включая | | | | 154881 | + | 192608 | | | | | | | | | | | |
| Прибыль (убыток) от продаж | 154 881 (38,2%) | = | | | | | | | 122963 | - | -22847 | - | -9070 | | | | | | |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 122 963 (30,3%) | = | | | | | | | | | | | | 60925 | + | 62037 | | | |
| Прибыль (убыток) от обычной деятельности | 60925 (15,0%) | = | | | | | | | | | | | | | | | 61969 | - | -1043 |
| Чистая прибыль | 61 969 (15,3%) | = | | | | | | | | | | | | | | | | | |

[142] По данным бухгалтерской отчетности.

**Таблица 2 Формирование финансового результата всех предприятий в 2000 г., млн. рублей и % к валовой прибыли[143]**

| | Выручка (нетто) за минусом НДС, акцизов и аналогичных платежей | Валовая прибыль | Прибыль (убыток) от продаж | Прибыль (убыток) до налогообложения | Прибыль (убыток) от обычной деятельности | Чистая прибыль |
|---|---|---|---|---|---|---|
| *Сумма, млн. рублей* | 14 238 213<br>567% | 2 508 690<br>100% | 1 577 036<br>62,9% | 1 323 092<br>52,7% | 809 928<br>32,3% | 758 720<br>30,2% |
| | = | включая | = | = | = | = |
| *Валовая прибыль* | 2508690 | | | | | |
| | + | | | | | |
| *Себестоимость* | 11729522 | | | | | |
| *Прибыль (убыток) от продаж* | | 1577036 | | | | |
| | | + | | | | |
| *Коммерческие и управленческие расходы* | | 712109 | | | | |
| *Прибыль (убыток) до налогообложения* | | | 1323092 | | | |
| | | | - | | | |
| *Сальдо операционных расходов и доходов* | | | -147657 | | | |
| | | | - | | | |
| *Сальдо внереализационных расходов и доходов* | | | -106285 | | | |
| *Прибыль (убыток) от обычной деятельности* | | | | 809928 | | |
| | | | | + | | |
| *Налог на прибыль и аналогичные платежи* | | | | 513163 | | |
| *Чистая прибыль* | | | | | 758720 | |
| | | | | | - | |
| *Сальдо чрезвычайных расходов и доходов* | | | | | -51208 | |

[143] По данным бухгалтерской отчетности

**Таблица 3[144] Вклад МП в формирования положительного сальдированного финансового результата, %**

| *Отрасли* | *1996* | *1997* | *1998* | *1999* | *2000* |
|---|---|---|---|---|---|
| Всего | 28,9 | 21,8 | убыток и у МП и по экономике в целом | 18,0 | 10,3 |
| в том числе | | | | | |
| Промышленность | 7,1 | 7,4 | убыток и у МП и по экономике в целом | 3,6 | 2,7 |
| Сельское хозяйство | убыток и по МП и по всей экономике в целом | убыток и у МП и по экономике в целом | убыток и у МП и по экономике в целом | убыток у МП | убыток у МП |
| Транспорт | 15,8 | 1,1 | убыток у МП | убыток у МП | 9,6 |
| Связь | 11,2 | 6,2 | убыток и у МП и по экономике в целом | 4,6 | 2,5 |
| Строительство | 54,3 | 52,3 | 97,7 | 75,1 | 83,3 |
| Торговля и общественное питание | Прибыль только у МП | Прибыль только у МП | убыток и у МП и по экономике в целом | Прибыль только у МП | 81,7 |
| Оптовая торговля продукцией производственного назначения | 33,3 | 18,2 | 67,8 | 76,4 | 84,6 |
| Жилищно-коммунальное хозяйство, непроизводственные виды бытового обслуживания населения | 14, 0 | убыток по всем предприятиям и организациям, МП – прибыль | убыток по всем предприятиям и организациям, МП – прибыль | убыток по всем предприятиям и организациям, МП – прибыль | убыток по всем предприятиям и организациям, МП – прибыль |

[144] Расчет по всему кругу предприятий и организаций на базе «Россия в цифрах, 2001. Официальное издание Госкомстата»; по малым предприятиям – расчет на базе «Малое предпринимательство в России, 2001».

**Таблица 4 Удельный вес убыточных предприятий в общем числе предприятий**

| *Отрасли* | *удельный вес убыточных малых предприятий в общем числе малых предприятий, %* | | | | | *удельный вес убыточных крупных и средних предприятий в их общем числе, %* | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | *1996* | *1997* | *1998* | *1999* | *2000* | *1996* | *1997* | *1998* | *1999* | *2000* |
| Всего | 38,5 | 39,4 | 38,4 | 35,2 | 33,9 | 50,6 | 50,1 | 53,2 | 40,8 | 39,8 |
| в том числе | | | | | | | | | | |
| Промышленность | 40,8 | 41,7 | 40,6 | 37,1 | 37,3 | 43,5 | 46,9 | 48,8 | 39,1 | 39,7 |
| Сельское хозяйство | 57,6 | 59,7 | 55,4 | 52,5 | 49,0 | 76,5 | 78,1 | 84,4 | 52,7 | 50,7 |
| Транспорт | 44,6 | 45,6 | 42,3 | 40,6 | 36,8 | 54,0 | 54,0 | 53,4 | 47,9 | 44,1 |
| Связь | 35,3 | 36,6 | 36,8 | 35,5 | 33,2 | 35,0 | 29,4 | 44,3 | 28,4 | 26,1 |
| Строительство | 34,2 | 37,5 | 38,0 | 36,6 | 34,1 | 33,4 | 36,6 | 40,6 | 37,7 | 37,2 |
| Торговля и общественное питание | 40,5 | 40,0 | 38,1 | 33,8 | 32,3 | 45,9 | 43,4 | 45,3 | 32,7 | 31,4 |
| Оптовая торговля продукцией производственного назначения | 37,5 | 38,3 | 39,3 | 35,2 | 31,6 | 39,1 | 42,8 | 47,0 | 38,7 | 38,4 |
| Информационно-вычислительное обслуживание | 30,8 | 31,5 | 31,3 | 28,1 | 27,3 | 27,4 | 25,5 | 28,1 | 27,4 | 23,9 |
| Операции с недвижимым имуществом | 38,5 | 39,2 | 36,7 | 36,4 | 40,4 | 20,1 | 23,2 | 29,4 | 27,7 | 30,2 |
| Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка | 32,8 | 35,0 | 35,3 | 33,7 | 33,7 | 27,4 | 31,8 | 36,9 | 30,9 | 33,3 |
| Жилищно-коммунальное хозяйство | 23,9 | 35,5 | 21,4 | 32,9 | 34,6 | 53,8 | 50,7 | 60,1 | 61,4 | 61,1 |
| Непроизводственные виды бытового обслуживания населения | 40,4 | 39,5 | 38,3 | 33,5 | 32,3 | 42,2 | 40,3 | 39,0 | 33,3 | 31,2 |
| Здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение | 39,6 | 41,2 | 41,5 | 39,8 | 37,8 | 40,5 | 42,2 | 44,0 | 38,0 | 34,2 |
| Народное образование | 29,1 | 32,5 | 30,4 | 32,2 | 33,4 | 24,7 | 27,7 | 28,3 | 25,4 | 28,2 |
| Культура и искусство | 38,9 | 39,8 | 39,2 | 33,8 | 33,2 | 69,4 | 62,9 | 64,1 | 54,1 | 50,0 |
| Наука и научное обслуживание | 29,5 | 30,0 | 29,3 | 25,0 | 24,4 | 27,4 | 27,7 | 30,2 | 21,9 | 19,4 |
| Финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение | Нет данных | 35,7 | 41,9 | 41,5 | 38,5 | Нет данных | 35,5 | 32,5 | 31,3 | 90,1 |

**Таблица 5 Рентабельность продукции и активов по отраслям экономики[145]**

| | *Рентабельность продукции, %* | | | | | *Рентабельность активов* | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| *отрасли* | *1996* | *1997* | *1998* | *1999* | *2000* | *1996* | *1997* | *1998* | *1999* | *2000* |
| В целом по России | | | | | | | | | | |
| МП | 5,7 | 3,9 | 3,8 | 5,5 | 3,1 | 5,6 | 3,6 | -2 | 6,2 | 4,3 |
| КСП | 4,8 | 6,3 | 8,1 | 18,5 | 18,9 | 1,3 | 1,7 | -0,9 | 5 | 7,6 |
| Промышленность | | | | | | | | | | |
| МП | 6,9 | 5,7 | 4,9 | 7 | 3 | 3,7 | 3,7 | -1,9 | 5,3 | 5,4 |
| КСП | 9,2 | 9 | 12,7 | 25,5 | 24,7 | 2,2 | 2,3 | -0,2 | 8,7 | 12,9 |
| Сельское хозяйство | | | | | | | | | | |
| МП | -12,3 | -16,4 | -16,6 | 0,9 | 2,4 | -2,8 | -3,5 | -4,1 | -1,6 | -0,7 |
| КСП | -22,2 | -20,9 | -24,7 | 8,2 | 6,3 | -2 | -2,5 | -4 | 1,5 | 2 |
| Транспорт | | | | | | | | | | |
| МП | 22,3 | 2,9 | 2,1 | 7,7 | 2,7 | 7,5 | 1,6 | -19,8 | -3,8 | 15,7 |
| КСП | 2,9 | 6,8 | 10,6 | 27,3 | 17,2 | 1,4 | 2,2 | 2,6 | 4,9 | 5,2 |
| Связь | | | | | | | | | | |
| МП | 31 | 11,2 | 19,2 | 19,2 | 14,3 | 17,5 | 17,1 | -2,6 | 6,6 | 3,7 |
| КСП | 27,3 | 27,4 | 29,4 | 33,6 | 30,7 | 7,8 | 9,4 | -4,2 | 8 | 11,6 |
| Строительство | | | | | | | | | | |
| МП | 14,8 | 9 | 8 | 8,2 | 7,2 | 8,4 | 5,6 | 0,9 | 4,7 | 6,4 |
| КСП | 11,6 | 11,2 | 6,8 | 9,2 | 9,7 | 3,5 | 2,5 | 0,4 | 2,6 | 4,6 |
| Торговля и общественное питание | | | | | | | | | | |
| МП | 2,7 | 2,4 | 3 | 4,9 | 2 | 5,8 | 3 | -1,4 | 12,6 | 3,2 |
| КСП | 0,5 | 2,7 | 2,6 | 4,9 | 18,5 | 3,3 | 2,8 | -4,7 | 3 | 7,5 |
| Информационно-вычислительное обслуживание | | | | | | | | | | |
| МП | 7,5 | 6,3 | 5,1 | 9,5 | 6,7 | 13,2 | 8 | -1 | 4,5 | 1,6 |
| КСП | 12,3 | 14,3 | 12,5 | 9,8 | 12,8 | 6,4 | 7,1 | -18,9 | -3,5 | 4,3 |
| Операции с недвижимым имуществом | | | | | | | | | | |
| МП | 24,4 | 11 | 8,2 | 12,8 | 11,8 | 7,7 | 3,1 | -5,9 | 1,2 | 1,6 |
| КСП | -36 | 42,1 | 28,9 | 48,1 | 34,2 | 0,1 | 10,8 | -4,4 | 3,5 | 4,4 |
| Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка | | | | | | | | | | |
| МП | 3 | 5,7 | 1,9 | 2,3 | 3,2 | 6,1 | 6,6 | -3,4 | 0,7 | 1,9 |
| КСП | 3,1 | 6,2 | 9 | 17,8 | 28,5 | 2,8 | 3 | 2,6 | 13,5 | 36,8 |
| Жилищно-коммунальное хозяйство | | | | | | | | | | |
| МП | 3,1 | 4,2 | 3,1 | 6,6 | 3,6 | 0,6 | 2,1 | 0,2 | 1 | 1,9 |
| КСП | -10,7 | -12,1 | -13,3 | -16,2 | -17,6 | 0,04 | -0,1 | -0,6 | -0,4 | -0,2 |
| Непроизводственные виды бытового обслуживания населения | | | | | | | | | | |
| МП | 5,7 | 2,7 | 2,4 | 2,4 | 2,6 | 5,9 | 1,9 | 1,5 | -1 | 3,9 |
| КСП | -9,7 | -2,8 | -5,6 | -0,2 | 0,8 | -0,4 | 1,9 | -0,3 | 2,8 | 5,2 |
| Здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение | | | | | | | | | | |
| МП | 2,9 | 2,1 | 0 | 2 | 23,7 | 3,3 | 2,1 | -2 | 0,8 | 0,1 |
| КСП | 0,3 | 2,6 | 2 | 4,1 | 5,5 | 0,8 | 1,3 | -5,8 | 2,3 | 4 |
| Образование | | | | | | | | | | |
| МП | 8,4 | 4 | 2,1 | 6,9 | 6,8 | 8,4 | 18,2 | -7,4 | 4,1 | 4,1 |
| КСП | 1,5 | 3 | 6,6 | 11,6 | 10,5 | 1,4 | 3,5 | 4,6 | 7,4 | 8 |
| Культура и искусство | | | | | | | | | | |
| МП | 8,7 | 6,5 | 1 | -5,3 | 6,6 | 7,2 | 3,6 | -24,8 | -2,1 | 1,7 |
| КСП | -18,8 | -7,2 | 4,5 | -1,6 | -5 | -1,2 | 0 | -3 | -0,2 | -5,6 |
| Наука и научное обслуживание | | | | | | | | | | |
| МП | 6,1 | 5,2 | 6,5 | 5,8 | 5,9 | 10,1 | 8,2 | 1,4 | 5 | 5,7 |
| КСП | 17,1 | 12,1 | 14,7 | 20 | 18,4 | 2,5 | 1,3 | -6,7 | 4,9 | 5,4 |

[145] По данным бухгалтерской отчетности.

**Таблица 6 Анализ пассива баланса КСП по всем отраслям экономики**

| *Показатели* | *на конец 1997* | *в % к валюте баланса* | *на конец 2000 года* | *в % к валюте баланса* | *Изменение* | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | *темп прироста (столбец 3 к 1)* | *темп прироста (столбец 4 к 2)* |
| Заемный капитал – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., (стр. 240+ 230) в том числе: | 2 515 592 159 | 24,1 | 6 240 967 894 | 39,9 | 148,1 | 65,7 |
| в % к имуществу | 24,1 | | 39,9 | | 65,7 | |
| Срочные обязательства – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе: | 2 049 802 267 | 19,6 | 4 203 670 595 | 26,9 | 105,1 | 36,9 |
| в % к заемным средствам | 81,5 | | 67,4 | | -17,3 | |
| Кредиторская задолженность | 2 044 724 528 | 19,6 | 4 190 899 786 | 26,8 | 105,0 | 36,9 |
| Расчеты по дивидендам | 5 077 739 | 0,0 | 12 770 809 | 0,1 | 151,5 | 67,9 |
| Краткосрочные пассивы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г.,, в том числе: | 271 669 518 | 2,6 | 929 472 298 | 5,9 | 242,1 | 128,5 |
| в % к заемным средствам | 10,8 | | 14,9 | | 37,9 | |
| Краткосрочные кредиты и займы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 174 186 607 | 1,7 | 738 454 723 | 4,7 | 323,9 | 183,1 |
| Кредиты банков – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 119 253 145 | 1,1 | 472 682 831 | 3,0 | 296,4 | 164,7 |
| в % к заемным средствам | 4,7 | | 7,6 | | 59,8 | |
| в % к краткосрочным пассивам | 43,9 | | 64,0 | | 45,8 | |
| Прочие краткосрочные пассивы | 97 482 911 | 0,9 | 191 017 575 | 1,2 | 95,9 | 30,8 |
| Долгосрочные пассивы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 194 120 374 | 1,9 | 1 107 825 001 | 7,1 | 470,7 | 281,1 |
| в % к заемным средствам | 7,7 | | 17,8 | | 130,0 | |
| Долгосрочные кредиты и займы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 161 074 057 | 1,5 | 803 047 102 | 5,1 | 398,6 | 232,9 |
| Кредиты банков – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 94 602 813 | 0,9 | 441 540 828 | 2,8 | 366,7 | 211,7 |
| в % к заемным средствам | 3,8 | | 7,1 | | 88,1 | |
| в % к долгосрочным пассивам | 48,7 | | 39,9 | | -18,2 | |
| Прочие долгосрочные пассивы, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г. | 33 046 317 | 0,3 | 304 777 899 | 1,9 | 822,3 | 515,9 |
| Собственный капитал – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 7 934 460 483 | 75,9 | 9 412 231 220 | 60,1 | 18,6 | -20,8 |
| в % к имуществу | 75,9 | | 60,1 | | -20,8 | |
| Уставный капитал – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 431 097 465 | 4,1 | 1 216 669 072 | 7,8 | 182,2 | 88,5 |
| в % от собственного капитала | 5,4 | | 12,9 | | 137,9 | |
| Прочие собственные средства | 7 503 363 018 | 71,8 | 8 195 562 148 | 52,4 | 9,2 | -27,1 |
| ВСЕГО ИМУЩЕСТВА – БАЛАНС | 10 452 614 528 | 100,0 | 15 653 199 114 | 100,0 | 49,8 | |

**Таблица 7 Анализ пассивов промышленных МП**

| *Показатели* | *на конец 1997* | *в % к валюте баланса* | *на конец 2000 года* | *в % к валюте баланса* | *Изменение* | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | *темп прироста (столбец 3 к 1)* | *темп прироста (столбец 4 к 2)* |
| Заемный капитал – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., (стр. 240+ 230) в том числе: | 78 994 645 | 44,4 | 249 578 356 | 69,3 | 215,9 | 56,0 |
| в % к имуществу | 44,4 | | 69,3 | | 56,0 | |
| Срочные обязательства – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе: | 58 328 442 | 32,8 | 173 090 312 | 48,1 | 196,8 | 46,6 |
| в % к заемным средствам | 73,8 | | 69,4 | | -6,1 | |
| Кредиторская задолженность | 57 874 715 | 32,6 | 172 078 852 | 47,8 | 197,3 | 46,8 |
| Расчеты по дивидендам | 453 727 | 0,3 | 1 011 460 | 0,3 | 122,9 | 10,1 |
| Краткосрочные пассивы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г.,, в том числе: | 11 801 061 | 6,6 | 50 284 224 | 14,0 | 326,1 | 110,4 |
| в % к заемным средствам | 14,9 | | 20,1 | | 34,9 | |
| Краткосрочные кредиты и займы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 10 581 731 | 6,0 | 48 061 978 | 13,4 | 354,2 | 124,3 |
| Кредиты банков – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 4 889 986 | 2,8 | 17 958 411 | 5,0 | 267,2 | 81,4 |
| в % к заемным средствам | 6,2 | | 7,2 | | 16,2 | |
| в % к краткосрочным пассивам | 41,4 | | 37,4 | | -9,8 | |
| Прочие краткосрочные пассивы | 1 219 330 | 0,7 | 2 222 246 | 0,6 | 82,3 | -10,0 |
| Долгосрочные пассивы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 8 865 142 | 5,0 | 26 203 820 | 7,3 | 195,6 | 46,0 |
| в % к заемным средствам | 11,2 | | 10,5 | | -6,4 | |
| Долгосрочные кредиты и займы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 7 907 208 | 4,4 | 24 705 040 | 6,9 | 212,4 | 54,3 |
| Кредиты банков – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 2 701 137 | 1,5 | 10 687 308 | 3,0 | 295,7 | 95,4 |
| в % к заемным средствам | 3,4 | | 4,3 | | 25,2 | |
| в % к долгосрочным пассивам | 30,5 | | 40,8 | | 33,9 | |
| Прочие долгосрочные пассивы, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г. | 957 934 | 0,5 | 1 498 780 | 0,4 | 56,5 | -22,7 |
| Собственный капитал – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 98 789 869 | 55,6 | 110 408 690 | 30,7 | 11,8 | -44,8 |
| в % к имуществу | 55,6 | | 30,7 | | -44,8 | |
| Уставный капитал – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 20 512 964 | 11,5 | 54 938 759 | 15,3 | 167,8 | 32,3 |
| в % от собственного капитала | 20,8 | | 49,8 | | 139,6 | |
| Прочие собственные средства | 78 276 905 | 44,0 | 55 469 931 | 15,4 | -29,1 | -65,0 |
| ВСЕГО ИМУЩЕСТВА – БАЛАНС | 177 784 514 | 100,0 | 359 987 046 | 100,0 | 102,5 | |

**Таблица 8 Анализ пассивов промышленных КСП**

| *Показатели* | *на конец 1997* | *в % к валюте баланса* | *на конец 2000 года* | *в % к валюте баланса* | *Изменение* | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | *прироста (столбец 3 к 1)* | *темп прироста (столбец 4 к 2)* |
| Заемный капитал – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., (стр. 240+ 230) в том числе: | 1 155 698 975 | 29,1 | 2 586 441 466 | 46,3 | 123,8 | 59,1 |
| в % к имуществу | 29,1 | | 46,3 | | 59,1 | |
| Срочные обязательства – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе: | 953 089 751 | 24,0 | 1 832 953 696 | 32,8 | 92,3 | 36,7 |
| в % к заемным средствам | 82,5 | | 70,9 | | -14,1 | |
| Кредиторская задолженность | 950 389 502 | 23,9 | 1 827 843 938 | 32,7 | 92,3 | 36,7 |
| Расчеты по дивидендам | 2 700 249 | 0,1 | 5 109 758 | 0,1 | 89,2 | 34,5 |
| Краткосрочные пассивы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г.,, в том числе: | 117 649 404 | 3,0 | 367 525 295 | 6,6 | 212,4 | 122,1 |
| в % к заемным средствам | 10,2 | | 14,2 | | 39,6 | |
| Краткосрочные кредиты и займы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 84 628 804 | 2,1 | 327 698 940 | 5,9 | 287,2 | 175,3 |
| Кредиты банков – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 64 404 552 | 1,6 | 220 500 852 | 3,9 | 242,4 | 143,4 |
| в % к заемным средствам | 5,6 | | 8,5 | | 53,0 | |
| в % к краткосрочным пассивам | 54,7 | | 67,3 | | 22,9 | |
| Прочие краткосрочные пассивы | 33 020 600 | 0,8 | 39 826 355 | 0,7 | 20,6 | -14,3 |
| Долгосрочные пассивы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 84 959 820 | 2,1 | 385 962 475 | 6,9 | 354,3 | 223,0 |
| в % к заемным средствам | 7,4 | | 14,9 | | 103,0 | |
| Долгосрочные кредиты и займы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 67 082 369 | 1,7 | 273 912 580 | 4,9 | 308,3 | 190,3 |
| Кредиты банков – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 33 880 960 | 0,9 | 151 194 557 | 2,7 | 346,3 | 217,3 |
| в % к заемным средствам | 2,9 | | 5,8 | | 99,4 | |
| в % к долгосрочным пассивам | 39,9 | | 39,2 | | -1,8 | |
| Прочие долгосрочные пассивы, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г. | 17 877 451 | 0,4 | 112 049 895 | 2,0 | 526,8 | 345,6 |
| Собственный капитал – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 2 817 023 489 | 70,9 | 3 002 615 203 | 53,7 | 6,6 | -24,2 |
| в % к имуществу | 70,9 | | 53,7 | | -24,2 | |
| Уставный капитал – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 223 769 627 | 5,6 | 616 497 044 | 11,0 | 175,5 | 95,9 |
| в % от собственного капитала | 7,9 | | 20,5 | | 158,5 | |
| Прочие собственные средства | 2 593 253 862 | 65,3 | 2 386 118 159 | 42,7 | -8,0 | -34,6 |
| ВСЕГО ИМУЩЕСТВА – БАЛАНС | 3 973 382 023 | 100,0 | 5 589 056 669 | 100,0 | 40,7 | |

**Таблица 9 Анализ пассивов строительных МП**

| *Показатели* | *на конец 1997* | *в % к валюте баланса* | *на конец 2000 года* | *в % к валюте баланса* | *Изменение* | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | *темп прироста (столбец 3 к 1)* | *темп прироста (столбец 4 к 2)* |
| Заемный капитал – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., (стр. 240+ 230) в том числе: | 74 557 915 | 45,5 | 265 009 872 | 61,0 | 255,4 | 34,1 |
| в % к имуществу | 45,5 | | 61,0 | | 34,1 | |
| Срочные обязательства – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе: | 64 903 091 | 39,6 | 213 702 594 | 49,2 | 229,3 | 24,2 |
| в % к заемным средствам | 87,1 | | 80,6 | | -7,4 | |
| Кредиторская задолженность | 64 262 073 | 39,2 | 211 461 183 | 48,7 | 229,1 | 24,1 |
| Расчеты по дивидендам | 641 018 | 0,4 | 2 241 411 | 0,5 | 249,7 | 31,9 |
| Краткосрочные пассивы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г.,, в том числе: | 5 436 653 | 3,3 | 27 064 895 | 6,2 | 397,8 | 87,8 |
| в % к заемным средствам | 7,3 | | 10,2 | | 40,1 | |
| Краткосрочные кредиты и займы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 4 198 397 | 2,6 | 22 889 807 | 5,3 | 445,2 | 105,7 |
| Кредиты банков – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 2 797 359 | 1,7 | 12 101 276 | 2,8 | 332,6 | 63,2 |
| в % к заемным средствам | 3,8 | | 4,6 | | 21,7 | |
| в % к краткосрочным пассивам | 51,5 | | 52,9 | | 2,7 | |
| Прочие краткосрочные пассивы | 1 238 256 | 0,8 | 4 175 088 | 1,0 | 237,2 | 27,2 |
| Долгосрочные пассивы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 4 218 171 | 2,6 | 24 242 383 | 5,6 | 474,7 | 116,8 |
| в % к заемным средствам | 5,7 | | 9,1 | | 61,7 | |
| Долгосрочные кредиты и займы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 3 787 825 | 2,3 | 23 310 349 | 5,4 | 515,4 | 132,1 |
| Кредиты банков – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 3 006 247 | 1,8 | 13 188 764 | 3,0 | 338,7 | 65,5 |
| в % к заемным средствам | 4,0 | | 5,0 | | 23,4 | |
| в % к долгосрочным пассивам | 71,3 | | 54,4 | | -23,7 | |
| Прочие долгосрочные пассивы, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г. | 430 346 | 0,3 | 932 034 | 0,2 | 116,6 | -18,3 |
| Собственный капитал – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 89 230 708 | 54,5 | 169 184 552 | 39,0 | 89,6 | -28,5 |
| в % к имуществу | 54,5 | | 39,0 | | -28,5 | |
| Уставный капитал – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 7 483 032 | 4,6 | 16 882 112 | 3,9 | 125,6 | -14,9 |
| в % от собственного капитала | 8,4 | | 10,0 | | 19,0 | |
| Прочие собственные средства | 81 747 676 | 49,9 | 152 302 440 | 35,1 | 86,3 | -29,7 |
| ВСЕГО ИМУЩЕСТВА – БАЛАНС | 163 788 623 | 100,0 | 434 194 424 | 100,0 | 165,1 | |

**Таблица 10 Анализ пассивов строительных КСП**

| *Показатели* | *на конец 1997* | *в % к валюте баланса* | *на конец 2000 года* | *в % к валюте баланса* | *Изменение* | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | *темп прироста (столбец 3 к 1)* | *темп прироста (столбец 4 к 2)* |
| Заемный капитал – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., (стр. 240+ 230) в том числе: | 288 139 113 | 41,1 | 423 611 659 | 49,3 | 47,0 | 20,0 |
| в % к имуществу | 41,1 | | 49,3 | | 20,0 | |
| Срочные обязательства – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе: | 253 142 973 | 36,1 | 353 555 564 | 41,1 | 39,7 | 14,0 |
| в % к заемным средствам | 87,9 | | 83,5 | | -5,0 | |
| Кредиторская задолженность | 252 496 780 | 36,0 | 353 083 485 | 41,1 | 39,8 | 14,1 |
| Расчеты по дивидендам | 646 193 | 0,1 | 472 079 | 0,1 | -26,9 | -40,4 |
| Краткосрочные пассивы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г.,, в том числе: | 27 359 414 | 3,9 | 29 329 370 | 3,4 | 7,2 | -12,5 |
| в % к заемным средствам | 9,5 | | 6,9 | | -27,1 | |
| Краткосрочные кредиты и займы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 17 026 101 | 2,4 | 22 393 111 | 2,6 | 31,5 | 7,4 |
| Кредиты банков – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 14 922 181 | 2,1 | 13 263 599 | 1,5 | -11,1 | -27,4 |
| в % к заемным средствам | 5,2 | | 3,1 | | -39,5 | |
| в % к краткосрочным пассивам | 54,5 | | 59,2 | | 8,6 | |
| Прочие краткосрочные пассивы | 10 333 313 | 1,5 | 6 936 259 | 0,8 | -32,9 | -45,2 |
| Долгосрочные пассивы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 7 636 726 | 1,1 | 40 726 725 | 4,7 | 433,3 | 335,3 |
| в % к заемным средствам | 2,7 | | 9,6 | | 262,7 | |
| Долгосрочные кредиты и займы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 6 708 150 | 1,0 | 26 324 647 | 3,1 | 292,4 | 220,3 |
| Кредиты банков – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 3 123 915 | 0,4 | 11 331 899 | 1,3 | 262,7 | 196,1 |
| в % к заемным средствам | 1,1 | | 2,7 | | 146,7 | |
| в % к долгосрочным пассивам | 40,9 | | 27,8 | | -32,0 | |
| Прочие долгосрочные пассивы, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г. | 928 576 | 0,1 | 14 402 078 | 1,7 | 1 451,0 | 1 166,0 |
| Собственный капитал – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 413 690 856 | 58,9 | 436 198 813 | 50,7 | 5,4 | -13,9 |
| в % к имуществу | 58,9 | | 50,7 | | -13,9 | |
| Уставный капитал – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 28 337 456 | 4,0 | 51 657 461 | 6,0 | 82,3 | 48,8 |
| в % от собственного капитала | 6,8 | | 11,8 | | 72,9 | |
| Прочие собственные средства | 385 353 400 | 54,9 | 384 541 352 | 44,7 | -0,2 | -18,5 |
| ВСЕГО ИМУЩЕСТВА – БАЛАНС | 701 829 968 | 100,0 | 859 810 472 | 100,0 | 22,5 | |

**Таблица 11 Анализ пассивов МП торговли и общественного питания**

| *Показатели* | *на конец 1997* | *в % к валюте баланса* | *на конец 2000 года* | *в % к валюте баланса* | *Изменение* | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | *темп прироста (столбец 3 к 1)* | *темп прироста (столбец 4 к 2)* |
| Заемный капитал – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., (стр. 240+ 230) в том числе: | 375 233 547 | 84,8 | 969 523 242 | 88,8 | 158,4 | 4,7 |
| в % к имуществу | 84,8 | | 88,8 | | 4,7 | |
| Срочные обязательства – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе: | 153 465 211 | 34,7 | 706 075 129 | 64,6 | 360,1 | 86,4 |
| в % к заемным средствам | 40,9 | | 72,8 | | 78,1 | |
| Кредиторская задолженность | 152 697 909 | 34,5 | 701 339 855 | 64,2 | 359,3 | 86,1 |
| Расчеты по дивидендам | 767 302 | 0,2 | 4 735 274 | 0,4 | 517,1 | 150,0 |
| Краткосрочные пассивы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г.,, в том числе: | 207 006 390 | 46,8 | 197 672 084 | 18,1 | -4,5 | -61,3 |
| в % к заемным средствам | 55,2 | | 20,4 | | -63,0 | |
| Краткосрочные кредиты и займы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 204 920 205 | 46,3 | 189 982 032 | 17,4 | -7,3 | -62,4 |
| Кредиты банков – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 17 516 220 | 4,0 | 85 062 276 | 7,8 | 385,6 | 96,7 |
| в % к заемным средствам | 4,7 | | 8,8 | | 87,9 | |
| в % к краткосрочным пассивам | 8,5 | | 44,8 | | 429,1 | |
| Прочие краткосрочные пассивы | 2 086 185 | 0,5 | 7 690 052 | 0,7 | 268,6 | 49,3 |
| Долгосрочные пассивы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 14 761 946 | 3,3 | 65 776 029 | 6,0 | 345,6 | 80,5 |
| в % к заемным средствам | 3,9 | | 6,8 | | 72,5 | |
| Долгосрочные кредиты и займы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 14 200 769 | 3,2 | 51 941 618 | 4,8 | 265,8 | 48,2 |
| Кредиты банков – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 5 746 043 | 1,3 | 19 654 535 | 1,8 | 242,1 | 38,6 |
| в % к заемным средствам | 1,5 | | 2,0 | | 32,4 | |
| в % к долгосрочным пассивам | 38,9 | | 29,9 | | -23,2 | |
| Прочие долгосрочные пассивы, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г. | 561 177 | 0,1 | 13 834 411 | 1,3 | 2 365,2 | 898,8 |
| Собственный капитал – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 67 266 253 | 15,2 | 122 686 967 | 11,2 | 82,4 | -26,1 |
| в % к имуществу | 15,2 | | 11,2 | | -26,1 | |
| Уставный капитал – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 26 283 660 | 5,9 | 73 928 918 | 6,8 | 181,3 | 14,0 |
| в % от собственного капитала | 39,1 | | 60,3 | | 54,2 | |
| Прочие собственные средства | 40 982 593 | 9,3 | 48 758 049 | 4,5 | 19,0 | -51,8 |
| ВСЕГО ИМУЩЕСТВА – БАЛАНС | 442 499 800 | 100,0 | 1 092 210 209 | 100,0 | 146,8 | |

**Таблица 12 Анализ пассивов КСП торговли и общественного питания**

| *Показатели* | *на конец 1997* | *в % к валюте баланса* | *на конец 2000 года* | *в % к валюте баланса* | *Изменение* | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | *темп прироста (столбец 3 к 1)* | *темп прироста (столбец 4 к 2)* |
| Заемный капитал – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., (стр. 240+ 230) в том числе: | 175 302 688 | 58,2 | 1 146 288 176 | 56,4 | 553,9 | -3,0 |
| в % к имуществу | 58,2 | | 56,4 | | -3,0 | |
| Срочные обязательства – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе: | 149 767 557 | 49,7 | 625 621 253 | 30,8 | 317,7 | -38,0 |
| в % к заемным средствам | 85,4 | | 54,6 | | -36,1 | |
| Кредиторская задолженность | 149 347 486 | 49,6 | 622 595 656 | 30,6 | 316,9 | -38,2 |
| Расчеты по дивидендам | 420 071 | 0,1 | 3 025 597 | 0,1 | 620,3 | 6,8 |
| Краткосрочные пассивы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г.,, в том числе: | 17 616 731 | 5,8 | 186 863 250 | 9,2 | 960,7 | 57,3 |
| в % к заемным средствам | 10,0 | | 16,3 | | 62,2 | |
| Краткосрочные кредиты и займы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 16 845 862 | 5,6 | 185 210 680 | 9,1 | 999,4 | 63,1 |
| Кредиты банков – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 11 013 617 | 3,7 | 133 385 269 | 6,6 | 1 111,1 | 79,6 |
| в % к заемным средствам | 6,3 | | 11,6 | | 85,2 | |
| в % к краткосрочным пассивам | 62,5 | | 72,0 | | 15,2 | |
| Прочие краткосрочные пассивы | 770 869 | 0,3 | 1 652 570 | 0,1 | 114,4 | -68,2 |
| Долгосрочные пассивы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 7 918 400 | 2,6 | 333 803 673 | 16,4 | 4 115,5 | 525,2 |
| в % к заемным средствам | 4,5 | | 29,1 | | 544,7 | |
| Долгосрочные кредиты и займы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 5 973 564 | 2,0 | 232 260 677 | 11,4 | 3 788,1 | 476,7 |
| Кредиты банков – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 2 696 689 | 0,9 | 193 066 943 | 9,5 | 7 059,4 | 961,9 |
| в % к заемным средствам | 1,5 | | 16,8 | | 994,9 | |
| в % к долгосрочным пассивам | 34,1 | | 57,8 | | 69,8 | |
| Прочие долгосрочные пассивы, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г. | 1 944 836 | 0,6 | 101 542 996 | 5,0 | 5 121,2 | 674,4 |
| Собственный капитал – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 126 031 669 | 41,8 | 273 365 827 | 13,5 | 116,9 | -67,8 |
| в % к имуществу | 41,8 | | 13,5 | | -67,8 | |
| Уставный капитал – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 10 204 589 | 3,4 | 171 641 786 | 8,4 | 1 582,0 | 149,5 |
| в % от собственного капитала | 8,1 | | 62,8 | | 675,5 | |
| Прочие собственные средства | 115 827 080 | 38,4 | 101 724 041 | 5,0 | -12,2 | -87,0 |
| ВСЕГО ИМУЩЕСТВА – БАЛАНС | 301 334 357 | 100,0 | 2 031 707 971 | 100,0 | 574,2 | |

**Таблица 13 Анализ пассивов МП информационно-вычислительного обслуживания**

| *Показатели* | *на конец 1997* | *в % к валюте баланса* | *на конец 2000 года* | *в % к валюте баланса* | *Изменение* | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | *темп прироста (столбец 3 к 1)* | *темп прироста (столбец 4 к 2)* |
| Заемный капитал – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., (стр. 240+ 230) в том числе: | 725 184 | 49,2 | 17 962 437 | 59,1 | 2 376,9 | 20,2 |
| в % к имуществу | 49,2 | | 59,1 | | 20,2 | |
| Срочные обязательства – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе: | 488 861 | 33,1 | 6 563 319 | 21,6 | 1 242,6 | -34,9 |
| в % к заемным средствам | 67,4 | | 36,5 | | -45,8 | |
| Кредиторская задолженность | 486 895 | 33,0 | 6 552 127 | 21,6 | 1 245,7 | -34,7 |
| Расчеты по дивидендам | 1 966 | 0,1 | 11 192 | 0,0 | 469,3 | -72,4 |
| Краткосрочные пассивы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г.,, в том числе: | 190 936 | 12,9 | 10 634 181 | 35,0 | 5 469,5 | 170,2 |
| в % к заемным средствам | 26,3 | | 59,2 | | 124,9 | |
| Краткосрочные кредиты и займы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 176 937 | 12,0 | 10 574 090 | 34,8 | 5 876,2 | 190,0 |
| Кредиты банков – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 157 320 | 10,7 | 2 013 029 | 6,6 | 1 179,6 | -37,9 |
| в % к заемным средствам | 21,7 | | 11,2 | | -48,3 | |
| в % к краткосрочным пассивам | 82,4 | | 19,0 | | -76,9 | |
| Прочие краткосрочные пассивы | 13 999 | 0,9 | 60 091 | 0,2 | 329,3 | -79,2 |
| Долгосрочные пассивы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 45 387 | 3,1 | 764 937 | 2,5 | 1 585,4 | -18,2 |
| в % к заемным средствам | 6,3 | | 4,3 | | -32,0 | |
| Долгосрочные кредиты и займы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 41 595 | 2,8 | 751 677 | 2,5 | 1 707,1 | -12,3 |
| Кредиты банков – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 6 283 | 0,4 | 56 829 | 0,2 | 804,5 | -56,1 |
| в % к заемным средствам | 0,9 | | 0,3 | | -63,5 | |
| в % к долгосрочным пассивам | 13,8 | | 7,4 | | -46,3 | |
| Прочие долгосрочные пассивы, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г. | 3 792 | 0,3 | 13 260 | 0,0 | 249,7 | -83,0 |
| Собственный капитал – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 749 860 | 50,8 | 12 436 973 | 40,9 | 1 558,6 | -19,5 |
| в % к имуществу | 50,8 | | 40,9 | | -19,5 | |
| Уставный капитал – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 267 540 | 18,1 | 11 374 969 | 37,4 | 4 151,7 | 106,3 |
| в % от собственного капитала | 35,7 | | 91,5 | | 156,3 | |
| Прочие собственные средства | 482 320 | 32,7 | 1 062 004 | 3,5 | 120,2 | -89,3 |
| ВСЕГО ИМУЩЕСТВА – БАЛАНС | 1 475 044 | 100,0 | 30 399 410 | 100,0 | 1 960,9 | |

**Таблица 14 Анализ пассивов КСП информационно-вычислительного обслуживания**

| *Показатели* | *на конец 1997* | *в % к валюте баланса* | *на конец 2000 года* | *в % к валюте баланса* | *Изменение* | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | *темп прироста (столбец 3 к 1)* | *темп прироста (столбец 4 к 2)* |
| Заемный капитал – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., (стр. 240+ 230) в том числе: | 1 160 300 | 46,8 | 11 065 423 | 90,5 | 853,7 | 93,3 |
| в % к имуществу | 46,8 | | 90,5 | | 93,3 | |
| Срочные обязательства – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе: | 698 269 | 28,2 | 4 217 372 | 34,5 | 504,0 | 22,4 |
| в % к заемным средствам | 60,2 | | 38,1 | | -36,7 | |
| Кредиторская задолженность | 698 178 | 28,2 | 4 216 802 | 34,5 | 504,0 | 22,4 |
| Расчеты по дивидендам | 91 | 0,0 | 570 | 0,0 | 526,4 | 26,9 |
| Краткосрочные пассивы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г.,, в том числе: | 309 770 | 12,5 | 2 366 702 | 19,3 | 664,0 | 54,8 |
| в % к заемным средствам | 26,7 | | 21,4 | | -19,9 | |
| Краткосрочные кредиты и займы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 22 779 | 0,9 | 1 325 159 | 10,8 | 5 717,5 | 1 078,9 |
| Кредиты банков – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 14 270 | 0,6 | 1 242 390 | 10,2 | 8 606,3 | 1 664,3 |
| в % к заемным средствам | 1,2 | | 11,2 | | 812,9 | |
| в % к краткосрочным пассивам | 4,6 | | 93,8 | | 1 935,2 | |
| Прочие краткосрочные пассивы | 286 991 | 11,6 | 1 041 543 | 8,5 | 262,9 | -26,5 |
| Долгосрочные пассивы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 152 261 | 6,1 | 4 481 349 | 36,6 | 2 843,2 | 496,4 |
| в % к заемным средствам | 13,1 | | 40,5 | | 208,6 | |
| Долгосрочные кредиты и займы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 23 174 | 0,9 | 4 309 427 | 35,2 | 18 496,0 | 3 668,4 |
| Кредиты банков – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 1 636 | 0,1 | 230 598 | 1,9 | 13 995,2 | 2 756,4 |
| в % к заемным средствам | 0,1 | | 2,1 | | 1 378,0 | |
| в % к долгосрочным пассивам | 1,1 | | 5,1 | | 378,9 | |
| Прочие долгосрочные пассивы, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г. | 129 087 | 5,2 | 171 922 | 1,4 | 33,2 | -73,0 |
| Собственный капитал – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 1 318 485 | 53,2 | 1 166 560 | 9,5 | -11,5 | -82,1 |
| в % к имуществу | 53,2 | | 9,5 | | -82,1 | |
| Уставный капитал – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 53 413 | 2,2 | 729 911 | 6,0 | 1 266,5 | 176,9 |
| в % от собственного капитала | 4,1 | | 62,6 | | 1 444,5 | |
| Прочие собственные средства | 1 265 072 | 51,0 | 436 649 | 3,6 | -65,5 | -93,0 |
| ВСЕГО ИМУЩЕСТВА – БАЛАНС | 2 478 785 | 100,0 | 12 231 983 | 100,0 | 393,5 | |

***Таблица 15*** **Анализ пассивов МП общей коммерческой деятельности по обеспечению функционирования рынка**

| *Показатели* | *на конец 1997* | *в % к валюте баланса* | *на конец 2000 года* | *в % к валюте баланса* | *Изменение* | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | *темп прироста (столбец 3 к 1)* | *темп прироста (столбец 4 к 2)* |
| Заемный капитал – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., (стр. 240+ 230) в том числе: | 32 970 418 | 66,4 | 206 139 147 | 86,0 | 525,2 | 29,4 |
| в % к имуществу | 66,4 | | 86,0 | | 29,4 | |
| Срочные обязательства – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе: | 15 291 764 | 30,8 | 69 606 234 | 29,0 | 355,2 | -5,8 |
| в % к заемным средствам | 46,4 | | 33,8 | | -27,2 | |
| Кредиторская задолженность | 15 177 456 | 30,6 | 69 228 812 | 28,9 | 356,1 | -5,6 |
| Расчеты по дивидендам | 114 308 | 0,2 | 377 422 | 0,2 | 230,2 | -31,7 |
| Краткосрочные пассивы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г.,, в том числе: | 15 321 040 | 30,9 | 87 334 951 | 36,4 | 470,0 | 18,0 |
| в % к заемным средствам | 46,5 | | 42,4 | | -8,8 | |
| Краткосрочные кредиты и займы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 15 027 630 | 30,3 | 86 695 190 | 36,2 | 476,9 | 19,4 |
| Кредиты банков – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 5 248 138 | 10,6 | 30 810 892 | 12,9 | 487,1 | 21,5 |
| в % к заемным средствам | 15,9 | | 14,9 | | -6,1 | |
| в % к краткосрочным пассивам | 34,3 | | 35,5 | | 3,8 | |
| Прочие краткосрочные пассивы | 293 410 | 0,6 | 639 761 | 0,3 | 118,0 | -54,9 |
| Долгосрочные пассивы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 2 357 614 | 4,8 | 49 197 962 | 20,5 | 1 986,8 | 331,9 |
| в % к заемным средствам | 7,2 | | 23,9 | | 233,8 | |
| Долгосрочные кредиты и займы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 2 207 281 | 4,4 | 45 411 120 | 18,9 | 1 957,3 | 325,9 |
| Кредиты банков – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 1 685 360 | 3,4 | 10 357 285 | 4,3 | 514,5 | 27,2 |
| в % к заемным средствам | 5,1 | | 5,0 | | -1,7 | |
| в % к долгосрочным пассивам | 71,5 | | 21,1 | | -70,6 | |
| Прочие долгосрочные пассивы, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г. | 150 333 | 0,3 | 3 786 842 | 1,6 | 2 419,0 | 421,4 |
| Собственный капитал – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 16 658 067 | 33,6 | 33 621 905 | 14,0 | 101,8 | -58,2 |
| в % к имуществу | 33,6 | | 14,0 | | -58,2 | |
| Уставный капитал – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 10 211 662 | 20,6 | 32 101 412 | 13,4 | 214,4 | -34,9 |
| в % от собственного капитала | 61,3 | | 95,5 | | 55,8 | |
| Прочие собственные средства | 6 446 405 | 13,0 | 1 520 493 | 0,6 | -76,4 | -95,1 |
| ВСЕГО ИМУЩЕСТВА – БАЛАНС | 49 628 485 | 100,0 | 239 761 052 | 100,0 | 383,1 | |

**Таблица 16 Анализ пассивов КСП общей коммерческой деятельности по обеспечению функционирования рынка**

| *Показатели* | *на конец 1997* | *в % к валюте баланса* | *на конец 2000 года* | *в % к валюте баланса* | *Изменение* | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | *темп прироста (столбец 3 к 1)* | *темп прироста (столбец 4 к 2)* |
| Заемный капитал – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., (стр. 240+ 230) в том числе: | 4 976 377 | 17,5 | 134 477 083 | 62,1 | 2 602,3 | 255,8 |
| в % к имуществу | 17,5 | | 62,1 | | 255,8 | |
| Срочные обязательства – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе: | 3 603 673 | 12,6 | 89 932 403 | 41,6 | 2 395,6 | 228,5 |
| в % к заемным средствам | 72,4 | | 66,9 | | -7,7 | |
| Кредиторская задолженность | 3 592 629 | 12,6 | 89 590 298 | 41,4 | 2 393,7 | 228,3 |
| Расчеты по дивидендам | 11 044 | 0,0 | 342 105 | 0,2 | 2 997,7 | 307,8 |
| Краткосрочные пассивы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г.,, в том числе: | 873 428 | 3,1 | 20 692 200 | 9,6 | 2 269,1 | 211,9 |
| в % к заемным средствам | 17,6 | | 15,4 | | -12,3 | |
| Краткосрочные кредиты и займы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 857 530 | 3,0 | 20 325 958 | 9,4 | 2 270,3 | 212,1 |
| Кредиты банков – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 523 779 | 1,8 | 12 099 055 | 5,6 | 2 210,0 | 204,1 |
| в % к заемным средствам | 10,5 | | 9,0 | | -14,5 | |
| в % к краткосрочным пассивам | 60,0 | | 59,5 | | -0,7 | |
| Прочие краткосрочные пассивы | 15 898 | 0,1 | 366 242 | 0,2 | 2 203,7 | 203,3 |
| Долгосрочные пассивы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 499 276 | 1,8 | 23 852 480 | 11,0 | 4 677,4 | 529,0 |
| в % к заемным средствам | 10,0 | | 17,7 | | 76,8 | |
| Долгосрочные кредиты и займы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 400 777 | 1,4 | 22 293 253 | 10,3 | 5 462,5 | 632,3 |
| Кредиты банков – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 29 224 | 0,1 | 8 375 160 | 3,9 | 28 558,5 | 3 673,0 |
| в % к заемным средствам | 0,6 | | 6,2 | | 960,5 | |
| в % к долгосрочным пассивам | 5,9 | | 35,1 | | 499,9 | |
| Прочие долгосрочные пассивы, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г. | 98 499 | 0,3 | 1 559 227 | 0,7 | 1 483,0 | 108,4 |
| Собственный капитал – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 23 518 602 | 82,5 | 81 963 843 | 37,9 | 248,5 | -54,1 |
| в % к имуществу | 82,5 | | 37,9 | | -54,1 | |
| Уставный капитал – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 20 071 450 | 70,4 | 11 876 673 | 5,5 | -40,8 | -92,2 |
| в % от собственного капитала | 85,3 | | 14,5 | | -83,0 | |
| Прочие собственные средства | 3 447 152 | 12,1 | 70 087 170 | 32,4 | 1 933,2 | 167,7 |
| ВСЕГО ИМУЩЕСТВА – БАЛАНС | 28 494 979 | 100,0 | 216 440 926 | 100,0 | 659,6 | |

**Таблица 17 Анализ пассивов МП жилищно-коммунального хозяйства**

| *Показатели* | *на конец 1997* | *в % к валюте баланса* | *на конец 2000 года* | *в % к валюте баланса* | *Изменение* | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | *темп прироста (столбец 3 к 1)* | *темп прироста (столбец 4 к 2)* |
| Заемный капитал – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., (стр. 240+ 230) в том числе: | 1 314 977 | 26,0 | 4 025 784 | 53,6 | 206,1 | 106,3 |
| в % к имуществу | 26,0 | | 53,6 | | 106,3 | |
| Срочные обязательства – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе: | 1 093 619 | 21,6 | 2 942 073 | 39,2 | 169,0 | 81,3 |
| в % к заемным средствам | 83,2 | | 73,1 | | -12,1 | |
| Кредиторская задолженность | 1 074 000 | 21,2 | 2 901 903 | 38,7 | 170,2 | 82,1 |
| Расчеты по дивидендам | 19 619 | 0,4 | 40 170 | 0,5 | 104,8 | 38,0 |
| Краткосрочные пассивы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г.,, в том числе: | 127 845 | 2,5 | 522 366 | 7,0 | 308,6 | 175,3 |
| в % к заемным средствам | 9,7 | | 13,0 | | 33,5 | |
| Краткосрочные кредиты и займы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 76 496 | 1,5 | 325 545 | 4,3 | 325,6 | 186,7 |
| Кредиты банков – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 62 696 | 1,2 | 74 957 | 1,0 | 19,6 | -19,4 |
| в % к заемным средствам | 4,8 | | 1,9 | | -60,9 | |
| в % к краткосрочным пассивам | 49,0 | | 23,0 | | -53,0 | |
| Прочие краткосрочные пассивы | 51 349 | 1,0 | 196 821 | 2,6 | 283,3 | 158,3 |
| Долгосрочные пассивы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 93 513 | 1,8 | 561 345 | 7,5 | 500,3 | 304,5 |
| в % к заемным средствам | 7,1 | | 13,9 | | 96,1 | |
| Долгосрочные кредиты и займы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 66 473 | 1,3 | 557 626 | 7,4 | 738,9 | 465,2 |
| Кредиты банков – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 5 923 | 0,1 | 124 560 | 1,7 | 2 003,0 | 1 317,0 |
| в % к заемным средствам | 0,5 | | 3,1 | | 586,9 | |
| в % к долгосрочным пассивам | 6,3 | | 22,2 | | 250,3 | |
| Прочие долгосрочные пассивы, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г. | 27 040 | 0,5 | 3 719 | 0,0 | -86,2 | -90,7 |
| Собственный капитал – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 3 742 448 | 74,0 | 3 480 057 | 46,4 | -7,0 | -37,3 |
| в % к имуществу | 74,0 | | 46,4 | | -37,3 | |
| Уставный капитал – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 519 236 | 10,3 | 1 130 132 | 15,1 | 117,7 | 46,7 |
| в % от собственного капитала | 13,9 | | 32,5 | | 134,1 | |
| Прочие собственные средства | 3 223 212 | 63,7 | 2 349 925 | 31,3 | -27,1 | -50,9 |
| ВСЕГО ИМУЩЕСТВА – БАЛАНС | 5 057 425 | 100,0 | 7 505 841 | 100,0 | 48,4 | |

**Таблица 18 Анализ пассивов МП жилищно-коммунального хозяйства**

| *Показатели* | *на конец 1997* | *в % к валюте баланса* | *на конец 2000 года* | *в % к валюте баланса* | *Изменение* | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | *темп прироста (столбец 3 к 1)* | *темп прироста (столбец 4 к 2)* |
| Заемный капитал – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., (стр. 240+ 230) в том числе: | 174 782 445 | 8,8 | 295 041 488 | 11,2 | 68,8 | 26,9 |
| в % к имуществу | 8,8 | | 11,2 | | 26,9 | |
| Срочные обязательства – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе: | 157 920 858 | 8,0 | 261 265 599 | 9,9 | 65,4 | 24,4 |
| в % к заемным средствам | 90,4 | | 88,6 | | -2,0 | |
| Кредиторская задолженность | 157 810 025 | 8,0 | 260 838 079 | 9,9 | 65,3 | 24,3 |
| Расчеты по дивидендам | 110 833 | 0,0 | 427 520 | 0,0 | 285,7 | 190,0 |
| Краткосрочные пассивы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г.,, в том числе: | 10 242 909 | 0,5 | 17 339 856 | 0,7 | 69,3 | 27,3 |
| в % к заемным средствам | 5,9 | | 5,9 | | 0,3 | |
| Краткосрочные кредиты и займы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 3 327 529 | 0,2 | 7 584 507 | 0,3 | 127,9 | 71,4 |
| Кредиты банков – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 1 299 140 | 0,1 | 3 092 687 | 0,1 | 138,1 | 79,0 |
| в % к заемным средствам | 0,7 | | 1,0 | | 41,0 | |
| в % к краткосрочным пассивам | 12,7 | | 40,8 | | 221,5 | |
| Прочие краткосрочные пассивы | 6 915 380 | 0,3 | 9 755 349 | 0,4 | 41,1 | 6,1 |
| Долгосрочные пассивы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 6 618 678 | 0,3 | 16 436 033 | 0,6 | 148,3 | 86,7 |
| в % к заемным средствам | 3,8 | | 5,6 | | 47,1 | |
| Долгосрочные кредиты и займы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 2 496 511 | 0,1 | 11 319 007 | 0,4 | 353,4 | 240,9 |
| Кредиты банков – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 1 935 844 | 0,1 | 9 793 240 | 0,4 | 405,9 | 280,3 |
| в % к заемным средствам | 1,1 | | 3,3 | | 199,7 | |
| в % к долгосрочным пассивам | 29,2 | | 59,6 | | 103,7 | |
| Прочие долгосрочные пассивы, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г. | 4 122 167 | 0,2 | 5 117 026 | 0,2 | 24,1 | -6,7 |
| Собственный капитал – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 1 803 123 715 | 91,2 | 2 335 807 730 | 88,8 | 29,5 | -2,6 |
| в % к имуществу | 91,2 | | 88,8 | | -2,6 | |
| Уставный капитал – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 41 803 764 | 2,1 | 69 739 831 | 2,7 | 66,8 | 25,4 |
| в % от собственного капитала | 2,3 | | 3,0 | | 28,8 | |
| Прочие собственные средства | 1 761 319 951 | 89,0 | 2 266 067 899 | 86,1 | 28,7 | -3,3 |
| ВСЕГО ИМУЩЕСТВА – БАЛАНС | 1 977 906 160 | 100,0 | 2 630 849 218 | 100,0 | 33,0 | |

**Таблица 19 Анализ пассивов МП науки и научного обслуживания**

| *Показатели* | *на конец 1997* | *в % к валюте баланса* | *на конец 2000 года* | *в % к валюте баланса* | *Изменение* | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | *темп прироста (столбец 3 к 1)* | *темп прироста (столбец 4 к 2)* |
| Заемный капитал – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., (стр. 240+ 230) в том числе: | 9 305 283 | 62,3 | 37 028 792 | 53,2 | 297,9 | -14,6 |
| в % к имуществу | 62,3 | | 53,2 | | -14,6 | |
| Срочные обязательства – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе: | 7 713 105 | 51,6 | 24 541 961 | 35,3 | 218,2 | -31,7 |
| в % к заемным средствам | 82,9 | | 66,3 | | -20,0 | |
| Кредиторская задолженность | 7 642 368 | 51,2 | 24 459 596 | 35,2 | 220,1 | -31,3 |
| Расчеты по дивидендам | 70 737 | 0,5 | 82 365 | 0,1 | 16,4 | -75,0 |
| Краткосрочные пассивы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г.,, в том числе: | 926 346 | 6,2 | 6 340 837 | 9,1 | 584,5 | 47,0 |
| в % к заемным средствам | 10,0 | | 17,1 | | 72,0 | |
| Краткосрочные кредиты и займы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 815 441 | 5,5 | 6 093 472 | 8,8 | 647,3 | 60,5 |
| Кредиты банков – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 512 018 | 3,4 | 4 213 568 | 6,1 | 722,9 | 76,7 |
| в % к заемным средствам | 5,5 | | 11,4 | | 106,8 | |
| в % к краткосрочным пассивам | 55,3 | | 69,1 | | 25,1 | |
| Прочие краткосрочные пассивы | 110 905 | 0,7 | 247 365 | 0,4 | 123,0 | -52,1 |
| Долгосрочные пассивы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 665 832 | 4,5 | 6 145 994 | 8,8 | 823,1 | 98,2 |
| в % к заемным средствам | 7,2 | | 16,6 | | 132,0 | |
| Долгосрочные кредиты и займы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 624 670 | 4,2 | 6 069 259 | 8,7 | 871,6 | 108,6 |
| Кредиты банков – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 298 718 | 2,0 | 2 468 522 | 3,5 | 726,4 | 77,4 |
| в % к заемным средствам | 3,2 | | 6,7 | | 107,7 | |
| в % к долгосрочным пассивам | 44,9 | | 40,2 | | -10,5 | |
| Прочие долгосрочные пассивы, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г. | 41 162 | 0,3 | 76 735 | 0,1 | 86,4 | -60,0 |
| Собственный капитал – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 5 631 291 | 37,7 | 32 534 457 | 46,8 | 477,7 | 24,1 |
| в % к имуществу | 37,7 | | 46,8 | | 24,1 | |
| Уставный капитал – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 1 440 717 | 9,6 | 26 150 810 | 37,6 | 1 715,1 | 289,7 |
| в % от собственного капитала | 25,6 | | 80,4 | | 214,2 | |
| Прочие собственные средства | 4 190 574 | 28,1 | 6 383 647 | 9,2 | 52,3 | -67,3 |
| ВСЕГО ИМУЩЕСТВА – БАЛАНС | 14 936 574 | 100,0 | 69 563 249 | 100,0 | 365,7 | |

**Таблица 20 Анализ пассивов КСП науки и научного обслуживания**

| *Показатели* | *на конец 1997* | *в % к валюте баланса* | *на конец 2000 года* | *в % к валюте баланса* | *Изменение* | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | *темп прироста (столбец 3 к 1)* | *темп прироста (столбец 4 к 2)* |
| Заемный капитал – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., (стр. 240+ 230) в том числе: | 51 184 888 | 29,5 | 165 132 022 | 52,8 | 222,6 | 78,6 |
| в % к имуществу | 29,5 | | 52,8 | | 78,6 | |
| Срочные обязательства – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе: | 40 927 301 | 23,6 | 135 458 077 | 43,3 | 231,0 | 83,2 |
| в % к заемным средствам | 80,0 | | 82,0 | | 2,6 | |
| Кредиторская задолженность | 40 881 386 | 23,6 | 135 362 075 | 43,3 | 231,1 | 83,3 |
| Расчеты по дивидендам | 45 915 | 0,0 | 96 002 | 0,0 | 109,1 | 15,7 |
| Краткосрочные пассивы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г.,, в том числе: | 7 905 897 | 4,6 | 20 386 721 | 6,5 | 157,9 | 42,7 |
| в % к заемным средствам | 15,4 | | 12,3 | | -20,1 | |
| Краткосрочные кредиты и займы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 3 755 281 | 2,2 | 12 901 364 | 4,1 | 243,6 | 90,2 |
| Кредиты банков – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 3 244 871 | 1,9 | 9 683 553 | 3,1 | 198,4 | 65,2 |
| в % к заемным средствам | 6,3 | | 5,9 | | -7,5 | |
| в % к краткосрочным пассивам | 41,0 | | 75,1 | | 82,9 | |
| Прочие краткосрочные пассивы | 4 150 616 | 2,4 | 7 485 357 | 2,4 | 80,3 | -0,2 |
| Долгосрочные пассивы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 2 351 690 | 1,4 | 9 287 224 | 3,0 | 294,9 | 118,6 |
| в % к заемным средствам | 4,6 | | 5,6 | | 22,4 | |
| Долгосрочные кредиты и займы – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 1 217 642 | 0,7 | 6 367 881 | 2,0 | 423,0 | 189,5 |
| Кредиты банков – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 862 354 | 0,5 | 1 077 649 | 0,3 | 25,0 | -30,8 |
| в % к заемным средствам | 1,7 | | 0,7 | | -61,3 | |
| в % к долгосрочным пассивам | 36,7 | | 11,6 | | -68,4 | |
| Прочие долгосрочные пассивы, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г. | 1 134 048 | 0,7 | 2 919 343 | 0,9 | 157,4 | 42,5 |
| Собственный капитал – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 122 065 183 | 70,5 | 147 843 113 | 47,2 | 21,1 | -33,0 |
| в % к имуществу | 70,5 | | 47,2 | | -33,0 | |
| Уставный капитал – всего, млн. руб. – 1997; тыс. руб. – 2000 г., в том числе | 7 831 393 | 4,5 | 12 996 155 | 4,2 | 65,9 | -8,1 |
| в % от собственного капитала | 6,4 | | 8,8 | | 37,0 | |
| Прочие собственные средства | 114 233 790 | 65,9 | 134 846 958 | 43,1 | 18,0 | -34,7 |
| ВСЕГО ИМУЩЕСТВА – БАЛАНС | 173 250 071 | 100,0 | 312 975 135 | 100,0 | 80,6 | |

**Таблица 21 Динамика производительности труда на МП в отраслевом разрезе**

| *Отрасли* | *1997* | *1998* | *1999* | *2000* |
|---|---|---|---|---|
| | *Млн. руб. на 1 занятого* | *Тыс. руб. на 1 занятого* | *Тыс. руб. на 1 занятого* | *Тыс. руб. на 1 занятого* |
| В целом по России | 35,1 | 35,4 | 56,2 | 80,5 |
| Промышленность | 35,5 | 39,9 | 79,2 | 103,6 |
| Сельское хозяйство | 13,2 | 17,9 | 25,9 | 45,0 |
| Строительство | 30,9 | 42,0 | 58,6 | 89,8 |
| Транспорт | 39,7 | 43,3 | 59,9 | 92,2 |
| Связь | 87,5 | 53,2 | 92,9 | 146,1 |
| Торговля и общественное питание | 41,9 | 28,2 | 42,6 | 60,9 |
| Информационно-вычислительное обслуживание | 32,2 | 43,5 | 47,6 | 220,7 |
| Операции с недвижимым имуществом | 34,9 | 44,3 | 71,2 | 87,2 |
| Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка | 57,8 | 31,9 | 65,6 | 83,6 |
| Жилищно-коммунальное хозяйство | 22,0 | 36,7 | 42,6 | 25,3 |
| Непроизводственные виды бытового обслуживания населения | 10,6 | 19,6 | 17,7 | 31,2 |
| Здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение | 25,2 | 36,5 | 30,6 | 57,9 |
| Народное образование | 16,0 | 20,9 | 33,6 | 34,0 |
| Культура и искусство | 15,0 | 21,2 | 27,7 | 52,2 |
| Наука и научное обслуживание | 19,2 | 35,0 | 53,2 | 113,7 |

**Таблица 22 Приоритетность различных направлений привлечения финансовых средств в зависимости от длительности существования малых предприятий по данным анкетирования в 1999 г. (частота ответов респондентов, в % от числа ответивших)**

| *Основные планируемые направления привлечения финансовых средств* | *Длительность существования предприятия* | | |
|---|---|---|---|
| | *Более 3 лет* | *1-3 года* | *До 1 года* |
| Получение кредитов в фондах поддержки предпринимательства | 36 | 30 | 23 |
| Получение государственных кредитов | 27 | 17 | 11 |
| Получение займов у предприятий-партнеров | 14 | 9 | 14 |
| Получение займов у друзей, родственников, доверенных финансовых структур | 10 | 10 | 18 |
| Получение кредитов в банках | 20 | 28 | 15 |
| Получение поручительств фондов поддержки предпринимательства | | | |
| Получение государственных гарантий для привлечения внебюджетных инвестиций | 6 | 13 | 8 |
| Получение долевых государственных инвестиций | 9 | 12 | 7 |
| Привлечение кредитов и инвестиций зарубежных фирм | 7 | 9 | 7 |
| Привлечение кредитов и инвестиций международных институтов развития | 7 | 10 | 2 |
| Получение займов в кредитных кооперативах (союзах) | 1 | 1 | 2 |
| Привлечь финансовые средства невозможно | 26 | 30 | 28 |
| Необходимости в привлечении финансовых ресурсов нет | 16 | 15 | 25 |

# V Инновации, технологии, электронная коммерция и МСП

**Краткое содержание главы V Инновации, технологии, электронная коммерция и МСП**

В данной главе представлен обзор текущего состояния и тенденции развития инновационных малых и средних предприятий в России. Рассмотрены основные типы инновационных МСП, оцениваются их перспективы развития. Подробно анализируется деятельность бизнес-инкубаторов и технопарков как одних из действенных инструментов поддержки становления и развития инновационного бизнеса в России. Дана общая оценка политики государства в области инновационного малого и среднего бизнеса. Распространение инноваций во многом определяется состоянием рынка патентов, лицензий и передачи технологий, анализ которого проводится далее в данной главе. Помимо оценки ситуации, сложившейся на российском сегменте этого рынка, проводится анализ места и роли России в мировом рынке научно-технической продукции. В заключение данной главы приводится обзор распространения электронной коммерции на МП России. Рассматривается практика МП использования сети Интернет для ведения бизнеса, анализируются основные препятствия на пути расширения доступа МП к возможностям глобальной электронной сети.

Под инновационным малыми и средними предприятиями в данном Обозрении понимаются предприятия, осуществляющие инновационную деятельность, то есть предприятия, участвующие в процессе, направленном на воплощение результатов научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности. Собственно же, инновация (нововведение) – это конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке (продуктовая инновация), или в виде нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности (процессная инновация).

## V.1 Инновационный бизнес

### V.1.1 Сегодняшнее состояние инновационного бизнеса

Этап становления инновационного бизнеса в России завершился к 1998 г. Уже к 1993-95 гг. число активно работающих малых инновационных предприятий стабилизировалось.

Основная масса возникших к этому времени инновационных предприятий была создана для реализации инновационного потенциала, заделы для которого были сформированы в советский период на государственных предприятиях, НИИ и КБ. С их созданием связывались надежды на коммерциализацию многолетних научных и инженерных разработок, в первую очередь в машиностроении, приборостроении, производстве инструмента, областях высоких технологий.

В этот период еще фактически отсутствовала инфраструктура поддержки малого бизнеса в том достаточно разветвленном виде, в котором она существует сегодня. Поэтому созданные тогда предприятия практически не имели серьезной опоры для реализации инновационных проектов. Часть из них сами создавали такую опору, прибегнув к коммерческой деятельности, как источнику последующих инвестиций в инновационную деятельность. Какой-то части повезло найти стороннего инвестора, еще испытывавшего иллюзии относительно возможности быстро коммерциализовать научный потенциал. В последующем, по мере формирования инфраструктуры в виде технопарков при крупных ВУЗ'ах, возникла вторая волна инновационных предприятий, однако ее отраслевой потенциал уже был сильно смещен в сторону телекоммуникаций и информационных технологий.

Если не считать Москвы, С.-Петербурга и небольшого числа других городов, где сосредоточены основные научные центры, то в масштабах страны число инновационных предприятий первой волны довольно невелико. Косвенная оценка доли таких предприятий в общей структуре малого бизнеса при их зарождении и ее динамики может быть получена на основании результатов последних опросов руководителей МСП в трех российских регионах.[146,147] Только 10 из 300 опрошенных

[146] Анализ развития предпринимательства в Пермской, Псковской и Тверской областях. Проект Тасис СМЕРУС 9803, Август 2001 г.

[147] Все три региона относятся к регионам с отрицательной динамикой показателей агрессивности внешней среды к малому предпринимательству. Колесников Л.А. и др. Сравнительный анализ степени агрессивности среды развития малого бизнеса в регионах России на основе данных государственной статистики. Центр предпринимательство и малый бизнес, 1999-2000 г. Сайт: www.sbc.ane.ru

руководителей малых предприятий вышли из ИТР и в качестве стимула для занятий бизнесом назвали «желание самореализоваться». Это чуть более 3% выборки. Сегодня из этой десятки только 2-3 руководителя (менее 1% выборки) отдают высокую степень приоритета финансированию НИОКР и реально имеют возможность реализовать такую стратегию. Всего же в выборке около 10% предприятий имеют НИОКР в качестве одного из приоритетных направлений инвестирования средств.

В августе 1998 г. вместе со всей экономикой устойчивость малого инновационного бизнеса была подвергнута серьезным испытаниям. Исследования, проведенные весной 1999 г., через полгода после финансового кризиса 1998 г., показали следующее.[148]

В Москве[149], где проводились исследования, к 1998 г. сформировалась устойчивая группа предприятий, для которых инновационная деятельность носит непрерывный характер. Это означает, что предприятия, осуществляющие инновации, занимаются этим постоянно, из года в год улучшая производимую продукцию и выводя новые товары на рынок. Эта группа предприятий постепенно расширяется за счет появления новых предприятий, реализующих стратегию инновационного развития. Более часто проводятся продуктовые инновации, нежели процессные. Из всех предприятий, занимающихся инновационной деятельностью, стабильная группа, примерно 8-10%, является лидирующей по глубине инновационной деятельности. Здесь в течение года реализуются все типы внутрифирменных инноваций: и продуктовые, и процессные, и улучшающие и радикальные.

Характерно, что хотя в большинстве случаев авторами инновационных разработок являются сами предприниматели, творческий момент в инновационной активности не является доминирующим. Основным стимулом для инновационной деятельности становится нарастание конкуренции и, как следствие, последующая диверсификация предприятий, как по товарным рынкам, так и по выпускаемой продукции. Прагматичные рыночные критерии, таким образом, стали определяющими в стратегии отбора инновационных идей и их реализации.

Исследования показали, что стратегия, которой придерживались инновационные предприятия, оказалась достаточно эффективной. Хотя кризис оказал весьма ощутимое негативное воздействие на МСП, сравнение реакции на кризисные явления инновационных предприятий и прочих оказалось в пользу инновационных. Падение их показателей деятельности, по оценкам самих предпринимателей, оказалось менее радикальным, а период восстановления – более коротким. Исследования определенно показали наличие положительной связи между инновационной активностью и устойчивостью бизнеса.

Следует отметить, однако, что исследования 1999 г. проводились по методике, приближенной к той, по которой проводятся аналогичные опросы в странах ЕС. Это, безусловно, положительный факт, позволяющий с единых позиций оценивать динамику инновационных процессов, происходящих в МСП. Вместе с тем, в силу кардинальных отличий в масштабах и глубине инновационной деятельности, в стимулах, которые побуждают предприятия к инновациям, представляется необходимым с определенной осторожностью относиться к их интерпретации.

Имеющийся опыт наблюдения и взаимодействия с инновационными компаниями показывает, что посткризисные годы стали для них определяющими и, возможно, даже более тяжелыми, нежели период кризиса. Инновационные предприятия, созданные в начале перестройки, подошли к естественному рубежу трансформации. Результаты предшествующей деятельности и то, в какой мере им удалось обеспечить непрерывное воспроизводство инноваций, определило их состоятельность и последующие перспективы.

### V.1.2 Модели развития инновационных предприятий

Результаты многолетних наблюдений и общения с малыми инновационными производственными предприятиями позволяют (на основе описания примеров) выделить несколько более или менее типовых моделей их развития, отличающихся не только характером деятельности, источниками финансирования инноваций, но также итогами и перспективами.

---

[148] Ресурсный центр малого предпринимательства «Инновационные процессы в малом предпринимательстве». Апрель 1999 г. Исследование выполнено в рамках проекта Тасис СМЕРУС 9501.

[149] С высокой степенью достоверности отмеченные тенденции, по нашему мнению, могут быть отнесены и к Санкт-Петербургу, где в широком смысле условия возникновения и развития МСП близки.

Модель 1. Предприятие сформировалось из недр крупного научно-производственного отраслевого комплекса. Многие годы работая над внедрением самых современных технологий в продукты военного назначения, группа инженеров приняла решение о создании предприятия, которое потенциально, как казалось, в достаточно короткие сроки могло предложить российской промышленности конкурентоспособные буровые инструменты и оборудование для нефтегазодобывающей отрасли, криогенное оборудование и оборудование для лесопромышленного комплекса, технологии переработки экологически вредных отходов производства пищевой промышленности и т.д.

Стратегического инвестора, заинтересовавшегося предлагаемыми незавершенными разработками как будущим бизнесом, найти не удалось. Было разработано несколько проектов установок и производственных участков по отдельным заказам. Ввиду значительной конкуренции с импортной продукцией (уже готовой и не требующей доработок) на рынке предлагаемой продукции, при наличии качественных конкурентных преимуществ реализовать их не удалось по причине более высокой стоимости. Причина – достаточно большой порог эффективного масштаба бизнеса. Этап выхода на рынок ни с одним продуктом преодолеть не удалось.

Достаточно длительное сотрудничество с дочерними структурами «Газпрома» в рамках проведения НИОКР не развилось в перспективный бизнес. Причины различные: некоторые разработки не состоялись, другие оказались перспективными, но интересы конкретного заказчика (в лице дочерней структуры) не совпадали со стратегическими интересами «Газпрома» и т.д. Новые исследования не финансировались, инновационный потенциал постепенно устаревал. Из-за отсутствия систематических заказов практически вся деятельность с самого начала независимо от условий налогообложения и ведения отчетности носила теневой характер.

Из инновационной конверсионной компании предприятие фактически превратилось в небольшое инженерно-конструкторское бюро (небольшие заказы на проектирование, разработку конструкторской документации, шеф-монтаж оборудования). Средний возраст персонала достиг критической черты. Самопроизвольная ликвидация предприятия – вопрос времени.

Модель 2. Высококлассный специалист в области специальной металлургии, кандидат технических наук ушел в бизнес и в начале 90-х годов, заработав деньги на чисто коммерческой деятельности, купил оборудование для производства специальных материалов и усовершенствовал его. В условиях сильного падения спроса на эту продукцию, вследствие чего крупные предприятия практически прекратили производственную деятельность, смог организовать производство и поставку на экспорт качественных материалов. В компании работает 50 человек. В течение нескольких лет расширил рынок, довел обороты до полумиллиона долларов в месяц. Получен бесценный опыт менеджмента в сложных условиях.

Построил собственное офисное помещение, однако производственные помещения использует на правах аренды. Вследствие этого находится в сильной зависимости от коммуникаций и систем тепло- и энергоснабжения. В силу необходимости иметь наличные средства для решения текущих задач с «внешней средой» (шантаж пожарников, СЭС, местной администрации[150]) некоторая часть деятельности находится в тени (независимо от ставок налогообложения и формы отчетности).

Особенности рынка выпускаемой продукции, на котором сложился диктат потребителей, состоят в следующем. В течение ряда лет требования к качеству производимого материала существенно возрастали, а цена снижалась. Необходимые затраты на разработку и внедрение инноваций для обеспечения требуемого качества стали составлять существенную величину. Если все это время предприятие за счет контроля издержек умудрялось рентабельно работать ниже эффективных масштабов бизнеса, присущих для данной отрасли, то постепенно окупить затраты на инновации при имеющихся масштабах бизнеса становилось все труднее. Глубина инновационной деятельности вступила в противоречие с масштабами бизнеса. При том, что аналогичное оборудование (а оно достаточно дорогое) простаивало на государственных предприятиях, жизнеспособность малого предприятия оказалась под угрозой именно вследствие масштабов деятельности при наличии других преимуществ – качества менеджмента, наличия продаж и т.д. Наметившийся подъем в промышленности вывел предприятие-арендодателя из состояния летаргического сна, оно начало оживать. Возникли проблемы с энергетикой. Повышение цен на энергоносители стало последним стимулом для сворачивания бизнеса, распродажи оборудования и частичного вывода капитала из страны.

[150] Принять посильное участие в дне города N, помочь в реализации социальных программ и т.д.

Есть возможность и готовность вкладывать средства в новый бизнес, однако поиск новых инновационных идей, диверсификация бизнеса осложнены тем, что заранее какие-либо проекты подобного рода не прорабатывались. Есть уверенность в собственных силах, но нет готовности работать в тандеме с другими оказавшимися в подобной ситуации предпринимателями. Для этого необходима высокая степень доверия, для чего нет сложившихся предпосылок.

Идет спонтанный поиск инновационных идей с привлечением, главным образом, знакомых и партнеров. Вместе с тем, по опыту работы с крупными предприятиями мы знаем, что в научно исследовательских институтах (НИИ) и конструкторских бюро (КБ) оборонного комплекса за последние годы за государственный счет по программам конверсии проведены ряд интересных разработок, которые остались там не востребованными, поскольку по масштабам они – предмет деятельности небольших предприятий и вне рамок самостоятельного бизнеса не могут быть реализованы в принципе. Разработки выполнены, деньги потрачены, а механизм передачи в гражданский сектор, что широко используется на Западе, не отработан.

Модель 3. Начало – аналогичное модели 2. Коммерческая деятельность инженеров и ученых, приобретение на заработанные средства оборудования, решимость реализовать имеющийся инновационный потенциал. Успешная реализация проекта: правильно определенная ниша, наличие средств, грамотная маркетинговая политика, наличие и развитие инновационной идеи, немного удачи. Результат – создан эффективно работающий прибыльный бизнес с хорошими дальнейшими рыночными перспективами. Полученный опыт менеджмента в выводе на рынок нового продукта и успех бизнеса, в целом, формируют стимулы для реализации новых проектов. Эксплуатировать успешное предприятие становится неинтересным.

Вариант 3а. Продажа бизнеса. Поиск новых проектов по критериям рыночной востребованности, инвестирование собственных средств в новые проекты. Удачное подключение к системе государственной поддержки инфраструктуры, создание мини-технопарка. Постепенное аккумулирование средств из разных источников. Собственные и бюджетные ресурсы способствовали развитию компании в ее новом облике, продемонстрировали способность менеджмента раскручивать новые проекты. Это позволило расширить объем привлекаемых ресурсов за счет внебюджетных источников, обеспечив постепенное реформирование компании в венчурный фонд.

Вариант 3б. Успешный бизнес передается в формальное управление наемному менеджменту. При наличии высоких оборотов с помощью достаточно высокой степени теневизации из него изымаются значительные ресурсы, которые направляются на проработку и реализацию сразу нескольких новых проектов. Одновременно продолжают финансироваться исследования в материнском НИИ, который формально оставаясь в статусе государственного научного центра давно живет за счет выполнения отдельных заказов со стороны коммерческих структур, аренды и т.д.

Успешный опыт, полученный ранее, позволяет создать компанию, реализующую одновременно несколько проектов. Развитие бизнеса происходит вширь. Диверсификация носит как продуктовый, так и географический характер. Часть проектов реализуется в других регионах. При безупречно просчитанных маркетинговых и организационных стратегиях каждого проекта начинаются дальнейшие проблемы:

- Проблема кадров: Для работы на дорогостоящем оборудовании требуется определенная профессиональная культура, квалификация. Кроме того, на инновационном предприятии при высокой затратности проекта для собственника требуются высокие стимулы к труду и повышению уровня жизни от персонала. В противном случае эффективно реализовать инновационный потенциал и получить достаточную норму прибыли просто невозможно. В регионах (да и в центральных городах) это большая проблема, рабочие предпочитают сократить потребности и получать меньшую, чем возможно, зарплату, но при этом оставаться в какой-то мере свободными от обременительных обязательств. Известны проекты, которые не состоялись именно по этой причине.

- Проблема взаимодействия с местной властью: Во многих случаях экспансия МСП в регионы с производственными проектами встречает активное отторжение внешней среды, руководимое и направляемое местной администрацией. Так случилось с одним из проектов, направленным на восстановление в сельской местности возделывания льна и налаживание его качественной переработки на местных льнозаводах. Предполагалось первоначально довести процесс до технологически отлаженного механизма, отладить управление, обеспечить дисциплину и обязательность в решении финансовых вопросов, постепенно инвестируя средства в критические

переделы. Однако нормализация работы льнозавода, налаживание его ритмичной работы, постепенное улучшение качества выпускаемой продукции встретила активное сопротивление администрации района (Тверская область). Причина проста – государство выстроило систему поддержки сельского производителя, неблагополучные предприятия имеют различные возможности получения льгот. За получение и распределение этих льгот отвечает администрация. Нормально работающее предприятие означает для нее только одно – потерю стабильного источника средств. Присутствие МСП в своих «владениях» региональные администрации часто рассматривают как финансовый источник укрепления своей власти, но нормальная работа, создание рабочих мест и т.д. часто оказывается весьма далеко от их собственных интересов. Конкретно данный проект был свернут именно в силу активного сопротивления администрации, которая подключила для ее решения все имеющиеся ресурсы – прокуратуру, суд, милицию и так далее.

Таким образом, изложенное позволяет заключить, что посткризисные годы не стали более легкими для малого инновационного бизнеса. Лишь один из приведенных примеров можно считать вполне успешным.

## V.2 Политика развития инновационного бизнеса

Уместен вопрос, использует ли государство те инструменты и механизмы поддержки, которые должны были обеспечить наиболее высокое развитие инновационного малого и среднего предпринимательства. Ответы достаточно очевидны: сегодня многие из проблем, отмеченных в исследовании 1999 года[151], остались прежними.

Государство так и не смогло сформировать условия для перетекания ресурсов от неэффективного (в частности, государственного) бизнеса к эффективному. При фактическом банкротстве многих государственных предприятий государство не дает им погибнуть естественной смертью и даже не пытается повысить эффективность принадлежащих ему основных фондов путем передачи оборудования этих предприятий в доверительное управление менеджерам инновационных МСП. В результате гибнет бизнес и тех, и других. С другой стороны, не обеспечено эффективное использование результатов разработок, выполненных за счет средств конверсии.

Не устранены административные барьеры перетекания капитала. Региональная среда активно отторгает его экспансию. При этом административные барьеры вовсе не связаны с проблемами регистрации предприятий или лицензирования видов деятельности, а лежат совсем в ином месте, в частности, в чрезмерных полномочиях местной власти.

Малый инновационный бизнес крайне заинтересован в повышении квалификации трудовых ресурсов. Сегодня это становится большой проблемой. В некоторых случаях предприниматели вынуждены приглашать отдельных специалистов из государств СНГ для работы вахтовым методом. И причина этого – не меньшая стоимость рабочей силы, а потеря квалификации. Многие малые инновационные предприятия вынуждены принимать участие в подготовке кадров для отрасли, приглашая на практику на свои предприятия студентов старших курсов. Поскольку систематическая инновационная деятельность создает высокую нагрузку на бизнес, то вполне уместно было бы за счет средств, выделяемых на образование, компенсировать МСП хотя бы эти затраты.

За прошедшие годы ничего не сделано для того, чтобы, заранее информируя частный бизнес о государственных потребностях в сфере инноваций на перспективу, направить инициативу и свободные ресурсы малого инновационного бизнеса на инициативное (а, возможно, и долевое) решение этих проблем. Если в качестве стимула было бы участие (возможно даже привилегированное) через несколько лет в госзаказе на этапе закупок для государственных нужд, это способствовало бы диверсификации инновационного бизнеса, большей его устойчивости.

В сложившихся условиях теневой характер малого инновационного бизнеса – это не реакция на налоговое давление или неудобство с ведением отчетности. Это способ изымания средств для систематической инновационной деятельности, потребность в которых имеет тенденцию к возрастанию по той причине, что, по крайней мере, в сфере высоких технологий новые результаты получаются за счет использования все более фундаментальных свойств материи.

[151] Ресурсный центр малого предпринимательства «Инновационные процессы в малом предпринимательстве». Апрель 1999 г. Исследование выполнено в рамках проекта Тасис СМЕРУС 9501.

Следует отметить также, что не последнее значение в стимулировании малого бизнеса, вообще, и инновационного, в частности, имеет имиджевая политика государства. Малый бизнес нуждается в популяризации, в подтверждении со стороны государства важности его деятельности по созданию новых рабочих мест, по подъему научно-технического потенциала отечественной экономики.

Изложенное позволяет констатировать, что те негативные формальные показатели динамики инновационного малого бизнеса, на которые указано выше, – отнюдь не результат недостаточности инфраструктуры МСП. Не стоит полагать, что еще небольшие дополнительные усилия в рамках направлений, определенных очередной программой поддержки малого бизнеса, смогут улучшить картину, приблизить эти показатели к соответствующим значениям в странах с развитой экономикой. Это далеко не так. Сегодняшние показатели вполне соответствуют состоянию социально-экономической среды нашего общества. Просто больше нет в обществе людей, которые бы в таких условиях развивали инновации. Последние «случайные попутчики» покинули его 1998 г. Для кардинального изменения ситуации необходимы долгосрочные целенаправленные усилия по улучшению климата в обществе, перестройке сознания, созданию обстановки в обществе, поощряющей и стимулирующей инициативы, делающей эту деятельность выгодной как материально, так и приносящей высокое общественное признание.

## V.3 Технопарки и бизнес-инкубаторы

С начала 1990-х годов необходимость поддержки становления и развития в стране малого бизнеса, в частности инновационного, широко декларировалась (хотя, возможно, и не осознавалась в полной мере). Это происходило во многом благодаря активной работе зарубежных и международных организаций, стремившихся не только передать свой многолетний опыт в этой области, но часто и активно содействовавших процессу формирования необходимой инфраструктуры. Именно благодаря такому содействию через реализацию различных совместных российско-зарубежных межправительственных программ в России стали появляться такие важные элементы инфраструктуры поддержки малого бизнеса, как агентства, учебно-деловые центры, бизнес-инкубаторы, технопарки и инновационно-технологические центры. Позднее развитие сети подобных центров и парков стало непременным элементов всех программ поддержки малого предпринимательства, как федеральных, так и подавляющего большинства региональных.

Согласно сложившейся классификации[152] технопарки, также как и бизнес-инкубаторы, относятся к элементам инфраструктуры, обеспечивающим комплексную поддержку малого предпринимательства. При этом, если бизнес-инкубаторы ассоциируются прежде всего с поддержкой малого бизнеса вообще, то технопарки, в первую очередь, – инновационного.

Первые бизнес-инкубаторы (БИ) возникли еще в начале 90-х годов как организации и структуры с ограниченным персоналом, развивающие малое предпринимательство. Они облегчают начальные стадии развития новых предприятий, представляя им физическое пространство для работы, помещения и сооружения на основе совместного пользования, доступ к большому набору услуг и хорошо подобранный комплекс программ деловой поддержки. Последний включает постоянную помощь в управлении предприятием, доступ к финансированию, предоставление существенных ценовых льгот, специализированные программы обучения и пр. Подразумевается, что нахождение в бизнес-инкубаторе рассчитано только на несколько первых лет (обычно 2-3 года), достаточных для становления малого предприятия. Таким образом, основная цель программ бизнес-инкубирования – производство успешных «выпускников».

В 90-х годах процесс создания БИ шел в достаточно высоком темпе. БИ создавались по инициативе региональных администраций, в рамках совместных программ с зарубежными фондами, при крупных предприятиях на высвобождаемых площадях и т.д. Формирование инфраструктуры бизнес-инкубаторов пошло настолько активно, что уже в 1997 году по инициативе 22-х действующих БИ и организаций, содействующих поддержке и развитию малого предпринимательства, было учреждено «Национальное содружество бизнес-инкубаторов» (НСБИ) с целью координации и управления процессом становления бизнес-инкубаторов в регионах России. Предполагалось наладить тиражирование опыта создания и успешного развития региональных бизнес-инкубаторов.

[152] О.В. Айгистова и др. Основы построения бизнес-инкубаторов. М., «Логос», 1999 г., с.18.

Сегодня основными направлениями деятельности НСБИ являются такие, как:

- обеспечение поддержки уже действующих и начинающих свою деятельность бизнес-инкубаторов с помощью передачи обобщенного и систематизированного опыта по организации и деятельности наиболее успешных российских и зарубежных БИ,
- организация обучения и методическая поддержка,
- содействие в финансировании,
- формирование информационной базы для обеспечения активного взаимодействия региональных БИ и обслуживаемых ими предприятий, а также
- оказание консультационных, консалтинговых, юридических и организационных услуг и проведение аналитических исследований.

В 1997-98 гг. в рамках НСБИ было проведено маркетинговое исследование работы основных российских инкубаторов малого бизнеса. На основании проведенных исследований была выявлена «осредненная» функциональная модель российского БИ, которая характеризуется следующим[153]:

- по значимости основные функции в деятельности БИ были оценены так: 43% – сервисное обслуживание, 24% – учебно-методическое, 17% – финансовое и 16% – психологическая поддержка;
- среди клиентов БИ большинство составляют производственные предприятия (38%) и предприятия сферы услуг (23%), далее идут научно-технические компании (15%), торговые (14%), строительные (3%) и другие (7%);
- среди обследованных БИ 61,5% составили инкубаторы универсального типа, а 38,5% имели определенную отраслевую или социальную специфику (производство товаров и услуг, социально-значимые программы, радиоприборостроение и т.д.).

Характерны данные о политике БИ по отношению к срокам нахождения предприятий в БИ: 72,7% опрошенных показали, что предельный срок устанавливается, а 27,3% предпочитают не вводить ограничений по срокам. При этом согласно результатам опроса более 45% тех, кто ограничивает время пребывания предприятий периодом их становления, добиваются этого путем понуждения увеличением размера арендных платежей.

Сегодня НСБИ, по данным информационного сайта[154] содружества, объединяет уже 57 бизнес-инкубаторов из различных регионов России.

Технопарки – это бизнес-инкубаторы, но создаваемые на базе ВУЗ'ов, как правило, в крупных университетских центрах для использования научного потенциала и коммерциализации разрабатываемых технологий путем создания и развития размещаемых на территории технопарка малых инновационных предприятий. Создание технопарков и поддержка их деятельности требуют значительных стартовых ресурсов, именно поэтому не все из созданных в 90-х годах технопарков сегодня одинаково эффективно функционируют.

Если БИ формировались в основном под патронажем федеральных и региональных администраций в рамках программ поддержки малого бизнеса, то технопарки начали создаваться при поддержке Миннауки РФ при крупных институтах РАН и высшей школе. Причем, как отмечалось выше, начало этого движения следует отнести к деятельности первых научно-технических центров творчества молодежи, то есть раньше, чем были развернуты основные программы поддержки малого бизнеса.

Не удивительно поэтому, что Ассоциация «Технопарк» возникла еще в 1990 г. для координации деятельности по созданию и развитию технопарков, разработки научно-методического и информационного обеспечения формирования технопарков в России, подготовки для них специалистов.

Сегодня ассоциация «Технопарк» объединяет свыше 90 российских и зарубежных членов[155]. Одним из приоритетных направлений ее деятельности является подготовка кадров для технопарков, инкубаторов бизнеса, малых инновационных предприятий и фирм. Большая помощь в области подготовки кадров была оказана зарубежными партнерами Ассоциации из Великобритании, США, Канады, Германии и т.д. Другим направлением деятельности Ассоциации «Технопарк» является разработка научно-методических основ создания, функционирования и управления технопарками.

[153] О.В. Айгистова и др. Основы построения бизнес-инкубаторов. М., «Логос», 1999 г., с.45.
[154] http://www.smb-support.org/nsbi/
[155] http://www.tpark.ru/

За пятилетний период (1990-1995 гг.) Ассоциацией, с учетом мирового опыта, была сформулирована и отработана на практике концепция создания технопарковых и иных инновационных структур на территории России и в странах СНГ.

В настоящее время в 25 регионах Российской Федерации действует свыше 50 технопарков, 25-30% из них – это стабильно функционирующие структуры. Учредителями российских технопарков являются университеты, научные центры, промышленные предприятия, негосударственные фирмы, органы власти, банки, общественные организации. Суммарно в технопарках России размещено около 1000 малых инновационных предприятий; действует около 150 малых предприятий сервисного назначения; организовано более 10000 новых рабочих мест.

Следует отметить, что бизнес-инкубаторы и технопарки существуют не только в чистом виде. Часто, в зависимости от особенностей конкретного региона, специфики возлагаемых задач, характера партнерских отношений и т.д., создаваемая структура обладает сразу целым наборов признаков, присущих различным структурам поддержки. Бизнес-инкубаторы, например, могут существовать в структуре технопарков. Кроме того, в своей эволюции, структура, первоначально созданная как бизнес-инкубатор, со временем за счет расширения партнерских отношений может выполнять функции, присущие инновационным центрам, промышленным паркам или каким-то иным элементам инфраструктуры. Именно так происходил процесс развития инфраструктуры в России, когда структуры поддержки, созданные первоначально как, например, учебно-деловые центры в рамках совместных проектов с зарубежными партнерами, смогли продемонстрировать высокий рыночный потенциал и качество команды менеджеров. На следующих этапах, например, в рамках реализации федеральных и региональных программ создания инфраструктуры поддержки, именно эти факторы стали определяющими для того, чтобы на базе этих центров формировались новые структуры – агентства, бизнес-инкубаторы, технопарки и центры поддержки инноваций и так далее.

Таким образом, и бизнес-инкубаторы, и технопарки являют собой лишь часть достаточно разветвленной инфраструктуры поддержки малого бизнеса. В области поддержки инновационной активности малого бизнеса помимо них большую роль играют федеральные и региональные фонды, формируемые за счет как бюджетных, так и внебюджетных источников финансирования и осуществляющие отбор и финансирование на возвратной основе инновационных проектов. Крупнейшими из них являются Российский фонд технологического развития (РФТР) и Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, созданные по инициативе и при непосредственном участии Министерства науки, высшей школы и технической политики РФ[156] в начале 90-х годов.

В феврале 2002 г. исполнилось 10 лет успешной работы РФТР. Этот Фонд создан для непосредственной реализации государственной научно-технической политики, для чего специальными постановлениями правительства он наделен соответствующими механизмами формирования финансовых ресурсов, как бюджетными, так и внебюджетными. Хотя он не создавал собственную инфраструктуру, в действительности опирается и фактически венчает собой целую пирамиду внебюджетных фондов НИОКР, созданных на основании соответствующего постановления правительства. На протяжении многих лет Фонд финансирует завершающую стадию разработок технологий – изготовление опытного образца, испытание, доработку технологии под конкретные приложения. Среди профинансированных проектов – большое число проектов в области транспорта, энергетики, экологии, фармакологии, биотехнологии и так далее.

Фонд постоянно развивается в направлении совершенствования механизмов и условий поддержки проектов. Из последних новаций – организация конкурсов на финансирование разработки технологий сложившимися творческими коллективами специалистов под непосредственные заказы крупных предприятий. Последние при этом не финансируют непосредственно НИОКР (это делает РФТР), но обязуются выкупить результаты разработки в случае выполнения разработчиками технического задания. Первый такой конкурс был проведен в 2000 г. Всего база данных профинансированных проектов РФТР содержит более 1000 наименований из различных областей.

Аналогичные функции, только по отношению к малым предприятиям, созданным на базе высшей школы и институтов РАН, реализует Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Основная деятельность Фонда также связана с прямой поддержкой различных проектов малых инновационных предприятий. В отличие от РФТР, данный Фонд с самого

[156] Старое название министерства. В сегодняшней структуре Правительства РФ соответствующие функции выполняет Министерство промышленности, науки и технологии РФ.

начала стремился к расширению партнерских отношений с различными структурами поддержки, к привлечению свежих идей и финансированию инновационных проектов из регионов. Для этого фондом была проделана огромная работа по формированию региональной инфраструктуры. Такая инфраструктура к концу 90-х годов была создана. Сегодня, по данным сайта Фонда[157], она включает 26 инновационно-технологических центров (ИТЦ). Такие центры созданы, как правило, на базе существовавших в регионах структур поддержки, главным образом технопарков, которые, вступив в альянс с Фондом, с одной стороны, расширили спектр своей деятельности, а, с другой, приобрели доступ к новым ресурсам. Сегодня ИТЦ охватывают своей деятельностью малые инновационные предприятия регионов от Северо-запада до Новосибирска.

На этом перечень организаций, осуществляющих поддержку инноваций, не исчерпывается, однако их дальнейшая классификация становится малосодержательной в силу пересечения и разветвленности взаимных партнерских отношений основных игроков. Так, например, названные выше фонды для решения отдельных задач, инициируемых самостоятельно или решениями правительственных органов, постепенно обрастали общей инфраструктурой. Наиболее крупными из таких проектов являются создание Инновационного агентства, Региональный фонд научно-технического развития Санкт-Петербурга и так далее.

Инновационное агентство было создано в 1996 году совместно с рядом предприятий с целью консолидировать накопленный опыт и ускорить создание единой системы поддержки процесса коммерциализации рыночно-ориентированных идей. На агентство возлагались следующие направления деятельности:

- поиск и экспертный отбор проектов и программ с высоким коммерческим потенциалом;
- привлечение инвестиций российских и зарубежных партнеров;
- участие в финансировании проектов собственными средствами;
- обучение деловым принципам коммерциализации прав на интеллектуальную собственность;
- информационно-аналитическая поддержка всех сторон инновационного бизнеса (разработчик, инвестор, промышленник);
- формирование условий для разработок, внедрения и трансферта конкурентных высоких технологий в производство и рынок в рамках разработанной Инновационным Агентством модели стратегического партнерства;
- создание производств на основе высоких технологий совместно с малыми инновационными компаниями (МИК).

Агентство рассматривает и продвигает проекты различной степени готовности: от исследований до готовых к промышленному производству.[158]

Северо-западный проект Регионального центра научно-технического развития – наиболее крупный проект из сети региональных центров, в наибольшей степени обеспеченный ресурсами. Он включает ИТЦ, инновационно-промышленный комплекс на базе завода «Светлана», венчурную компанию, организует выставки, участвует в совместных с зарубежными партнерами программах и т.д. Центр активно привлекает средства зарубежных инвесторов для развития инфраструктуры бизнеса. В частности, реализует крупные проекты строительства сети бизнес-парков в окрестностях Санкт-Петербурга с помощью финских строительных компаний и так далее.

Можно констатировать, таким образом, что на сегодня вполне сложилась разветвленная инфраструктура поддержки малого бизнеса и, в частности, инновационного. Однако при этом необходимо признать, что эффективность деятельности отдельных элементов этой инфраструктуры существенно различается. Два важнейших обстоятельства являются определяющими – обеспеченность ресурсами и уровень профессионализма управляющих команд, качество менеджмента. Там, где региональная или местная администрация была заинтересована и активно способствовала становлению структур поддержки, там удалось решить главную задачу – вывести деятельность структур поддержки на частичную и полную окупаемость. Это удалось не сразу и далеко не везде.

В целом, эффективность работы созданной инфраструктуры со временем оказалась ниже ожидаемой. Это, по-видимому, и стало той причиной, из-за которой с конца 90-х годов процесс расширения инфраструктуры стал искусственно сдерживаться главными участниками. В частности, в 1999 г. со стороны Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере было заявлено о временном приостановлении создания в регионах ИТЦ. Проведенный при поддержке

[157] http://www.fasie.ru/.
[158] http://www.inage.ru

Британского Совета на базе ИТЦ «Светлана» семинар-тренинг «Коммуникационное сопровождение инновационного бизнеса» также определил состояние системы поддержки инновационного бизнеса как кризисное[159]. Тем не менее, для глубокого анализа причин субъектам инфраструктуры потребовалось довольно много времени.

Вместе с тем, причины эти, похоже, давно известны нашим более опытным зарубежным коллегам; как представляется, главных причин – две.

Первая – это несоответствие масштабов инфрастуктуры реальным ресурсам, направляемым на поддержку инноваций. В этой связи следует отметить, например, что в США бум создания научных парков и учредительства фирм для разработки технологических новаций был связан со скачкообразным ростом расходов на национальные научно-технические программы и проекты (космос, оборона, компьютеры новых поколений, новые технологии в микроэлектронике и так далее). С другой стороны, опыт Германии также говорит о том, что для реализации программ поддержки проектов малых предприятий часто вовсе необязательно формировать самостоятельную инфраструктуру. Крупнейшее учреждение Германии, осуществляющее в федеральном масштабе программы поддержки МСП, не располагает и не стремится к созданию филиальной сети, а опирается в своей работе на существующие банковские структуры.[160]

Есть и вторая, более кардинальная, причина. Это – устаревшее, не соответствующее сегодняшнему технологическому укладу передовых экономик понимание сущности инноваций и инновационной деятельности. На протяжении всех лет перестройки система поддержки инноваций строилась из предположения, что инновационный проект – это определенный этап жизненного цикла научной разработки. Это в значительной мере и предопределило недостатки системы отбора и финансирования инновационных проектов, следствием чего, в свою очередь, стало снижение эффективности деятельности инфраструктуры в целом. Вместе с тем, на Западе такое определение относят к периоду инновационных процессов 1-го поколения, которые завершились еще в середине 60-х годов.[161] Понимание новых реалий (по западной классификации) уже 5-го поколения инновационных процессов в экономике, формирующейся по принципам стратегических сетей, – вот, что необходимо для придания нового импульса для повышения эффективности не только сложившейся инфраструктуры поддержки малого инновационного бизнеса, а научно-технической политики в целом.

Таким образом, пока еще не развитие, а углубленное изучение и творческое освоение западного опыта по-прежнему остается актуальной задачей для государственных институтов как главных «регуляторов» экономических отношений. К счастью, признаки того, что инфраструктура адекватно реагирует на глобальные тенденции и постепенно расстается с подходами, свойственными 1-му поколению инновационных процессов, имеют место. Совместная инициатива двух ведущих фондов[162], Российского фонда фундаментальных исследований и Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере по финансированию проектов, в которых объединяются идеи работников фундаментальной науки и опыт прикладников, – первый шаг на этом пути.

## V.4 Патенты, лицензии и передача технологий

### V.4.1 Динамика рынка

Опыт передовых в индустриальном отношении стран свидетельствует, что именно малый и средний бизнес является тем сектором реальной экономики, который способен существенно стимулировать инновационные процессы в обществе.

В силу кардинального изменения в подходах к защите прав на объекты интеллектуальной собственности, произошедшего в связи с переходом к рыночной экономике, все последние годы происходит процесс реформирования этой сферы хозяйственных отношений.

Объективные показатели в этой области выглядят следующим образом. После резкого падения, начиная с 1998 г., числа ежегодно выдаваемых охранных документов, общее число выдаваемых

[159] Д. Бахтурин. «Инновации и СМИП». «Технологический бизнес», Интернет-журнал, май-июнь 2000 г., выпуск 7, http://www.techbusiness.ru/.
[160] К. Брюммер. «Система поддержки предприятий малого и среднего бизнеса в Германии – возможный ориентир для России». Бизнес-инкубаторы в системе поддержки малого бизнеса: российский и зарубежный опыт. Москва, 2001 г.
[161] Technovation, V.13, Iss.1 Jan.1993. Roy Rothwell. *The Changing Nature of the Innovation Process*
[162] М.В. Алфимов, И.М. Бортник. Фонды объединяют усилия. «Поиск», No 5, 1.02.2002 г.

документов (патентов на изобретения, свидетельств на полезные модели и промышленные образцы) стабилизировалось. При этом стабилизация наступила за счет роста двух последних видов документов при сокращении числа патентов на изобретения. Общее число охранных документов, выданных в 2000 г., составило порядка 23 тысяч.[163]

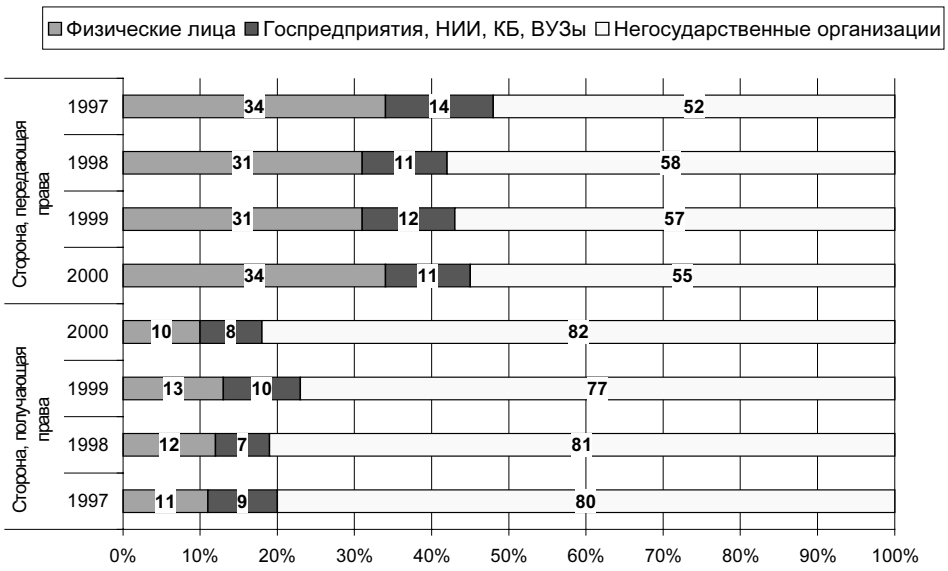
Одновременно с этим все последнее время наблюдается устойчивая тенденция роста числа лицензионных договоров и договоров об уступке патента. По сравнению с 1996 годом в 2000 общее число таких договоров увеличилось более чем на 60%, и составило 2 113, что, в свою очередь, несколько больше 10% от числа выданных в этом году охранных документов. По данным ежегодного отчета Роспатента[164] наиболее востребованными являются изобретения, промышленные образцы, полезные модели в таких областях техники, как машиностроение, станкостроение, производство инструмента, нефтегазодобывающая промышленность, химия, нефтехимия, а также в отраслях, не требующих значительных затрат на освоение новых технологий, таких легкая и пищевая промышленность (Таблица 1).

**Таблица 1 Распределение лицензионных договоров, зарегистрированных в 2000 г., по отраслям экономики**

| *Отрасль* | *доля лицензионных договоров, %* |
|---|---|
| Строительство, стройматериалы | 4,2 |
| Машино-, станкостроение, производство инструментов | 16,3 |
| Химия, нефтехимия | 9,6 |
| Металлургия | 4 |
| Электроника, приборостроение, ВТ | 3,7 |
| Легкая, пищевая промышленность | 15,3 |
| Энергетика, электротехника | 7,1 |
| Медицина | 12,5 |
| Нефтегазодобывающая промышленность | 10,6 |
| Прочие | 16,7 |

За последние годы достигли относительной стабильности показатели активности участников договоров о передаче прав на объекты промышленной собственности (Диаграмма 1).

**Диаграмма 1 Активность участников зарегистрированных договоров о передаче прав на объекты промышленной собственности**




[163] Годовой отчет Роспатента за 2000 г. Раздел 6, 8. http://www.fips.ru/rep2000.
[164] Годовой отчет Роспатента за 2000 г. Раздел 6, 8. http://www.fips.ru/rep2000.

Статистические данные показывают, что деятельность государства на этом рынке свелась к формальным (11-14 %) в качестве передающей стороны и к (8-10)% – в качестве получающей. И это при том, что именно государство до сих пор является крупнейшим собственником, обладающим правами на множество разработок, не только тех, которые были выполнены ранее, но и на вновь проводимые в рамках программ конверсии, например. Это подтверждает, что государство последовательно не занимается коммерциализацией знаний и технологий, полученных при его финансовой поддержке.

Как видно из представленных данных (Диаграмма 1), наибольшую активность, как в передаче прав, так и в их приобретении, демонстрируют частные структуры – негосударственный сектор экономики. Частично здесь, частично в показателях активности физических лиц и содержится вклад малого бизнеса. Есть основания считать, что этот вклад – весьма значительный.

Анализ официальной информации[165] показывает, что из всех зарегистрированных и опубликованных договоров об уступке охранных документов доля договоров, в которых хотя бы одной стороной является малое предприятие, составляет не менее 50%. Это достаточно высокий процент, имея в виду, что другую значительную группу участников лицензионных договоров составляют физические лица.

В отраслевом разрезе содержание лицензионных договоров, заключаемых с участием малых предприятий, охватывает все отмеченные выше отрасли и примерно в той же пропорции, что представлены в таблице 1. Много договоров заключено на передачу рецептур и технологий производства пищевых добавок, продуктов питания. Широко представлены такие отрасли, как нефтедобыча, парфюмерия и косметология, лечение отдельных специфических заболеваний или травм. Малые предприятия выступают как в роли передающей, так и принимающей стороны. В первом случае, это, как правило, разработчик технологии или промышленного образца (часто научно-производственное малое предприятие), во втором – компания, производящая продукцию или оказывающая услуги на каком-то локальном рынке.

### V.4.2 Анализ имеющихся тенденций

Анализ показывает, что на нынешнем этапе можно наблюдать ряд интересных явлений, которые постепенно формируются в качестве тенденций. К ним можно отнести:

- Более 25% объектов промышленной собственности переданы по лицензии многократно, то есть являются предметом нескольких договоров. Так поступают малые предприятия, которые расширяют рынки, путем передачи производства своей продукции в другие регионы на предприятия-партнеры, или, создавая там новые предприятия, расширяют свою производственную базу.
- Часть лицензионных договоров оформляется путем дробления охраняемого объекта на части и передачи прав на его использование с помощью нескольких договоров, заключаемых на разных условиях.
- Среди малых инновационных предприятий стало довольно распространенным выстраивать структуры, подобные холдингам, скрепляя их системой лицензионных договоров. При некоторых обстоятельствах, когда владелец технологий не желает слишком демонстрировать свое присутствие в различных бизнесах (причиной этого может быть элементарная безопасность), такая система обеспечивает ему достаточно надежный контроль над бизнесом, высокую степень его управляемости.

Таким образом, цивилизованные формы передачи технологий и прав на использование объектов промышленной собственности становятся все более распространенными среди МСП.

Необходимо отметить, однако, что хотя положительная динамика роста числа ежегодно регистрируемых договоров на передачу прав на использование объектов промышленной собственности действительно заслуживает быть отмеченной, абсолютные показатели этой активности пока не могут вызвать удовлетворения. Для такой страны как Россия 1000-1500 лицензионных договоров с участием малых предприятий в год представляется весьма далеким от потенциальных возможностей.

[165] «Рынок лицензий». Журнал в журнале «Патенты и лицензии», Москва 200-2002 гг.

Причина этого, в какой-то мере, становится понятна из анализа результатов экспресс-мониторинга малых инновационных предприятий, проведенного в 1999 г.[166]

Во-первых, исследования показали, что в большинстве случаев малые инновационные предприятия занимаются реализацией собственных разработок. Это позволяет еще раз подчеркнуть, что тенденции в передачи технологий, о которых говорит статистика Роспатента, – это проявление элемента управления бизнесом с помощью интеллектуальной собственности, а не в чистом виде трансфер технологий. Трансфер, как процесс коммерциализации технологий путем их продажи, находится, по крайней мере, в случае малых инновационных предприятий, в зачаточном состоянии.

Экспресс-мониторинг показал: из 45 предприятий выборки, в период с 1994 по 1998 гг. ставших владельцами какого-либо из объектов промышленной собственности, всего 12-ти представлялся случай продать разработку российскому или зарубежному покупателю и только в 5 случаях сделка состоялась (все в России). Согласно общемировой статистике[167], даже в условиях развитых рыночных отношений становится товаром (то есть используется на лицензионной основе) не более 5% запатентованных изобретений и других объектов промышленной собственности (ОПС). Сопоставление количества охраняемых ОПС, переданных на лицензионной основе, с количеством действующих на всей территории РФ патентов, дает соответствующий показатель – 3%.

Согласно исследованиям 1999 г. среди причин, обусловивших неудачи попыток на коммерческой основе передать права на ОПС, руководители малых инновационных предприятий практически с равной степенью приоритетности называют:

- опасение потерять контроль над разработкой, слабое знание законодательства, невозможность получить квалифицированную помощь;
- финансовые проблемы покупателя и
- отсутствие опыта трансфера технологий.

Что касается первой причины, то в действительности речь, главным образом, идет об опасении утратить контроль над изобретением. В Москве нет проблем с получением квалифицированной помощи, это характерно, скорее, для отдаленных регионов. В Москве с относительной долей уверенности можно говорить скорее о доступности или недоступности (по финансовым соображениям) услуг соответствующих специалистов. Известно, что основная часть дипломированных патентных поверенных, владеющих современными знаниями в области защиты прав на интеллектуальную собственность, сосредоточены в Москве и Санкт-Петербурге. Чуть дальше, уже в Поволжье, их можно встретить достаточно редко, а за Уралом есть регионы, где нет ни одного такого специалиста[168]. С нашей точки зрения это является достаточно серьезной проблемой, особенно для регионов Сибири, где сосредоточены крупные научные и оборонные центры, традиционно связанные с разработкой и внедрением наукоемких технологий. В этой связи представляется уместным обратиться к зарубежному опыту, где существует разнообразная система поддержки патентования МСП результатов своих разработок.[169]

Перечисленные причины, особенно две последние, достаточно тесно связаны. Именно поэтому их результирующий рейтинг, по результатам анкетирования, оказался примерно одинаковым. Отсутствие опыта и ограниченные финансовые возможности не позволяют в полной мере воспользоваться услугами квалифицированных специалистов, а, следовательно, не обеспечивает такого способа передачи прав, который бы гарантировал контроль со стороны авторов за дальнейшей судьбой разработки.

Причина, обозначенная в анкете как «финансовые проблемы покупателя» имеет несколько аспектов. Во-первых, несовпадение взглядов «продавца» и «покупателя» на допустимую цену сделки: не договорились. Причины – самые разные, но всегда субъективные, например: «ложный патриотизм», когда автор отказывается от выгодного предложения по той причине, что ему предлагается «продаться за границу» или завышенные представления автора относительно реальной стоимости его изобретения, обусловленные, в свою очередь, отсутствием опыта как в области трансфера технологий, так и реализации производственных проектов. Квалифицированный консалтинг в этой области также мог бы помочь многим предпринимателям.

---

[166] Ресурсный центр малого предпринимательства «Инновационные процессы в малом предпринимательстве». Апрель 1999 г. Исследование выполнено в рамках проекта Тасис СМЕРУС 9501.
[167] В. Евдокимова. «Состояние и перспективы развития рынка лицензий в Российской Федерации». Адвокат, No 8, 1997 г.
[168] «Частный бизнес: становление и развитие в регионах России». М., 1998 г.
[169] Ю.Г. Смирнов. «Малые предприятия и интеллектуальная собственность за рубежом и в России». Патенты и лицензии. No 12, 2001 г.

Есть и другой аспект у этой причины, связанный с международным трансфером. По мнению некоторых из опрошенных респондентов, квалификация и опыт которых не подлежат сомнению, лишь немногие западные фирмы ведут цивилизованную работу на рынке объектов промышленной собственности. Большинство субъектов этого рынка, из числа покупателей, фактически в той или иной степени демонстрируют элементы деятельности, которые можно отнести скорее к области промышленного шпионажа, нежели к цивилизованным формам трансфера технологий. Бедственное положение российских ученых вызывает у партнера естественное искушение сэкономить. Поэтому общеизвестно, что одновременно с довольно вяло текущим процессом трансфера технологий происходит более интенсивная диффузия знаний. Последней практически не препятствует законодательство. Хотя оно требует, чтобы разработка первоначально была запатентована в России, соблюдение этих норм – это фактически добровольный выбор сторон.

Таким образом, можно констатировать, что в последние годы наблюдаются весьма существенные темпы роста показателей активности малого бизнеса в области распространения инноваций. Однако для существенного стимулирования процесса трансфера технологий есть и вполне заметные резервы. При этом достаточно простые меры, не связанные с решением фундаментальных проблем инновационного потенциала экономики, могут привести к заметным положительным результатам. Опыт зарубежных стран в поддержке патентной деятельности малого инновационного бизнеса дает тому достаточно примеров.

### V.4.3 Участие России в мировом рынке научно-технической продукции

Мировой рынок высокотехнологичной и наукоемкой продукции, включающий в себя и рынок научно-технической продукции (под последним понимают рынок возмездной переуступки прав на использование результатов интеллектуальной деятельности (РИД)), по оценкам зарубежных специалистов достигает двух – трех триллионов долларов[170]. Ведущее место на нем занимают США и Япония (около 40% и 30% соответственно). Хотя в России сосредоточено почти 12% ученых и специалистов мира, ее доля на этом рынке крайне мала. Оптимистичные оценки свидетельствуют, что сегодня она составляет примерно 0,5% (около десяти миллиардов долларов). Не меньшими объемами характеризуется и рынок художественно-исполнительской деятельности, прежде всего, так называемый рынок «шоу-бизнеса», рассмотрение проблем защиты интеллектуальной собственности на котором, однако, выходит за рамки настоящего Обозрения.

В России официальной регистрации в патентном ведомстве подлежат лишь лицензионные договора, связанные с переуступкой прав на охраняемые законом объекты интеллектуальной собственности (ОИС), заключаемые между российскими резидентами. Частично также регистрируются экспортные сделки, прежде всего, связанные с передачей военных, двойных и специальных технологий. Поэтому, определить, опираясь на данные официальной статистики, объемы экспорта, импорта, продаж научно-технической продукции на внутреннем рынке и долю участия в них малого и среднего бизнеса не представляется возможным. Однако косвенные оценки свидетельствует, что либерализация внешнеэкономических связей воздвигла новые барьеры для российских предпринимателей, действующих на рынках интеллектуальной продукции.

В частности, активизировались процессы проникновения на российский рынок зарубежных производителей, которые стремятся монополизировать его, в том числе, широко развернув патентно-лицензионную деятельность в России. Известно, что основное назначение патента – экономическое. Это единственный, не входящий в противоречие с законом, способ обеспечить монопольное присутствие на рынках. Оформляя патенты в различных странах, производители закрепляют за собой исключительное право продажи тех товаров, в которых используются запатентованные изобретения. Тем самым они стремятся устранить потенциальных конкурентов, блокируя их собственные разработки в передовых отраслях науки и техники. Органы государственной власти промышленно развитых стран, через национальное патентное и антимонопольное законодательство, используя

[170] Специфической особенностью рынка научно-технической продукции является значительная информационная непрозрачность процессов, сопровождающих его функционирование. Это обусловлено невещественным характером обращающихся на нем продуктов, идентифицируемых как исключительные или иные права на использование конкретного научно-технического знания или информации, в отличие от материальных объектов, воплощающих в себе или являющихся носителями этих знаний и информации. Как следствие, оценки масштабов рынка носят обычно ориентировочный, экспертный характер и редко могут быть подтверждены данными официальной государственной статистики.

международные соглашения, стремятся создать оптимальные условия для национальных производителей, поддержать их экспансивную политику на внешних рынках.

Патентная статистика свидетельствует, что до распада СССР активность отечественных изобретателей носила стабильный характер, в то время как активность иностранных заявителей падала. Ежегодно в СССР регистрировалось более 80 тыс. изобретений, защищенных авторскими свидетельствами и патентами (из них до 80%, приходилась на долю РСФСР). Патенты на изобретения иностранных заявителей составляли лишь незначительную часть (примерно 8%). На конец 1991 г. из общего числа действующих на территории СССР 6 956 патентов иностранных заявителей почти 80% принадлежали фирмам ведущих индустриальных стран, в том числе Германии – 23,6%; США – 15,5%; Японии – 11,5%[171].

Однако уже в начале 90-х годов число российских патентов, выдаваемых зарубежным заявителям, существенно увеличилось, а число заявок российских изобретателей, особенно после вступления в силу Патентного закона Российской Федерации[172], резко сократилось. Российский Патентный закон, равно как и ряд других специальных законов, посвященных охране исключительных прав в сфере науки и техники, были приняты в самом начале периода проведения экономических реформ еще до того, как были официально оформлены основные положения гражданского законодательства.[173] Это обстоятельство, равно как и стремление законодателя гармонизировать их с подобными правыми актами развитых зарубежных стран, часто даже в ущерб учету отечественной специфики, привело к тому, что уже к настоящему времени эти законы требуют существенной корректировки.

К концу 1990-х годов наступила стабилизация потока ежегодно подаваемых заявок на получение российских патентов на уровне 22 – 27 тыс. в год, из них на долю иностранных заявителей приходилось около 20-25% заявок. По данным на 01.01.99 г. на территории России действовал 173 081 патент, из которых 34 434 принадлежало фирмам и индивидуальным владельцам – нерезидентам из 85 стран мира[174].

Принципиально важно, что качество патентов, выданных на имя зарубежных фирм существенно выше, чем российских. Большинство патентов, выдаваемых отечественным заявителям, уязвимы с точки зрения их возможного обхода, поскольку имеют очень низкий уровень исполнения по существу и не всегда могут выполнять функции охранных документов. В результате уже сегодня можно говорить о наличии неблагоприятной тенденции к вытеснению российских производителей высокотехнологичной и наукоемкой продукции даже на внутреннем рынке.

Еще один барьер обусловлен стремлением России к ускоренному вступлению во Всемирную торговую организацию (ВТО). Существует много политических и экономических аргументов за и против такого вступления. Однако если рассматривать эту проблему с позиций защиты интересов подавляющего большинства российских изобретателей и предпринимателей, то следует иметь в виду, что в рамках ВТО действует обязательное для всех участников Соглашение по торговым аспектам охраны интеллектуальной собственности (ТРИПС), принятое в 1994 г. Его появление вызвано тем, что Парижская, Бернская, Римская и прочие, связанные с охраной интеллектуальной собственности международные конвенции, а также заключенные на их основе последующие соглашения – при всей их важности – носят преимущественно рекомендательный характер и не имеют реальных механизмов обеспечения выполнения содержащихся в них требований. Соглашение ТРИПС дополняет эти конвенции и соглашения именно в части оказания регулирующего воздействия на унификацию национальных законодательств стран – участников ВТО. Очевидно, что стремление обеспечить равные для всех членов ВТО условия, включая обязательства государства обеспечить реализацию процедур и гарантий эффективной защиты прав интеллектуальной собственности нерезидентов, а это весьма затратные для государства обязательства, приведет к тому, что данное соглашение даст преимущества именно тем странам, которые сегодня доминируют на международных рынках наукоемкой продукции. В современных условиях для России важно не только обеспечить при вступлении в ВТО возможно более длительный переходный период, но и ускоренными темпами развивать «цивилизованный» внутренний рынок научно-технической продукции.

---

[171] Статистические сборники Госкомизобретений СССР 1990-1991 гг.

[172] От 23 сентября 1992 г. No 3517-1.

[173] Закон Российской Федерации от 23.09.92 г. No 3520-1 «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименовании мест происхождения товаров»; Закон Российской Федерации от 23.09.92 г. No 3523-1 «О правовой охране программ для электронных вычислительных машин и баз данных»; Закон Российской Федерации от 23.09.92 г. No 3526-1 «О правовой охране топологий интегральных микросхем»; Закон Российской Федерации от 09.07.93 г. No 3351-1 «Об авторском праве и смежных правах» с изменениями от 19.07.95 г. No 110-ФЗ; Закон Российской Федерации от 06.08.93 г. No 5605-1 «О селективных достижениях»; Федеральный закон от 20.02.95 г. No 24-ФЗ «Об информации, информатизации и защите информации».

[174] Карпова Н. Правовая охрана и лицензирование ИС в России //Интеллектуальная собственность. – 2000. -No 9.

Причины отмеченных реальных и потенциальных угроз для отечественных производителей лежат, прежде всего, в исторической плоскости. В условиях существования в СССР исключительно государственной собственности на основные фонды, в том числе нематериальные активы, не было необходимости в легализации внутреннего хозяйственного оборота прав на РИД, включая ОИС. В период приватизации Россия вступила с искаженным менталитетом основных хозяйствующих субъектов и граждан, без грамотных специалистов и адекватной рыночным требованиям нормативно-правовой базы в данной сфере. Это способствовало тому, что к концу 90-х годов в массовом сознании укоренился миф, что в стране существует неиспользуемое «бесхозное» национальное богатство – созданная на государственные средства интеллектуальная собственность, оцениваемая в сотни миллиардов долларов. Следствием таких представлений стали не только примитивные и малоуспешные попытки некоторых государственных структур решить фискальные задачи пополнения за ее счет государственного бюджета, но и довольно широко распространившаяся в последнее время, в том числе и преимущественно в среде малого и среднего бизнеса, практика «пиратства» и «паразитирования» на ниве интеллектуальной собственности.

Если под «пиратством» во всем мире понимается выпуск контрафактной продукции, включая неправомочное копирование изделий, технических решений, использование идентичных либо сходных до степени смешения торговых марок и другие формы недобросовестной конкуренции, то «фирмы-паразиты», используя несовершенство законодательства в данной области и оставаясь, как правило, в границах правового поля, стремятся с помощью судебного преследования добросовестных производителей получить от них дополнительную выгоду. Распространенным приемом последних стала, например, официальная регистрация в соответствии с российским законодательством объектов исключительных прав (технических решений, торговых марок, наименований, обозначений и др.), уже многие годы используемых либо бывшими отечественными государственными предприятиями, либо зарубежными производителями, однако в силу разных причин, не зарегистрированных в России, с целью их последующей уступки законным владельцам на возмездной основе. Отечественная судебно-арбитражная практика уже дает много поучительных примеров в данной области, с которыми можно ознакомиться, в частности, через систему Интернет.

## V.5 Электронная коммерция

В данном разделе под электронной коммерцией понимается использование для ведения бизнеса информационных и телекоммуникационных технологий. Это определение совпадает с используемым в Европейском обозрении малого и среднего предпринимательства No 6. В соответствии с этим определением, электронная коммерция – это не только использование малыми предприятиями сети Интернет для организации продаж своих товаров или закупок, но и использование электронной почты, поиск в Интернет и др.

### V.5.1 Текущее состояние электронной коммерции в России

Количество регулярных пользователей Интернета в России оценивается в конце 2001 г. в 4,3 млн. человек, а число однажды посетивших сеть превысило 12 млн. человек. Объем услуг российского сегмента сети Интернет составил 220 млн. долл. за 2001 г. и увеличился по сравнению с 2000г. на 50%. За последние два года российская аудитория сети Интернет выросла в 2,9 раза, количество пользователей электронной почтой за этот же период выросло в 3 раза. Жители Москвы составляют пятую часть общероссийской аудитории.

В мае-июне 2000 г. максимальная российская аудитория Интернет (в возрасте от 18 лет) составляла 9,2 миллиона человек, или 8,3% взрослого населения России (110,5 миллионов человек). Эта аудитория включает как активных пользователей, так и тех, кто имеет только единичный опыт посещения Интернет. Доля столиц (Москвы и С-Петербурга) в максимальной аудитории Интернета составляет более 25%. Вклад остальной европейской части России составляет чуть более 40%. Урал и Западная Сибирь дают 18%, Восточная Сибирь и Дальний Восток – 15%[175].

В аудитории Интернета доля имеющих опыт приобретения товаров и услуг через Интернет составляет минимум 12%. В Москве и С-Петербурге эта доля составляет минимум 21%. В остальной европейской территории России этот показатель вчетверо меньше (Таблица 2):

[175] «Мониторинг российского Интернета. Выпуск III, 2000 год»

**Таблица 2 Опыт приобретения товаров и услуг через Интернет в различных регионах (в пределах максимальной аудитории), %[176]**

| *Регионы* | *Имеют опыт приобретения товаров (услуг) через Интернет (в % от максимальной аудитории в регионе)* |
|---|---|
| Москва и С-Петербург | 21 |
| Европейская часть России | 5 |
| Урал, Западная Сибирь | 8 |
| Восточная Сибирь, Дальний Восток | 16 |
| Вся максимальная аудитория | 12 |

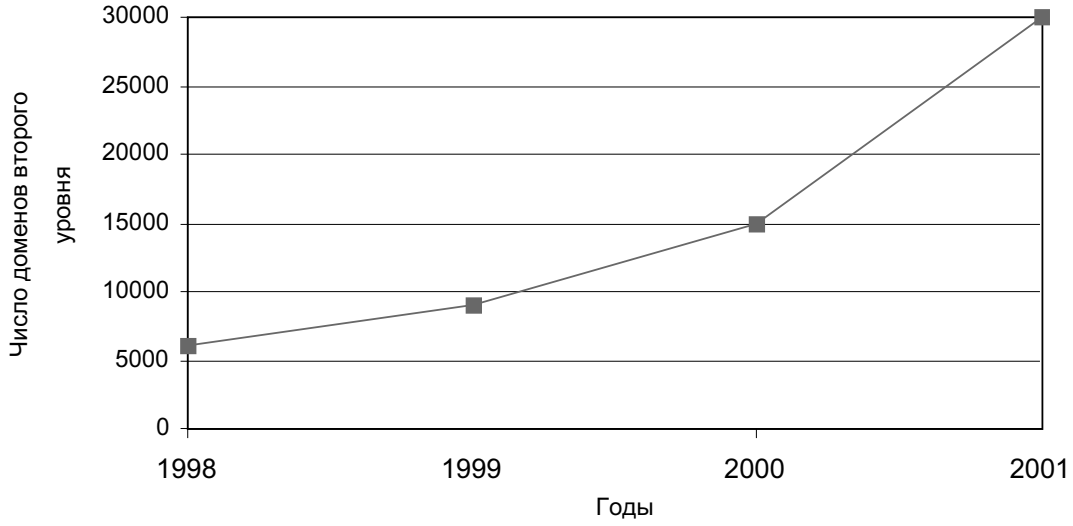
Среди тех, кто совершал покупки в Интернет очень высока доля предпринимателей и руководителей – в 2-3 раза больше, чем у любых других групп[177]. В силу неразвитости рынка кредитных карт, большинство покупок через Интернет оплачивается наличными (Таблица 3):

**Таблица 3 Способ оплаты при приобретении товаров и услуг через Интернет, %[178]**

| *Способ оплаты* | *% от имеющих опыт покупок через Интернет* |
|---|---|
| Преимущественно с оплатой наличными | 44 |
| Преимущественно с оплатой по кредитной карте | 27 |
| Преимущественно бесплатные услуги | 21 |
| Другая форма оплаты | 8 |

Еще одним из важных показателей развития Интернет, а также темпов его роста, является число доменов второго уровня в российских сегментах сети Интернет[179] (Диаграмма 2). Это данные на середину 2001 г.

**Диаграмма 2 Число доменов второго уровня в российских сегментах сети Интернет[180]**




Из данных, представленных на диаграмме 2, можно сделать вывод, что динамика данного показателя носит ярко выраженную положительную тенденцию, так в целом за 2001 г. число доменов второго уровня увеличилось в 2 раз.

Анализ диаграммы 2 и таблиц 2-3 позволяет сделать предположение, что развитие Интернет в Москве и С-Петербурге на 2-3 года опережает остальные регионы России.

[176] Источник: «Мониторинг российского Интернета. Выпуск III, 2000»
[177] «Мониторинг российского Интернета. Выпуск III, 2000 год».
[178] Источник: «Мониторинг российского Интернета. Выпуск III, 2000».
[179] Под доменом второго уровня понимается все сайты в российском подмножестве сети Интернет: www.любое имя сайта.ru
[180] Источник: «Российский сегмент Интернет в цифрах и фактах», 2001 год.

### V.5.2 Использование сети Интернет малыми предприятиями

Информация об использовании малыми предприятиями России сети Интернет взята из исследования, проведенного в 2000 г. среди 200 малых предприятий Санкт-Петербурга[181]. Проведенный выше анализ позволяет предположить, что эти данные можно взять как ориентировочные при оценке российских малых предприятий в 2002 г., по крайней мере в крупных городах с развитой телекоммуникационной инфраструктурой.

К регулярным пользователям сети Интернет относят себя более четверти МП, а вместе с МП, использующими Интернет нерегулярно, общее число пользователей составляет до 30%. Наибольшее число использующих Интернет МП относится к отраслям науки и научного обслуживания, рыночной инфраструктуры, транспорта, с численностью работающих 50-100 человек (это уже, скорее средние предприятия) – диаграммы 3-4:

**Диаграмма 3 Доля пользователей Интернет в группах предприятий по числу занятых[182]**

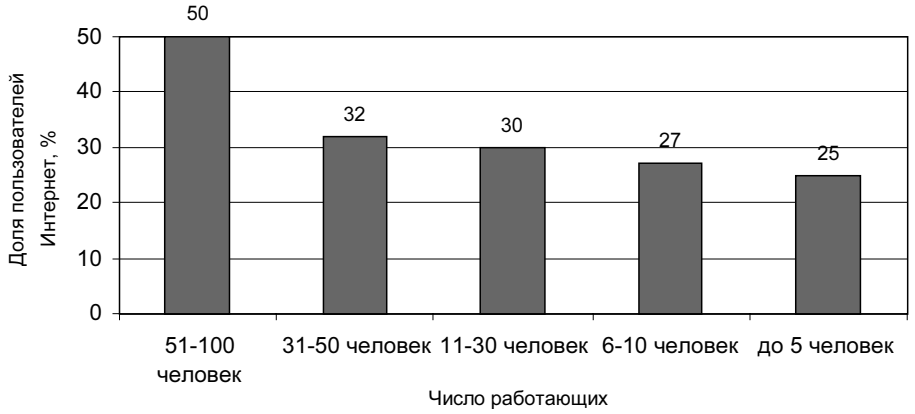
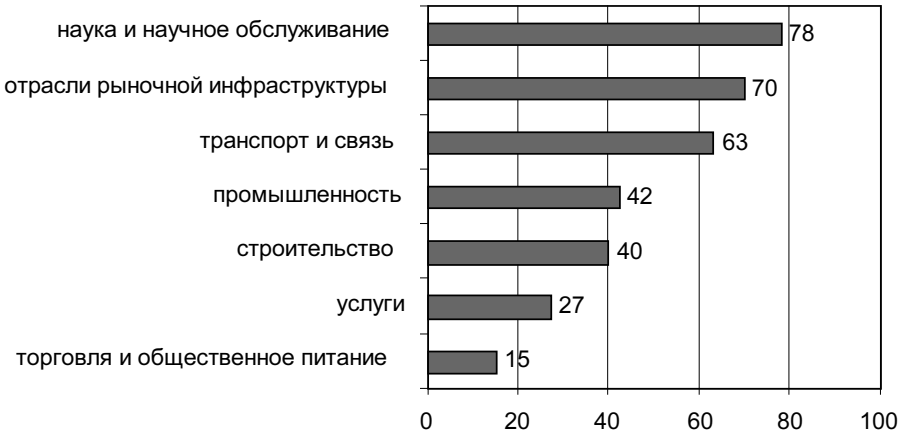



**Диаграмма 4 Доля пользователей Интернет в группах предприятий по отраслям[183], %**




Главным определяющим фактором использования Интернет малыми предприятиями является их финансовое положение – чем оно лучше, тем интенсивней используется Интернет. Основную долю (около 70%) составляют малые предприятия, ставшие пользователями сети Интернет относительно недавно, не более 2-х лет назад.

Основными направлениями использования малыми предприятиями сети Интернет являются поиск необходимой информации (90%) и деловая переписка по электронной почте (Диаграмма 5).

[181] «Проблемы информационного обеспечения и использования Интернет коммерции в сфере малого бизнеса». Санкт-Петербургский фонд развития бизнеса, 2000 год. Поддержка данного проекта была осуществлена проектом «Анализ и укрепление предприятий поддержки малого и среднего бизнеса» за счет средств, предоставленных Агентством Международного Развития Соединенных Штатов Америки (АМР США). В опросе приняли участие 200 предприятий малого бизнеса.

[182] Источник: «Проблемы информационного обеспечения и использования Интернет коммерции в сфере малого бизнеса», 2000 г.

[183] Источник: «Проблемы информационного обеспечения и использования Интернет коммерции в сфере малого бизнеса», 2000 г.

**Диаграмма 5 Основные направления использования Интернет[184]**

Треть (34%) из числа опрошенных пользователей имеют в сети свое представительство (web – сайт или web – страницу), а также размещают рекламу (30%). Каждое четвертое МП из числа пользователей проводит в сети маркетинговые исследования (26%), а каждое пятое использует Интернет для внутрифирменных коммуникаций (21%).

Ведение в сети Интернет коммерческих операций и осуществление платежей пока являются экзотикой (3-5% от числа МП, использующих Интернет). Существует зависимость между оценками текущего состояния МП, перспектив его развития и использованием Интернет – чем лучше состояние предприятия, тем больше оно использует возможности сети Интернет. В среднем каждое подключенное к Интернет МП еженедельно работает в сети от 2 до 5 часов, в расчете на каждого сотрудника, имеющего доступ к Интернет. Наиболее интенсивно Интернет используют предприятия отраслей рыночной инфраструктуры и промышленные предприятия.

### V.5.3 Барьеры, ограничивающие использование электронной коммерции

Основная причина того, что 2/3 малых предприятий не являются пользователями сети Интернет, заключается в финансовой стороне вопроса. Более 40% МП отметили, что использовать Интернет для них дорого, более 20% сослались на отсутствие компьютеров. Около 40% МП не знают, как использовать электронную коммерцию в практической деятельности. Предприниматели, оценивающие состояние своего бизнеса, как хорошее, гораздо более склонны использовать возможности электронной коммерции.

Одним из существенных барьеров на пути использования электронной коммерции является привычка российских пользователей к бесплатной информации. Кроме того, малые предприятия по своей природе гораздо менее склонны платить за информацию, чем крупные предприятия. Например, 40% представителей малых предприятий – посетителей выставки «Бинфо 2001»[185] полностью за бесплатную информацию, а 38% – за равенство бесплатного и платного доступа к информации.

Использование продвинутых возможностей электронной коммерции для МП может быть дороговато. Например, создание собственного электронного магазина (если это не является основным бизнесом), для малого предприятия очень дорого. Современные системы класса ERP[186] также практически нереальны для малых предприятий. В качестве примера можно привести программное обеспечение фирмы Oracle для комплексной автоматизации малых и средних предприятий, стоимостью от 300 тысяч долл. США. Такая сумма является достаточно значительной для большинства российских малых предприятий.

---

[184] Источник: «Проблемы информационного обеспечения и использования Интернет коммерции в сфере малого бизнеса», 2000.
[185] Выставка по информационному обеспечению малых предприятий г. Москвы.
[186] ERP- Enterprise Resource Planning – автоматизация предприятия.

### V.5.4 Возможности для МП

Использование элементов электронной коммерции позволяет предприятиям получить целый ряд возможностей (однако они могут быть и опасностями):

- Существенное расширение рынка. В России нет, как в странах ЕС, языковых и существенных культурных барьеров между регионами. Одинаковы и основные законы, действующие в различных регионах РФ. Следовательно, для продаж могут быть доступны сразу все регионы России. Наряду с этим у предприятий появляется принципиальная возможность организовать продажу своих товаров в другие страны мира. Однако Интернет приносит и опасность того, что конкуренты могут легко организовать продажи на локальные рынки, где работает малое предприятие.
- Ускорение времени реакции на изменения рынков. Использование элементов электронной коммерции позволяет как существенно уменьшить время на маркетинговые исследования, так и ускорить продвижение продукции на рынок. Более сложные и дорогие информационные системы класса ERP позволяют существенно минимизировать издержки и уменьшить время на выпуск новой продукции.
- Участие в поставках продукции государственным и негосударственным организациям. Выставление крупномасштабными организациями в Интернет информации о требуемых им товарах позволяет малым предприятиям участвовать в таких поставках.

Наиболее передовые элементы ведения электронной коммерции пока не получили широкого распространения среди малых предприятий России. Маркетинговые исследования в сети проводит четверть МП (из числа уже пользующихся Интернет), операции купли-продажи осуществляют только 5%, платежи – 3%. В ближайшее время более 5% МП собираются расширять использование электронной коммерции, а 30% МП собираются ее осваивать. У 40% МП отсутствует какой-либо интерес к сети Интернет. Остальная часть предприятий или не собирается расширять свое использование Интернет (13%) или затрудняется ответь на такой вопрос (около 10%). Таким образом, сейчас примерно 30% малых предприятий России уже использует какие-либо возможности электронной коммерции, а около 30% оставшихся собирается это сделать в ближайшее время.

### V.5.5 Основные тенденции в области электронной коммерции

- Примерно 30%[187] малых предприятий России уже использует какие-либо возможности Интернет, а около 30% оставшихся собирается это сделать в ближайшее время.
- Основными направлениями использования Интернет являются поиск необходимой информации и деловая переписка по электронной почте.
- Около трети[188] МП имеет в сети свои страницы и/или размещают рекламу. Каждое четвертое МП из числа пользователей Интернет проводит в сети маркетинговые исследования, а каждое пятое использует Интернет для внутрифирменных коммуникаций, операции купли-продажи осуществляют только каждое двадцатое МП.
- Среди малых предприятий преобладают те, кто стал пользователями сети Интернет относительно недавно, не более 2 лет тому назад (около 70%).
- Большинство подключенных к Интернет МП работают с сетью от 2 до 5 часов в неделю.
- Наиболее активными в области использования Интернет являются малые предприятия в отраслях науки и научного обслуживания, отраслей рыночной инфраструктуры, транспорта и связи, промышленности.
- Количество МП, имеющих доступ к сети Интернет, в Москве в 2-2,5 раза больше, чем в регионах РФ.
- Основная причина того, что 2/3 малых предприятий не являются пользователями сети Интернет, заключается в финансовой стороне вопроса. Более 40% МП отметили, что использовать Интернет для них дорого, более 20% сослались на отсутствие компьютеров. Около 40% МП не знают, как использовать электронную коммерцию в практической деятельности.

[187] В крупных городах с развитой телекоммуникационной инфраструктурой.
[188] См. выше.

## Приложение к главе Инновации, технологии, электронная коммерция и МСП: Обзор деятельности МСП, занимающихся научной деятельностью и производством информации в России

В ходе опроса в 9 регионах в 2000 г.[189], среди МСП было выявлено около 3% предприятий, занимающихся научной деятельностью и производством информации. Из этих 3% 42% МСП параллельно занимались промышленным производством, по 15% работали в отрасли связи, а также занимались оптовой торговлей, по 12% – в розничной торговле и в сфере предоставления бизнес-услуг.

Эти предприятия существенно реже, чем в среднем по выборке, применяли стандартные технологии, несколько больше – усовершенствованные, а 42,4% предприятий использовали уникальные технологии. Именно МСП, занимающиеся научной деятельностью и производством информации, наиболее часто применяли собственные разработки (в 63,6% случаев) и намного чаще, чем другие МСП использовали технологии, разработанные в данном городе и регионе. Именно научные предприятия наиболее часто использовали компьютеры как технологическое звено в производственном процессе.

Возраст работников и менеджеров научных предприятий оказался примерно на среднем по выборке уровне, а вот возраст руководителей оказался почти максимальным для руководителей опрашиваемых МСП.

Для МСП, занимающихся научной деятельностью и производством информации, характерна самая широкая география клиентов. Конкуренция среди предприятий данной отрасли самая слабая. В качестве конкурентных преимуществ руководители этих МСП называли лучшее качество и наличие продуктов и услуг, которых нет у других производителей. Именно представители научных предприятий чаще всего отмечали, что после кризиса на их рынке появились новые потребители. Данные предприятия чаще, чем в среднем по выборке, приобретали новых потребителей за счет лучшего качества своей продукции и вследствие того, что их продукция вытеснила импортные аналоги. Процент предприятий, занимающихся научной деятельностью и производством информации, потерявших клиентов из-за кризиса примерно такой же как и у остальных МСП. Жесткость конкуренции после кризиса для рассматриваемых научных МСП не усилилась. Научные предприятия значительно чаще среднего сталкивались со случаями «нечестной» конкуренции, которая в первую очередь, проявлялась в том, что их конкуренты получали какие-либо преимущества от региональных и местных властей.

Именно представители научных МСП выражали наибольшее недовольство различными сторонами налоговой политики, однако неудовлетворенность различными видами налогов указывалась примерно на том же уровне, как и в других отраслях. В данной отрасли требуется гораздо больше времени и денег для получения необходимых лицензий. В среднем на каждом из предприятий этой отрасли происходит 6 проверок в год. По оценкам респондентов, теневые потоки среди МСП, занимающихся научной деятельностью и производством информации, незначительны, кроме такой ее составляющей как заработная плата, уровень занижения которой находится на втором месте после туризма.

Финансовое положение рассматриваемых МСП несколько лучше, чем в среднем по выборке. Предприятия этой отрасли заметно чаще развиваются за счет прибыли от производственно-хозяйственной деятельности, и реже, чем остальные МСП, используют для развития личные сбережения собственников. Они меньше инвестируют в ремонт помещений, больше – в покупку оборудования, обучение персонала и пополнение оборотного капитала.

[189] ИСАРП-8.

# Часть 3. ИНСТИТУТЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

# VI Институты и направления политики в области предпринимательства

### Основные моменты

- Сектор МСП уже достаточно развит в России, однако в целом еще не участвует в политической жизни как значительный фактор. Интересы предпринимателей недостаточно четко осознаны ими самими и не являются важной темой политического диалога.
- Недостаточное влияние сектора МСП, в частности, определяется тем, что существующая административно-правовая система ставит предпринимателей в полузаконное положение; во взаимоотношениях предпринимателя и административных органов не действует принцип презумпции невиновности. В общественном мнении образ предпринимателя противоречив. Отсутствует нужная информация как о вкладе сектора МСП в развитие страны, так и о влиянии на него различных мер правительственной политики.
- Основные программы и мероприятия в области поддержки предпринимательства были осуществлены и профинансированы зарубежными и международными организациями. Однако эта деятельность не является достаточно значимым фактом общественного сознания и политической жизни.
- До настоящего времени государственные и полугосударственные организаций, профессионально работающие в области развития предпринимательства, не имели достаточно высокого политического или бюрократического статуса и не были включены в процесс разработки основных направлений общей социально-экономической политики. Задача государственной политики развития предпринимательства понимается как поддержка малого бизнеса, преимущественно за счет бюджетного финансирования.
- В последние годы происходит осознание властью и общественным мнением значения сектора МСП, однако пока это привело в первую очередь к усилению соответствующей риторики (борьба с административными барьерами, озвучивание жалоб предпринимателей и т.п.).

### Основная задача

Основной задачей на сегодня является включение сектора МСП в политический процесс на уровне, соответствующем его экономическому и социальному значению

### Конкретные рекомендации

- Следует затратить необходимые усилия для получения информации о вкладе МСП (реальном и потенциально возможном) в основные показатели социально-экономического развития страны и для донесения этой информации до общественного сознания
- Государственную политику по отношению к предпринимательству следует вырабатывать и координировать на межведомственном уровне с учетом всех ее правовых и политических аспектов
- Следует внести ясность в административные процедуры, а установленные законом обязанности предпринимателя (налоговые и другие) максимально приблизить к фактически действующим обычаям делового поведения.
- Государство может стать катализатором в создании институтов самоорганизации предпринимательского сообщества и его диалога с властью
- Практическую работу по поддержке предпринимательства нужно вести с учетом эффективности вложения государственных средств в те или иные конкретные мероприятия на основе независимых оценок.

**Краткое содержание главы VI Институты и направления политики в области предпринимательства**

В настоящей главе рассматривается вопрос о месте сектора малых и средних предприятий в рамках общей стратегии развития России, и приводятся эмпирические данные, характеризующие деловой климат и общие политические возможности для предпринимательства. Далее рассматриваются общие направления социально-экономической политики, принятые правительством, а также место отдельных институтов, участвующих в их реализации. Дается краткий обзор институтов политики в области предпринимательства, упоминаются основные последние события в данной области и обсуждается необходимая информационная база. В заключение приведен обзор деятельности зарубежных и международных организаций в России и их рекомендации в области развития предпринимательства.

## VI.1 Место сектора малых и средних предприятий в рамках общей стратегии развития

### VI.1.1 Прямые и непрямые меры развития предпринимательства

На сегодня становится все более ясным огромное значение сектора МСП в России. Его доля уже сейчас составляет, вероятно, 90% по числу предприятий и 30-50% по занятости и производству продукции и услуг (см. главу 1). Малое предпринимательство стало массовым явлением, обеспечивая решение как экономических, так и социальных проблем. Появление новых средних предприятий можно рассматривать как один из ключевых позитивных результатов реформ 90-х годов в России: предприятия, которые начинались с нуля в конце 80-х годов, благополучно пережили 90-е и теперь достигли уже средних (и даже крупных) масштабов деятельности, представляют собой, возможно, стратегически наиболее важный сектор. Участие сектора МСП в политическом процессе быстро растет, но все еще не соразмерно его экономической и социальной роли. Отсюда – несмотря на достижения – и столь же большие упущенные возможности.

Несмотря на то, что предпринимательство в России развивается в значительной степени независимо от мероприятий по его поддержке, весьма значимый факт заключается в том, что в течение 90-х годов в нашей стране была проведена очень большая работа по развитию предпринимательства, прежде всего усилиями иностранных и международных донорских организаций. Что же касается политики российского правительства в области предпринимательства, то это направление (прошедшее через подъемы и спады) все же никогда не относилось к числу приоритетных. Объем ресурсов, выделяемых (к тому же, не всегда) на задачи политики в области предпринимательства (особенно на федеральном уровне) был во много десятков раз меньше средств зарубежных организаций, а сама постановка вопроса о политике в области предпринимательства сужена до задачи поддержки малого бизнеса, в конечном счете, путем финансирования из бюджета. (Таблица 1 Приложения 1 к данной главе).

Между тем представляется, что самый большой вклад в развитие сектора малого и среднего предпринимательства государство может внести, способствуя созданию гражданского общества и равных условий для конкурентной борьбы.

Прямые меры поддержки предпринимательства, осуществляемые с целью увеличения предложения соответствующих услуг – такие как подготовка кадров, предоставление финансовых кредитов, создание бизнес-инкубаторов и т.п., – могут способствовать развитию данного сектора, однако большинство предприятий пользы от такого рода услуг не получают. В противоположность этому непрямые меры поддержки предпринимательства направлены на создание благоприятной среды для предпринимательства, они имеют универсальный характер и каждое малое предприятие может извлечь для себя потенциальную пользу в результате улучшения общего предпринимательского климата, в котором им приходится работать.

В целом в странах с переходной экономикой (в СНГ и Восточной Европе) на ранних этапах наблюдается тенденция использования преимущественно прямых методов развития предпринимательства. В дальнейшем, по мере осознания значения сектора МСП, начинается вторая фаза политики в области предпринимательства, для которой характерна разработка комплексных программ и стратегических подходов, включающих оптимальные комбинации прямых и непрямых мер поддержки[190].

[190] F. Welter. Small and medium enterprises in Central and Eastern Europe: Trends, Barriers and Solutions. – Rheinish-Westfaelisches Institut fur Wirtschaftsforschung, RWI-Papiere, Nr. 51, 1997.

В то же время важно подчеркнуть, что помимо цели поддержки предпринимательства, при подготовке любых мер экономической политики должно анализироваться их возможное воздействие на сектор МСП. Для предприятий, относящихся к малому и даже среднему бизнесу, часто затруднительны общие требования и нужны специальные упрощенные процедуры, сокращающие их трансакционные издержки. Имеются также специфические проблемы стартующих предприятий и предприятий, находящихся на различных стадиях своего жизненного цикла. Отдельные категории МСП – например, семейные предприятия – имеют не только экономическое, но и большое социальное и культурное значение.

### VI.1.2 Общая политическая стратегия

Цель общей политической стратегии сегодня – достижение между российским обществом и правительством страны нового социального контракта, который обеспечил бы реформам массовую поддержку. Он должен, в частности, основываться на преобразованиях в следующих областях:

- Изменение роли государства, превращение его в гаранта общественной, политической и экономической стабильности;
- Создание благоприятной правовой и административной среды, включая налоговую реформу и нормализацию отношений граждан и государственных ведомств;
- Создание равных условий для конкуренции;
- Защита интересов собственников;
- Повышение открытости экономики.

Даже в развитых экономиках административные барьеры искажают действие рыночных механизмов, что мешает рациональному использованию ресурсов. Они особенно ощутимы для предприятий малого бизнеса, поскольку ложатся относительно более тяжелым бременем на его скудные ресурсы. В то же время в России характер этой проблемы принципиально иной и она вызывает куда более тяжелые последствия. В нашей стране речь идет о создании здоровых отношений между предпринимателями и государственными властными структурами всех типов, что исключало бы как хищническое поведение ведомств и отдельных чиновников по отношению к бизнесу, так и «скупку» бизнесом государственных функций.

### VI.1.3 Место сектора малых и средних предприятий

Существующие на сегодня механизмы не обеспечивают участия сектора МСП в политической жизни как значительного фактора, особенно на федеральном уровне. Общие интересы предпринимателей недостаточно четко осознаны ими самими и еще не развиты процедуры, которые делали бы эти интересы важной темой политического диалога. Поэтому взаимодействие предприятий и властей происходит в индивидуальном порядке или в лучшем случае как взаимодействие предпринимательских объединений с властями, направленное на решение конкретных вопросов. В определенном смысле воспроизведена старая советская система статусных «уровней» предприятий. Упрощенно можно сказать, что в зависимости от своих размеров и «веса» крупнейшие предприятия напрямую взаимодействуют с федеральной властью, средние – с региональной а малые – с местной.

Кроме того, зачастую в политическом диалоге от имени предпринимательского сообщества выступают не они сами, а определенные государственные и квази-государственные структуры, имеющие собственные интересы. Язык обсуждения проблем предпринимательства и сектора МСП крайне примитивен и сводится, в сущности, к подчеркиванию трудностей в работе малых предприятий и лоббированию в целях выделения средств поддержки из бюджетов различного уровня.

Важнейшим фактором, принципиально снижающим влияние предпринимательского сообщества, является то полузаконное положение, в которое ставит предпринимателей существующая административно-правовая и налоговая система. Поскольку сложившаяся деловая практика противоречит многочисленным законодательным и ведомственным положениям, а соответствующие процедуры не определены четко, то по единодушному мнению предпринимателей ни один из них на сегодня не может считать себя чистым перед законом и неуязвимым от административного преследования.

Поэтому во взаимоотношениях предпринимателя и административных органов практически не действует принцип презумпции невиновности.

В общественном мнении восприятие образа предпринимателя улучшается, но все же он противоречив.

Так, по данным Фонда «Общественное мнение»[191] на вопрос «Как вы в целом относитесь к предпринимателям – положительно или отрицательно?» были получены следующие ответы (2001 г.):
положительно – 58%
отрицательно – 27%
затрудняюсь ответить – 14%

В то же время, например, в опросе 1998 г. ответы на вопрос «получают ли предприниматели свои деньги честными или нечестным путем?» распределились так:
честным – 44%
нечестным – 39%
затрудняюсь ответить – 17%

Наконец, отсутствует нужная информация как о вкладе сектора МСП в развитие страны, так и о влиянии на него различных мер правительственной политики. По этой причине имеется разрыв, с одной стороны, между общим пониманием государственными организациями и отдельными чиновниками большого значения этого сектора и с другой – отсутствием во многих случаях ясности, к каким конкретным затратам и последствиям для МСП приведет то или иное их решение.

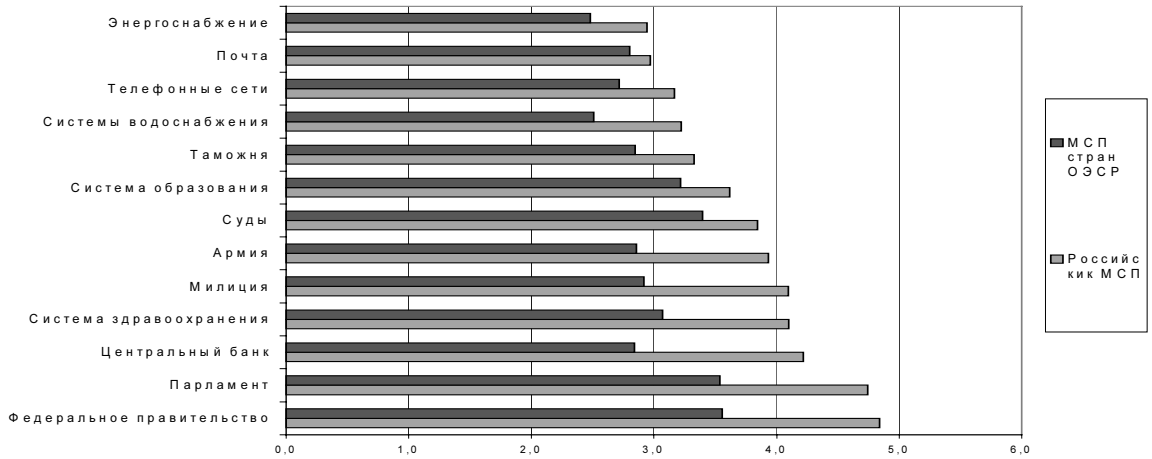
## VI.2 Индикаторы предпринимательского климата

В целом, деловая среда в России еще не слишком благоприятна для предпринимателя. «Сегодня колоссальные возможности страны блокируются громоздким, неповоротливым, неэффективным государственным аппаратом»[192].

Приведем здесь некоторые числовые данные, иллюстрирующие различные стороны взаимодействия предпринимателей и властей.

На Диаграмме 1 проводится сравнение оценок, проставленных российскими малыми предприятиями и аналогичной группой респондентов, представляющих малое предпринимательство стран ОЭСР. В целом предприятия ОЭСР имеют лучшее мнение о работе государственных учреждений, чем российские. Как в России, так и в странах ОЭСР они лучше оценивают деятельность институтов, занятых предоставлением практических услуг – энергоснабжения, почты, водоснабжения и т.п. На диаграмме заметна разница в восприятии силовых структур, а также центрального банка и системы образования (которую относительно лучше оценивают в России).

**Диаграмма 1 Оценка работы государственных институтов и организаций (1 – очень хорошо; 6 – очень плохо)[193]**




[191] http://www.fom.ru.
[192] Послание Президента Российской Федерации В.В.Путина Федеральному Собранию Российской Федерации. – http://president.kremlin.ru/events/510.html.
[193] Рассчитано по данным World Business Environment Survey (WBES), World Bank, http://www1.worldbank.org/beext/resources/assess-wbessurvey-alt.htm.

Общепризнанным условием успешного проведения экономической политики является степень открытости в диалоге между бизнесом и правительством. Об отношении владельцев и менеджеров предприятий малого бизнеса к правительству с точки зрения политического диалога можно судить по Диаграмме 2. Она показывает существование в целом негативного мнения деловых кругов о правительстве с точки зрения способности правительства услышать голос бизнеса. При этом чем меньше размер предприятия, тем в меньшей степени его представители ощущают, что их точка зрения принимается во внимание при принятии политических решений.

**Диаграмма 2 «Согласны ли вы с утверждением, что правительство учитывает позицию предпринимателей?», средние баллы по группам предприятий (6 – полностью согласен; 0 – полностью не согласен)[194]**

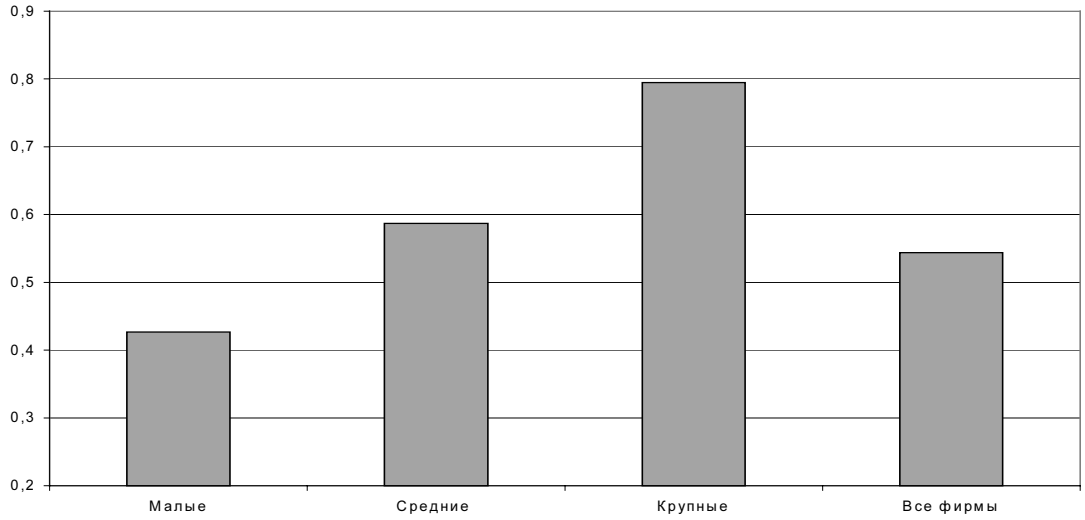
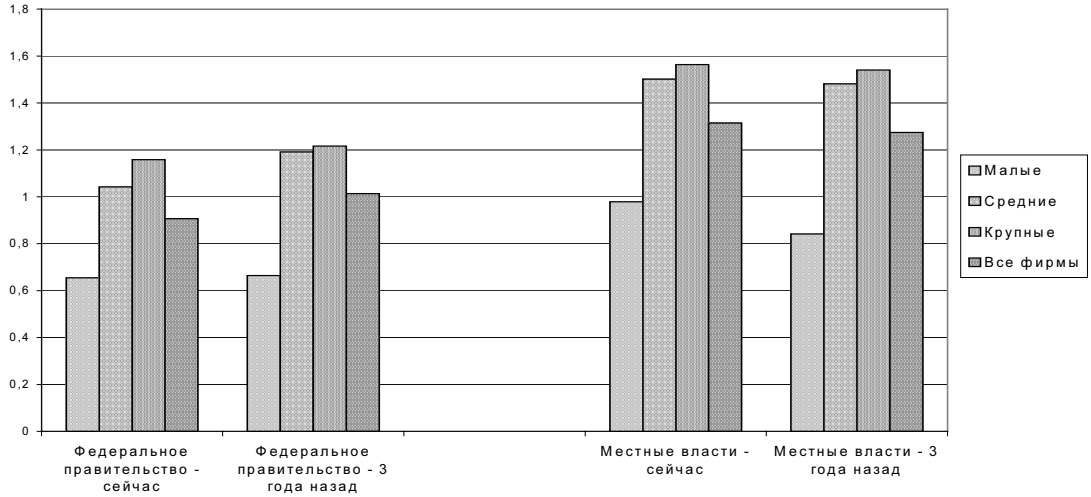



Диаграмма 3 показывает оценку предпринимателями помощи бизнесу со стороны центральных и местных властей в 2000 г. и за три предшествовавших года. Она оценивается по шкале от 0 (не представляющая никакой ценности) до 5 (очень ценная). Как можно видеть, в отношении как центральных, так и местных властей наблюдается явно выраженная тенденция, сводящаяся к тому, что чем меньше размер фирмы, тем сильнее у ее представителей впечатление, что от властей им нет никакой пользы. Со временем эти рейтинги меняются очень незначительно. При этом интересно отметить, что полезность действий местных властей оценивается выше, чем действия властей центральных.

**Диаграмма 3 Оценка предпринимателями помощи бизнесу со стороны центральных и местных властей в 2000 г. и за три предшествовавших года (0 – не представляющая никакой ценности; 5 – очень ценная)[195]**




[194] Там же.
[195] Там же.

Заметим также, что в последнее время нередки случаи, когда риторика власти в подтверждение приверженности курсу на развитие предпринимательства опровергается ее практическими действиями.

«Дальнейшее экономическое развитие России тормозится во многом вследствие кризиса доверия между предпринимателями и институтами государственной власти. Отдельные непродуманные решения власти полностью дискредитируют все ее благие начинания. Чего стоит только пресловутый закон N 198-ФЗ, в мгновение ока откинувший ситуацию в сфере малого предпринимательства в каменный век, вдвое увеличивший налоговую нагрузку на плательщиков единого налога на вмененный доход, да еще обязавший их вести бухгалтерию и учет в полном объеме, что существенно увеличивает издержки. Вспомним также решение о переводе стационарной розничной торговли в Томской области на уплату единого налога в зависимости от общей площади магазина (павильона), что привело в ряде случаев к увеличению налога в 10 – 40 раз. Нельзя обойти вниманием и решение Томской городской Думы о повышении в 14 раз сбора за уборку территории. Причины здесь кроются, прежде всего, в недостаточном понимании сторонами своей ответственности за положение дел:

- власть зачастую рассматривает малый бизнес лишь как источник пополнения доходной части бюджета и досадную помеху на пути выполнения стоящих перед нею задач;

- предприниматели, в свою очередь, привыкли рассматривать власть лишь как источник постоянных угроз и причину возникновения неприятностей, а посему предпочитают держаться от нее на как можно более безопасном расстоянии»

(Из резолюции расширенного собрания актива томских предпринимателей 15 марта 2002 года)[196] .

## VI.3 Контуры общей социально-экономической политики

Кратко ситуацию в России можно охарактеризовать следующим образом[197]:

- Экономическое развитие: 51-е место среди 155 стран мира по уровню жизни; 73-е место среди 96 стран по распределению доходов, увеличение разрыва между богатыми и бедными.
- Экспорт рос быстрее, чем выпуск продукции (за исключением нефти); 5-е место в мире по количеству туристов, посетивших страну в 2000 г.
- Капиталовложения: по международным стандартам сравнительно низкий уровень внутренних и внешних капиталовложений.
- Финансовый сектор: сравнительно высокая норма сбережений, но низкий процент от ВВП направлялся на кредитование частного сектора; по уровню кредитного риска Россия занимает 118-е место среди 127 стран и считается местом рискованных капиталовложений.
- Людские ресурсы: по уровню грамотности, проценту лиц, посещающих среднюю школу, и вовлеченности женщин в рынок труда страна находится среди 5% наиболее развитых стран; занимает 45-е место (среди 60 стран) по уровню «утечки мозгов».
- Макроэкономическое равновесие: после 1998 г. наступила стабилизация, хотя на протяжении большей части 1990-х годов картина в целом была неоднозначной.
- Наука и технология: 5-е место (среди 88 стран) по количеству ученых и инженеров на миллион населения; уровень экспорта технологичной продукции выше среднего; страна относится к 30% стран, наименее готовых к электронной коммерции;
- Инфраструктура: по состоянию инфраструктуры страна занимает среднее положение, но при этом опирается на стареющие основные фонды.

Экономическое развитие за этот год характеризуется положительной динамикой, нашедшей отражение в основных рыночных показателях. Частично это может также быть отнесено и за счет политики реформ, получивших высокую оценку, в том числе за рубежом.

Российское правительство и Центральный банк проводили в последние годы жесткую макроэкономическую политику. Управляемый плавающий валютный курс оказался эффективной мерой, хотя в течение периода после кризиса 1998 г. он давал все меньше преимуществ для отечественных производителей. Правительство разработало долго- и среднесрочную Программы, которые – в отличие от ряда предшествующих подходов – ориентированы прежде всего на меры по развитию условий для бизнеса и инвестиционного климата. Были предприняты действия, вносящие важные институциональные изменения в области пенсионного законодательства, земельных и трудовых отношений, продолжена налоговая реформа, повышена дисциплина платежей, произошли изменения в межбюджетных отношениях, принято законодательство по устранению ряда административных барьеров.

[196] http://www.trud.tomsk.ru/pred.
[197] K. Bush. The Russian Economy in March 2002. – Russia and Eurasia Program, Center for Strategic and International Studies, Washington D.C., 2002.

## VI.4 Институты политики в области предпринимательства

### VI.4.1 Органы власти

*Президент Российской Федерации*

Президент Российской Федерации последовательно выступает в поддержку предпринимательства, постоянно подчеркивая значение сектора МСП для будущего страны. В частности, в послании Президента Федеральному Собранию Российской Федерации 18 апреля 2002 г. еще раз говорилось о том потенциале, который есть в предпринимательстве, в научно-технической сфере, в современных технологиях управления. Поэтому основное сейчас – это создание условий, при которых граждане России могут зарабатывать деньги с выгодой для себя и вкладывать в экономику своей страны[198].

*Федеральное Собрание Российской Федерации*

Парламентом Российской Федерации в 2001 г. принят ряд законов, способствующих снижению административных барьеров: «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)», «О лицензировании отдельных видов деятельности», «О государственной регистрации юридических лиц».

Вопросы законодательного обеспечения малого предпринимательства в Государственной Думе Федерального собрания Российской Федерации курирует Комитет по экономической политике и предпринимательству Государственной Думы. Актуальные вопросы развития малого предпринимательства рассматриваются на парламентских слушаниях.

В частности, в Государственной Думе состоялись парламентские слушания о содействии развитию предпринимательства и привлечению инвестиций в Российской Федерации; о практике применения Налогового кодекса Российской Федерации, ее влиянии на наполнение бюджетной системы, работу налоговых органов и положение налогоплательщиков; по законодательному обеспечению малого и среднего предпринимательства.

*Правительство Российской Федерации*

В 2000-2001 гг. Правительство Российской Федерации разработало долго- и среднесрочную программы, рассматривающие вопросы экономической политики и структурных реформ[199].

План модернизации экономики имеет следующие заявленные цели:

- Совершенствование законодательства, направленного на улучшение инвестиционного и делового климата;
- Создание условий для развития финансовой инфраструктуры и обеспечения финансовой стабильности на среднесрочную перспективу;
- Значительное снижение общего налогового бремени и повышение эффективности сбора налогов;
- Обеспечение сбалансированности бюджета и повышение эффективности системы бюджетных ассигнований;
- Обеспечение прогрессивного осуществления структурных изменений в экономике;
- Ускоренное развитие производства на базе новых технологий;
- Рост научно-технического потенциала;
- Реформирование естественных монополий;
- Создание условий для интегрирования в мировую экономику.

[198] Послание Президента Российской Федерации В.В.Путина Федеральному Собранию Российской Федерации. – http://president.kremlin.ru/events/510.html.

[199] Основные направления социально-экономического развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу, Программа социально-экономического развития Российской федерации на среднесрочную перспективу. – Официальный сайт Минэкономразвития России: http://www.economy.gov.ru.

В программе, таким образом, нет мер, явно направленных на поддержку малого и среднего бизнеса. Тем не менее, можно с полным основанием утверждать, что данный пакет преобразований имеет для развития малого предпринимательства не меньшее значение, чем рассчитанная на тот же период Федеральная программа поддержки малого предпринимательства.

Данная программа четко декларирует необходимость отмены прямых и косвенных субсидий неэффективным предприятиям и дискриминационных форм государственной поддержки. В свою очередь это возлагает на программу поддержки малого и среднего предпринимательства обязанность доказать, что этот вид поддержки в действительности повышает экономическую эффективность малого бизнеса. К сожалению, в отчетах о ходе реализации этой программы в 2000 и 2001 гг. практически отсутствует информация об эффективности той или иной формы поддержки. В этой области явно требуется усиление координации между ведомствами, отвечающими за разработку программы и реализацию конкретных планов по оказанию помощи малому бизнесу, и структурами власти, формирующими социальную политику и политику по модернизации экономики в целом.

*Министерства и ведомства*

Функции по проведению государственной политики, направленной на поддержку предпринимательства, в настоящее время возложены на Министерство Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства (МАП России).

Разработкой стратегии экономического развития занимается Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации (Минэкономразвития России).

В реализации политики государственной поддержки и развития малого предпринимательства принимает участие также Министерство труда и социального развития Российской Федерации (Минтруд России), в том числе через региональные центры занятости населения.

В рамках предоставленных полномочий Министерство имущественных отношений Российской Федерации (Минимущество России) содействует решению имущественных вопросов поддержки малого предпринимательства.

По состоянию на 01.10.00. субъектами малого предпринимательства используются более 2 млн. кв. м. федеральных площадей, из которых 44 % задействованы в 2000 г., при этом 90 % площадей являются арендуемыми. Общее количество субъектов малого предпринимательства, которым предоставлено в аренду федеральное недвижимое имущество, составляет в настоящее время более 16,5 тыс. предприятий, на которых занято около 178 тыс. человек[200].

Статистическое наблюдение за деятельностью субъектов малого предпринимательства осуществляет Государственный комитет Российской Федерации по статистике (Госкомстат России) и его территориальные органы в субъектах Российской Федерации.

Кроме перечисленных ведомств, так или иначе осуществляющих функции по поддержке предпринимательства, предпринимателям приходится сталкиваться и с многочисленными другими ведомствами, в первую очередь контрольными (см. главу Правовая среда МСП).

В 2000–2001 гг. важнейшим направлением деятельности федеральных органов исполнительной власти была реализация долгосрочных мер Правительства Российской Федерации по дебюрократизации экономики. В 2001 г. постановлением Правительства Российской Федерации создана Комиссия Правительства Российской Федерации по сокращению административных ограничений в предпринимательстве и оптимизации расходов федерального бюджета на государственное управление. В более чем 30 субъектах Российской Федерации также созданы межведомственные комиссии по устранению (преодолению) административных барьеров при органах исполнительной власти субъектов Российской Федерации.

[200] Об итогах реализации Федеральной программы государственной поддержки малого предпринимательства за 2000 год и мерах по его государственной поддержке на долгосрочную перспективу. – Доклад МАП России.

## VI.4.2 Система поддержки малого предпринимательства

*Этапы становления системы поддержки малого предпринимательства*

Эксперты считают, что с конца 1980-х годов можно выделить как минимум пять основных этапов в области государственной политики и специальной системы поддержки предпринимательства:[201]

**Таблица 1**

| | *Развитие предпринимательства* | *Государственная политика в области предпринимательства* | *Система поддержки малого предпринимательства* |
|---|---|---|---|
| Этап 1 1988-91 | - Стремительное увеличение числа малых предприятий | - Либерализация рынка и спонтанная приватизация | - Отсутствие институциональной поддержки |
| Этап 2 1992-94 | - «Нормализация» темпов роста числа малых предприятий | - Организованная приватизация | - Поддержка путем предоставления налоговых льгот;<br>- Первые программы поддержки предпринимательства |
| Этап 3 1995-97 | - Стабилизация числа малых предприятий | - Ряд мер по созданию рыночной инфраструктуры (в т.ч. принятие Гражданского кодекса);<br>- Ухудшение налоговой ситуации для малого предпринимательства | - Разработка законодательства и создание институтов поддержки малого предпринимательства;<br>- Первая и вторая Федеральные программы поддержки МП |
| Этап 4 1998-2000 | - Резкое изменение рыночных ниш для предприятий;<br>- «Естественный отбор» предприятий<br>-Благоприятная ситуация для многих предприятий | - Продолжение работы по созданию рыночной инфраструктуры (в т.ч. принятие Налогового кодекса) | - Невмешательство на уровне государственной политики;<br>- Отсутствие финансирования третьей Федеральной программы поддержки МП |
| Этап 5 2000- | - Экономический подъем;<br>- Быстрый рост числа индивидуальных предпринимателей (ПБОЮЛ) | - Радикальное снижение подоходного налога;<br>- Увеличение интереса к вопросам политики в области МСП | - Финансирование четвертой Федеральной программы поддержки МП;<br>- Анализ будущего места системы поддержки |

**Первый этап развития, 1988-91 гг.**

В течение короткого периода в конце 80-х – начале 90-х гг. произошли политические изменения, впервые положившие начало активному этапу развития частного сектора и малого бизнеса после революции 1917 г. Строго говоря, этот период начался в 1986 году с принятием в СССР закона о частном предпринимательстве. Однако быстрый рост малого частного бизнеса был вызван принятием в СССР закона о кооперативах (1998 год). Условия для развития бизнеса были благоприятными: существовало много свободных рыночных ниш; банки предоставляли займы на выгодных условиях; квалифицированные специалисты охотно уходили с низкооплачиваемых должностей на государственных предприятиях; существовала ограниченная конкуренция со стороны импорта. Более того, в период сосуществования старой советской и новой частной экономики имелись огромные возможности для очень выгодного использования этих институциональных различий. Однако, принимая во внимание все те огромные реформы, которые необходимо было провести, и весь груз советского наследия, это раннее развитие предпринимательства проходило нелегко.

**Второй этап развития, 1992-94 гг.**

В 1991 году с введением налоговых льгот было принято законодательство, регулирующее деятельность малого бизнеса. Были сделаны первые попытки разработать программы поддержки МСП, хотя они предусматривали лишь ограниченные мероприятия по созданию инфраструктуры поддержки малого бизнеса. Началась государственная программа приватизации. К марту 1994 г. благодаря принудительной приватизации было создано сразу 100 тыс. частных предприятий. Два первых этапа

[201] См., в частности, Экономические обзоры ОЭСР 2001-2002. Российская Федерация – М: Издательство «Весь мир», 2002.; Об итогах реализации Федеральной программы ...

«создали» сектор малого бизнеса. С 1994 г. количество зарегистрированных малых предприятий – юридических лиц остается практически неизменным. Рост предпринимательского сектора осуществлялся в основном за счет индивидуальных предпринимателей и неофициальной предпринимательской деятельности.

В это же время начинались первые программы по поддержке предпринимательства, в том числе в регионах. В октябре 1992 г. главами администраций 28 регионов Российской Федерации было подписано соглашение «О программе развития малого бизнеса в России и схеме ее реализации», предусматривавшее, в частности, налоговые льготы и льготное кредитование малого бизнеса, меры по привлечению зарубежных инвестиций, а также создание научно-технических центров. В это период были подготовлены и начинались и первые программы зарубежных и международных донорских организаций – АМР США, Всемирного банка и других.

#### Третий этап развития, 1995-97 гг.

Одним из наиболее важных достижений в этот период стало принятие в 1995 г. Федерального закона «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ», в котором было зафиксировано официальное определение понятия «малое предпринимательство» и определены основные черты системы его поддержки, сохраняющиеся до настоящего времени. Эта система рассматривается в следующем разделе.

В этот период были предприняты серьезные попытки по развитию инфраструктуры поддержки бизнеса, развертывали работу ряд международных проектов, оказывающих техническую помощь предприятиям малого бизнеса. В 1996 г. Госкомстат провел первое крупномасштабное обследование сектора малого бизнеса.

В отчете, опубликованном в обозрении ОЭСР в 1998 г., был сделан следующий вывод: «На бумаге российские власти, как на государственном, так и на региональном уровне, разработали целый пакет программ развития предпринимательства. Но расхождение между теорией и практикой очень значительно. Хотя Россия сделала успехи на пути создания нормативно-правовой базы, регулирующей деятельность МСП, этого не достаточно. Уважение к букве закона и соблюдение правил деловой этики будут играть решающую роль в выживании предпринимательства».

#### Период кризиса и бездействия? – 1998-2000 гг.

Считается, что период с 1997 по 1999 год характеризовался снижением внимания законодательных и исполнительных органов к вопросам разработки политики поддержки малого бизнеса. В частности, не были приняты федеральные программы развития малого бизнеса. Это сильно ограничило возможность областных и муниципальных органов власти и структур поддержки малого бизнеса реализовывать инициативы, выдвинутые в федеральных программах поддержки МСП. Однако в это же самое время на региональном и муниципальном уровнях проводилось большое количество мероприятий, направленных на поддержку МСП. Эти мероприятия обычно финансировались из средств местных бюджетов, поступивших благодаря уплате налогов с продаж.

К концу периода более 70 региональных исполнительных органов Российской Федерации организовали структуры поддержки МСП, продолжала развивать инфраструктура поддержки МСП за счет открытия бизнес-центров, центров инновационных технологий, технопарков, фондов кредитного поручительства, схем микрокредитования, учебных центров и т.д. В этом региональном развитии участвовал и ряд всероссийских сетевых организаций, таких как Российское Агентство поддержки МСП, Фонд содействия развитию предприятий малых форм в научно-технической сфере, Морозовский проект (Академия Менеджмента и Рынка), межрегиональные ассоциации, научно-исследовательские центры.

Не следует игнорировать ряд очень важных законодательных достижений, включая принятие нового Налогового и Уголовного кодекса. Был принят Указ Президента Российской Федерации No 730 от 29 июня 1998 г. «О мерах по устранению административных барьеров для развития МСП».

#### Последние достижения

Начиная с осени 1999 г. начал вновь появляться интерес к разработке политики развития малого бизнеса. Таким образом, период начиная с конца 1999-начала 2000 года до настоящего момента можно считать вторым активным этапом разработки политики развития малого бизнеса. Это связано как с политическими изменениями, так и общим процессом развития бизнеса в России после финансового кризиса августа 1998 г.

*Система поддержки малого предпринимательства на федеральном уровне*

Система государственной поддержки определена Федеральным законом No 88-ФЗ от 14 июня 1995 г. «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации», в котором содержится:

- определение понятий малого предприятия и субъекта малого предпринимательства,
- основные направления государственной поддержки малого предпринимательства,
- описание того, как должна строиться система государственной поддержки,
- указаны полномочия государственных органов,
- определены финансовые механизмы поддержки через систему государственных органов,
- описаны элементы инфраструктуры поддержки малого бизнеса.

Основным инструментом реализации государственной политики развития малого предпринимательства является Федеральная программа государственной поддержки малого предпринимательства. В настоящее время реализуется уже четвертая программа. В завершающей стадии разработки находится программа на 2003-2004 гг.

Федеральным органом исполнительной власти, ответственным за проведение государственной политики поддержки предпринимательства, является Министерство Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства, на которое в 1998 году (при создании министерства) были возложены эти функции. Ранее их исполнял Государственный комитет по поддержке и развитию малого предпринимательства.

Финансовое обеспечение федеральной политики в области государственной поддержки малого предпринимательства осуществляет Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства, который одновременно является государственным заказчиком федеральных программ.

*Поддержка на региональном и местном уровне*

МАП России и некоторые другие федеральные органы исполнительной власти также имеют в регионах подразделения, участвующие в реализации государственной политики развития малого предпринимательства. 71-о территориальное управление МАП России, региональные центры занятости населения Минтруда России, агентства Минимущества России подчиняются непосредственно центральным офисам в Москве и входят в систему федеральных органов исполнительной власти.

В системе органов исполнительной власти 72 субъектов РФ имеются специализированные органы, занимающиеся проблемой развития предпринимательства. Среди них 2 в ранге министерства, 19 комитетов, 51 департаментов, управлений и т.п. В 4 регионах эти вопросы переданы в ведение фондов поддержки или центров поддержки (2 региона).

Только 11 регионов не имеют специализированного органа, и вопросами развития предпринимательства занимаются отдельные специалисты в составе подразделений органов исполнительной власти региона.

В 73 субъектах РФ действуют региональные программы развития предпринимательства и в 6 регионах программы находятся в стадии разработки. На реализацию программ запланировано в 2002 г. выделить 1661,39 млн. руб. из средств региональных бюджетов. Лидируют Москва (608 млн. руб.), Ханты-Мансийский АО (200 млн. руб.), Республика Татарстан (116 млн. руб.), Московская область (60 млн. руб.), Красноярский край (50 млн.руб.). (Таблица 1 Приложения 1 к данной главе)

Региональные программы в основном реализуются через региональные фонды поддержки предпринимательства, которые действуют в 76 субъектах РФ.

Государственная политика развития малого предпринимательства в значительной степени реализуется через организации инфраструктуры поддержки предпринимательства которые представлены как отдельными организациями, так специализированными сетями:

- сеть региональных торгово-промышленных палат, роль который в 2002 году весьма значительно возросла;
- система региональных фондов поддержки предпринимательства;

- сеть агентств по развитию малого и среднего бизнеса;
- постоянно развивающаяся система межрегиональных маркетинговых центров;
- учебно-деловые центры Морозовского проекта.

Общее количество различных организаций в регионах РФ которые относят к инфраструктуре поддержки предпринимательства приближается к отметке в 1500[202] .

Однако распределение объектов инфраструктуры малого бизнеса в регионах очень неравномерно. Есть субъекты РФ, где подобные организации отсутствуют, в то время как в других наблюдается некая «перенасыщенность» ими, что приводит к дублированию их функций. Одной из причин такой неравномерности является отношение местных властей к проблемам малого бизнеса. Зачастую активность в развитии инфраструктуры малого бизнеса в регионе обусловлена исключительной позицией одного или нескольких лиц в местной администрации, наличием представительных предпринимательских организаций, способных влиять на региональную экономическую политику и формировать отношение к проблемам развития и поддержки малого бизнеса со стороны местных органов власти.

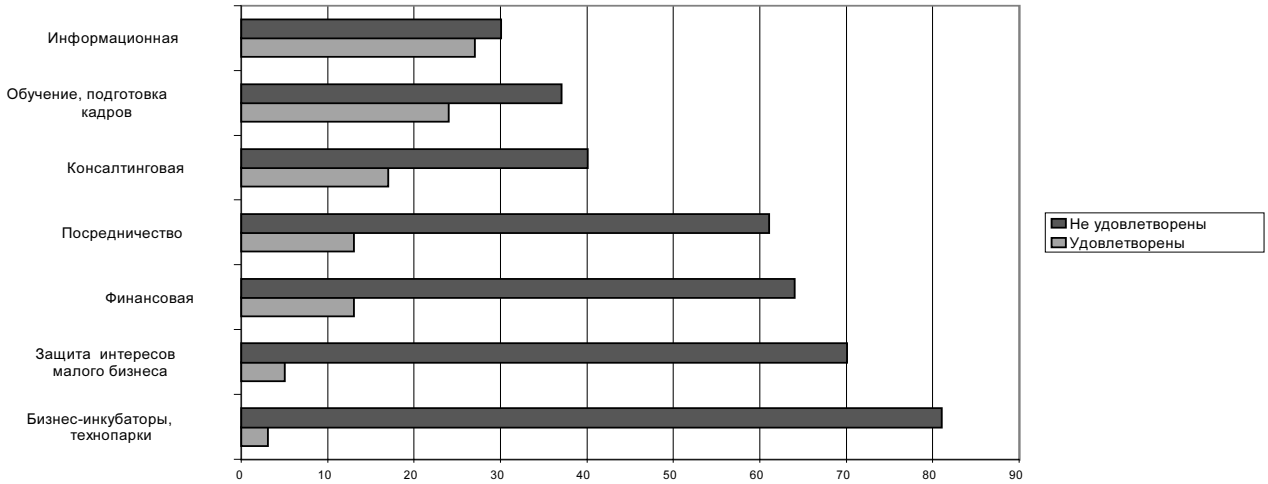
В ряде регионов система инфраструктуры развития и поддержки предпринимательства стала обретать черты комплексности и достаточной завершенности. В качестве следующего шага развития инфраструктуры активно обсуждается вопрос создания на базе уже действующих организаций региональных центров поддержки предпринимательства как объектов инфраструктуры, оказывающих комплексные услуги по принципу «все в одном окне».

На муниципальном уровне осуществляется создание и расширение сети муниципальных фондов и иных элементов инфраструктуры поддержки малого предпринимательства в регионах Российской Федерации. Созданы и действуют муниципальные организации в Свердловской области – 16, в том числе 15 фондов, в Тульской области – 13 фондов, в Республике Саха (Якутия) – 29 улусных образований, в Пермской области – 9 (в т.ч. 5 фондов), в Московской области – 9 фондов, в Ленинградской области – 7 фондов, в Кемеровской области – 11 фондов, в Иркутской области – 8 фондов, в Республике Башкортостан – 4 фонда, в Республике Хакасия – 2 фонда, в Смоленской области – 2 фонда. Всего создано и действует более 170 муниципальных фондов поддержки малого предпринимательства.

### *Эффективность поддержки предпринимательства*

Информация об эффективности существующей системы поддержки малого предпринимательства противоречива. С одной стороны, имеющиеся эмпирические данные не говорят о ее существенном влиянии на развитие малого и среднего бизнеса. В исследовании РЦ-3 выявлено, что процент неудовлетворенных различными видами поддержки предпринимательства заметно выше, чем удовлетворенных.

**Диаграмма 4 Процент предпринимателей, удовлетворенных и не удовлетворенных различными видами поддержки[203]**

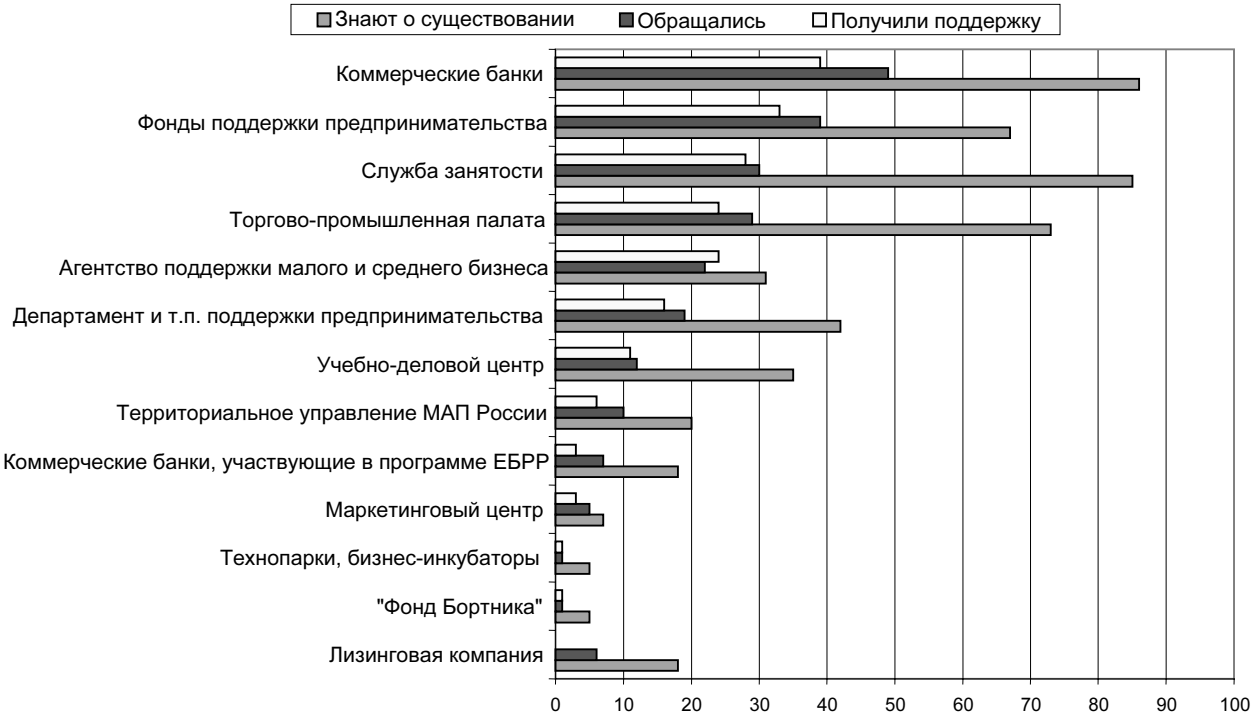



[202] База данных по инфраструктуре Ресурсного центра малого предпринимательства, http://www.rcsme.ru.
[203] РЦ-3.

Оказываемая поддержка имеет избирательный характер. Так, по данным исследования ИСАРП-8, наибольшее количество обращений к фондам поступило из сферы реального производства, а получили поддержку в основном предприятия гостиничного бизнеса и сферы бизнес-услуг ( Диаграмма 34 в главе Финансы МСП).

С другой стороны, ряд опросов показывает, что осведомленность предпринимателей о существовании различных организаций, предоставляющих поддержку, достаточно высока (на уровне 30-60% опрошенных) так же, как и процент получивших поддержку (20-40%). Эти данные (диаграмма 5) вполне сопоставимы с аналогичными оценками охвата, скажем, в Великобритании, где эта цифра составляет 10%[204] .

**Диаграмма 5 Осведомленность и участие предпринимателей в программах поддержки[205]**




Информация о числе институтов поддержки в регионах, их типах, а также их количестве, приходящемся на 1 миллион населения и 10 тысяч субъектов малого предпринимательства, представлены в Таблице 2 и на Диаграмме 1 в Приложении 1 к данной главе.

Следует заметить, что нам неизвестны эмпирические данные об экономической эффективности вложений в систему поддержки предпринимательства, будь то прирост добавленной стоимости, налоговых поступлений, занятости и т.п. Несомненно, в дальнейшем при разработке программ поддержки на федеральном, региональном и местном уровне вопросы соотношения затрат и результатов должны анализироваться.

### VI.4.3 Объединения предпринимателей

*Межрегиональные объединения*

Торгово-промышленная палата Российской Федерации (ТПП) продолжает деятельность Торгово-промышленной палаты СССР и таким образом насчитывает почти столетнюю историю. На сегодня юридически ТПП является негосударственной некоммерческой организацией, созданной по инициативе территориальных торгово-промышленных палат, российских коммерческих

[204] S. Carter and D. Jones-Evans (eds.). Enterprise and Small Business. Principles, Practices and Policy. – London, 2000.
[205] РЦ-3.

и некоммерческих организаций и индивидуальных предпринимателей. Она действует на основании специального закона «О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации». Роль ТПП в России до последнего времени была заметно менее значимой, чем во многих других странах, хотя в отдельных направлениях были серьезные достижения (например, это относится к деятельности международного третейского суда). В самое последнее время появились основания надеяться, что значение ТПП в России существенно увеличится.

Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП), образованный в 1991 г., – безусловно, не только самое старое, но и самое влиятельное объединение предпринимателей России. Учредителями РСПП являются крупнейшие предприятия различных форм собственности, научно-исследовательские организации, коммерческие структуры, общественные объединения и физические лица. РСПП, однако, объединяет и отстаивает интересы в основном самого крупного бизнеса.

*Отраслевые организации предпринимателей.*

На сегодня имеется несколько десятков межрегиональных объединений предпринимателей по профессиональному признаку, функции и влияние которых сильно различаются. Сюда относятся, например, Ассоциация «Российские автомобильные дилеры», Ассоциация лесопромышленников России, Ассоциация предприятий индустрии климата, Ассоциация российских банков, Ассоциация участников вексельного рынка, Гильдия инвестиционных и финансовых аналитиков, Мясной союз России, Национальная ассоциация телевещателей, Российская ассоциация производителей мороженого, Российская ассоциация развития франчайзинга, Российская Ассоциация туристических агентств и другие.

Российская ассоциация развития малого и среднего предпринимательства осуществляет защиту прав и интересов предпринимательства в органах законодательной и исполнительной власти России, оказывает информационную, консультационную, методическую, правовую и иную помощь малым и средним предприятиям. Она организует взаимодействие и взаимопомощь между объединениями предпринимателей, региональными структурами поддержки предпринимательства, разработку и реализацию федеральных, региональных и отраслевых программ развития и поддержки предпринимательства, оказывает содействие предпринимателям в установлении прямых деловых контактов, помощь в подборе партнеров как в России, так и за рубежом.

Ассоциация издает всероссийскую еженедельную газету “Бизнес для всех”, является учредителем многих региональных структур поддержки предпринимательства и бизнес-образования. По инициативе Ассоциации создан и работает Общественный совет по малому предпринимательству при Председателе Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации, возглавляемый Президентом Ассоциации. Ассоциация является членом Европейской конфедерации ассоциаций малых и средних предприятий, она принимает активное участие в деятельности общественно-политического движения «Развитие предпринимательства» и политической общественной организации «Отечество».

Объединение предпринимательских организаций России (ОПОРА) учреждено 18 сентября 2001 года по инициативе более пятидесяти общественных предпринимательских организаций. Цель Объединения – консолидация усилий общественных организаций малого и среднего бизнеса страны для представления и защиты интересов российских предпринимателей в диалоге с государственной властью всех уровней. ОПОРА принимает активное участие в разработке нормативно-правовых актов, затрагивающих интересы предпринимателей, проводит общественную экспертизу принимаемых решений на всех уровнях государственного управления, участвует в разработке способов устранения экономической основы коррупции. ОПОРА обеспечивает представительство малого бизнеса в различных правительственных комиссиях, оказывает консультационно-правовую помощь предпринимателям, в том числе через Интернет.

Общественное объединение «Деловая Россия», тесно сотрудничающее с одноименной депутатской группой в Государственной Думе, выражает в основном интересы и задачи бизнеса, который от среднего стремится перейти к крупному.

*Региональные объединения*

Исследование объединений предпринимателей, проведенное ИСАРП в четырех регионах (Великий Новгород, Нижний Новгород, С.-Петербург и Томск) в 2001-2002 гг.[206], позволило сделать вывод, что процесс самоорганизации малого и среднего бизнеса в России находится на ранней стадии своего развития. Доля консолидированных в объединениях предпринимателей еще очень низка (в среднем не более 5%), при этом имеют место высокие темпы роста числа объединений предпринимателей (ОП) и численности их членов при почти полном отсутствии конкуренции между ОП.

На основе проведенных наблюдений и собранной информации можно выделить три основные группы ОП и видов их деятельности, каждый из которых включает несколько подвидов. Это обеспечение взаимодействия предпринимателей с органами власти, содействие функционированию и развитию рынков (отраслевых, профессиональных и т.п.), а также деятельность, которую можно отнести к социальной роли предпринимателей. В четвертую группу можно отнести деятельность ОП, не связанную с их «естественными» функциями, прежде всего это деятельность «профессиональных грантополучателей», сюда же можно отнести участие ОП в политическом процессе как квазипартийных организаций.

Большая часть ОП плохо обеспечена материальными ресурсами. Около 40% ОП не имеют персональных компьютеров и доступа в Интернет, что очень негативно сказывается на результатах их работы. Российские ОП испытывают большие трудности по подготовке, привлечению и удержанию квалифицированных специалистов при том, что наличие опытных специалистов и руководителей играет ключевую роль в развитии ОП. Основными препятствиями в деятельности ОП является несовершенство отечественного законодательства и отсутствие у властей заинтересованности в сотрудничестве с ОП. Кроме того, целый ряд руководителей признают, что им мешает недостаточный уровень подготовки.

В области взаимодействия с властью можно выделить следующие условные типы поведения ОП[207].

«Центр деловых услуг» предоставляет предпринимателям достаточно стандартный набор юридических, бухгалтерских и т.п. консультаций, услуги по регистрации при том, что консультанты, как правило, не знакомы со специфическими проблемами клиента и не владеют идиосинкратическими приемами их разрешения в конкретной административной среде данного города, района или данной отрасли.

«Центр содействия предпринимательству» – центр, созданный для реализации соответствующей политики органами власти. Соответственно, в его работе могут доминировать представления о предпринимательстве, которые есть у чиновников, он должен соответствовать их задачам в области PR, руководители такого центра входят в различные комиссии и т.д.

«Профсоюз предпринимателей» – организация, работающая с большим количеством членов и выступающая как организатор выражения интересов предпринимателей и посредник при решении их проблем. Речь идет о многих сотнях членов, а чаще – о большом потоке предпринимателей, которые платят членские взносы – как правило, небольшие – и причисляются к членам тогда, когда сталкиваются с какой-то проблемой и вынуждены обращаться за помощью. Такая деятельность чаще связана с обслуживанием микропредприятий, в том числе ПБОЮЛ, хозяевами которых являются не слишком образованные и квалифицированные люди (примеры: водители маршруток, владельцы автостоянок, торговцы на рынках и т.п.). Такого рода ОП имеют отлаженные технологии выявления проблем, организации инициативных групп по подготовке писем и предложений в органы власти, а также взаимодействия с этими органами.

«Клуб для взаимодействия предпринимателей и представителей власти» – занимается налаживанием отношений между предпринимателями (чаще не малыми, а средними) и чиновниками, профессионально отвечающими за то или иное направление (налогообложение, бухучет и т.п.). В отличие от следующего типа, проблемы пытаются решать не в порядке индивидуального обмена услугами и дачи взяток, а в более общем плане – путем обсуждения и достижения общего понимания проблем предпринимателями и чиновниками.

«Посредническая организация, улаживающая проблемы» – это «домашний доктор», который работает с постоянным кругом членов и определенными органами власти, нарабатывая знание их конкретных проблем и умение решать их. В отличие от «центров деловых услуг» для таких ОП вполне естественно взимать не плату за консультации, а членские взносы.

«Ситуационные лоббисты» – объединение с целью получения от органов власти ресурсов – государственных (региональных, городских) заказов, индивидуальных льгот, кредитов и т.п.

[206] Исследование объединений предпринимателей в Великом Новгороде, Нижнем Новгороде, С.-Петербурге и Томске (отчет). – М.: ИСАРП, 2002.
[207] Исследование объединений предпринимателей ...

### VI.4.4 Межрегиональные ассоциации

В настоящее время действуют несколько межведомственных ассоциаций, рассмотрим три из них.

Ассоциация «Большая Волга» по экономическому взаимодействию республик и областей Поволжья была создана в 1991 г. с целью взаимодействия в социально-экономическом развитии субъектов Российской Федерации, входящих в ее состав. Учредителями и участниками Ассоциации «Большая Волга» стали четыре республики (Марий Эл, Мордовия, Татарстан и Чувашия) и семь областей Поволжья (Астраханская, Волгоградская, Нижегородская, Пензенская, Самарская, Саратовская и Ульяновская).

Ассоциация «Черноземье» была создана в 1991 году и являлась добровольным объединением 6 областей (Белгородской, Курской, Липецкой, Орловской и Тамбовской) Центрально-Черноземного региона РФ для координации усилий в решении социально-экономических проблем региона, улучшения использования природного, производственного потенциалов, материальных и трудовых ресурсов. В настоящее время к ней присоединились Брянская, Тульская и Новгородская области.

Межрегиональная Ассоциация «Сибирское соглашение» образована в 1990 году. В рамках Ассоциации в 1993 году создан Координационный Совет по поддержке предпринимательства, членами которого являются руководители подразделений региональных органов исполнительный власти, занимающихся поддержкой малого предпринимательства.

### VI.4.5 Всероссийские съезды и конференции представителей малого бизнеса

Достаточно влиятельным институтом в области политики по отношению к предпринимательству стали в последние годы всероссийские съезды и конференции представителей малого бизнеса, проходящие, начиная с 1996 г., практически ежегодно. На этих мероприятиях, в которых традиционно принимают участие высшие руководители государства, представители малого бизнеса из всех регионов России совместно с представителями исполнительной и законодательной власти вырабатывают совместные рекомендации, которые впоследствии направляются Президенту Российской Федерации, Правительству Российской Федерации, Федеральному Собранию Российской Федерации, органам власти и управления субъектов Российской Федерации, объединениям предпринимателей.

В 2000 г. в Москве состоялась I Всероссийская конференция представителей малых предприятий. На конференции присутствовали делегаты от малых предприятий и объединений предпринимателей практически всех субъектов Российской Федерации. В работе конференции принял участие Президент Российской Федерации В.В.Путин.

В 2001 г. состоялась II Всероссийская конференция представителей малых предприятий «Цивилизованному предпринимательству – разумное регулирование». Организаторами конференции выступили ТПП России и МАП России, общественные объединения предпринимателей. Основная цель конференции – выявление источников чрезмерных административных барьеров в развитии малого предпринимательства и выработка общей стратегии по их преодолению. На пленарном заседании 21.03.01. выступил Председатель Правительства Российской Федерации М.М.Касьянов.

Последняя третья конференция прошла 15-16 апреля 2002 года. На конференции была высказана критика по поводу последних налоговых инициатив Правительства в отношении малого бизнеса, в частности касающихся уплаты единого социального налога для организаций, перешедших на упрощенную систему налогообложения. На конференции была отмечена малая эффективность федеральных программ поддержки малого бизнеса и предложено увеличить финансирование программы до 1 млрд. рублей и создать более надежный механизм предоставления кредитов малым предприятиям.

### VI.4.6 Политические организации

О необходимости защиты интересов малого предпринимательства заявляют многие политические партии и движения.

Так, в программных документах партии «Единая Россия» содержится тезис о необходимости поддержки предпринимательской активности.

Партия «Союз правых сил» выступает за создание в России среднего класса, развитие малого и среднего бизнеса, дальнейшее снижение налогового бремени, в частности, отмену налога с продаж, снижение налога на добавленную стоимость до 16-17 процентов, снижение ставки социального налога.

Программа Либерально-демократической партии призывает ввести в действие длительные программы развития мелкого и среднего предпринимательства, создать сети специализированных банков для кредитования мелкого и среднего бизнеса, совершенствовать систему налогообложения предприятий, чтобы не допускать дальнейшего имущественного расслоения в обществе.

Программа партии «Яблоко» содержит специальный раздел, посвященный дебюрократизация экономики и поддержке малого бизнеса.

В 2001 г. было создано «Движение в поддержку предпринимателей», специально ведущее кампанию в защиту интересов малого бизнеса и предпринимателей. С этой инициативой выступил депутат Государственной Думы И.Д.Грачев и в сентябре 2001 г. состоялся учредительный съезд политической партии.

## VI.5 Основные события политики в области МСП за последнее время

19 декабря 2001 г. состоялось заседание Государственного совета РФ, посвященное проблемам предпринимательства. На заседании обсуждался и был утвержден проект Концепции государственной политики поддержки и развития малого предпринимательства в Российской Федерации, подготовленный специальной рабочей группой. В заседании приняли участие главы администраций всех субъектов Российской Федерации, а также руководители основных министерств и ведомств.

В Концепции сформулированы основные направления совершенствования государственной политики поддержки и развития малого предпринимательства:

- Оптимизация нормативно-правовых основ регулирования малого предпринимательства со стороны государства,
- Развитие системы финансово-кредитной поддержки малого предпринимательства,
- Совершенствование механизмов использования государственного и муниципального имущества для развития системы малого предпринимательства,
- Совершенствование системы налогообложения малого предпринимательства,
- Совершенствование информационной поддержки,
- Укрепление и развитие системы подготовки кадров для малого предпринимательства,
- Активная антимонопольная политика и пресечение недобросовестной конкуренции по отношению к малым предприятиям,
- Совершенствование деятельности органов государственной поддержки малого предпринимательства.

Концепция представляет собой шаг вперед по сравнению с имеющимися аналогичными официальными документами (Федеральными программами поддержки малого предпринимательства и др.), хотя и сохраняет их общую идеологию. Отказавшись от задачи разработки политики в области малого и среднего предпринимательства (как это было первоначально задумано), среди различных форм малого предпринимательства Концепция меньше внимания уделяет его самой массовой форме – предпринимателям без образования юридического лица. Более того, Концепция предлагает ввести в Гражданский кодекс РФ изменения, запрещающие осуществление предпринимательской деятельности без образования юридического лица с привлечением наемного труда. Концепция в значительной степени ориентируется на бюджетное финансирование и в меньшей степени на содействие в привлечении в малый бизнес негосударственных финансовых ресурсов.

В течение 2001 г. происходили другие события в области политики, которые следует упомянуть, и которые следует анализировать с точки зрения их возможного воздействия на развитие малого бизнеса. К их числу относятся:

- Подготовка к вступлению во Всемирную Торговую Организацию;
- Предлагаемые законодательные меры по реформированию банковского сектора.

## VI.6 Информационная база формирования политики по отношению к малому и среднему предпринимательству

На сегодня наиболее полной является информация о малых предприятиях (юридических лицах). Такая информация собирается ежеквартально на основе выборочных обследований. Кроме того, сплошное статистическое обследование малых предприятий, проведенное на территории всех субъектов Российской Федерации по итогам работы за 2000 г., позволило получить гораздо более полную и достоверную информацию о малых предприятиях, содержащую сведения об осуществляемых ими видах деятельности и производстве конкретных видов товаров и услуг.

Единственным источником информации по индивидуальным предпринимателям, занимающимся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, и малым предприятиям, применяющим упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности, в настоящее время является Министерство по налогам и сборам, осуществляющее учет налогоплательщиков. Эти данные практически не публикуются и передаются в Госкомстат в явно недостаточном объеме.

Категория «средних предприятий» в российской статистике отсутствует, как полностью отсутствуют соответствующие статистические данные и качественный анализ роли и специфических особенностей этих предприятий.

На сегодня отсутствуют достоверная информация по таким фундаментальным вопросам, как оценка вклада МСП в основные макроэкономические и социальные параметры, как ВВП, занятость, экономический рост и т.д. Также отсутствует анализ, как проводимая макроэкономическая политика влияет на положение и развитие малых и средних предприятий и какие инструменты на макроуровне могут практически использоваться для воздействия на этот сектор.

## VI.7 Деятельность зарубежных и международных организаций в области развития предпринимательства в России

### VI.7.1 Обзор зарубежных и международных программ развития предпринимательства в России

*Британо–российская программа развития*

Великобритания оказывает содействие развитию России, являясь ведущим акционером Всемирного Банка и Европейского Банка Реконструкции и Развития, основным донором программы Тасис Европейского союза, а также – осуществляя широкомасштабную двустороннюю программу технического содействия.

Двусторонняя программа технической помощи России началась в 1991 г. как Британский Ноу-хау Фонд. Начиная с 1997 г. программой руководит Министерство Международного Развития Правительства Великобритании (DFID).

В период с 1996 по 2001 гг. размер Британской двусторонней помощи составил 150 миллионов фунтов стерлингов. Бюджет на период 2001-2005 гг. составит более 90 миллионов ф.с. Кроме того, британское правительство планирует сделать вклад в размере 60 миллионов ф.с. в программу ТАСИС в России за тот же период.

Поскольку приоритетным направлением работы является повышение уровня жизни и снижение бедности, Великобритания оказывает поддержку реализации программы действий российского правительства в области модернизации экономики и социальной сферы. Основные направления работы: повышение эффективности государственного управления, здравоохранение и социальная политика, судебная реформа и парламентское сотрудничество, а также программы обеспечения занятости и повышения доходов населения, включая развитие малого бизнеса в городе и на селе.

Основными результатами британской программы развития на сегодня стало создание новых рабочих мест в более чем 20 регионах России, интенсивное обучение для тысяч индивидуальных и корпоративных предпринимателей, развитие и поддержка более 60 консультационных центров и служб занятости, поддержка региональных торгово-промышленных палат и региональных администраций по развитию стратегий, благоприятствующих развитию малого и среднего бизнеса.

Примеры текущих проектов DFID:

- Работа с местными организациями по предоставлению микро-финансирования предприятиям малого бизнеса (Нижний Новгород, Санкт-Петербург, Саратов, Ростов, Воронеж, Орел и Волгоград);
- Развитие консалтинговых служб для МСБ в Самарской области;
- Поддержка служб занятости в Кемеровской области в рамках программ занятости и развития малого бизнеса среди молодежи;
- Стажировки в Великобритании для 850 менеджеров (из них 70% представляют МСБ) в рамках Президентской Программы переподготовки управленческих кадров;
- Развитие малого среднего сельскохозяйственного и несельскохозяйственного бизнеса в сельской местности в Ленинградской и Орловской областях;
- Исследование административных барьеров для бизнеса на федеральном и региональном уровне в ряде регионов России.

На период 2002-2005 гг. региональными партнерами британской программы были выбраны Ленинградская и Нижегородская области. Техническая помощь в данных регионах будет иметь комплексный характер, где компонент по развитию благоприятного бизнес-климата является одним из основных приоритетов.

В программах британской двусторонней помощи задействовано до 80-% российских специалистов и менеджеров.

*Всемирный Банк*

На сегодняшний день группа Всемирного Банка (ГВБ) состоит из пяти организаций: Международного банка реконструкции и развития (МБРР), Международной Ассоциации Развития (МАР), Международной Финансовой Корпорации (МФК), Многостороннего Агентства по Гарантированию Инвестиций (МАГИ) и Международного Центра по Урегулированию Инвестиционных Споров (МЦУИС).

Займы Всемирного Банка предоставляются Правительствам стран-членов Банка (либо под правительственные гарантии) для реализации проектов развития, принятых в странах-заемщиках. Иначе говоря, Всемирный банк реализует не свои проекты развития, а лишь способствует странам в осуществлении их собственных проектов и программ.

*Международный банк реконструкции и развития (МБРР)*

Проект поддержки предприятий –(200 млн. долл. США). В 1995 году Всемирный Банк и ЕБРР начали реализацию совместного Проекта поддержки предприятий. После кризиса 1998 г. проект был реструктурирован, в настоящее время кредитная линия Всемирного банка открыта на сумму 200 млн. долл. США. Цели проекта – предоставление частным предприятиям среднесрочного финансирования, а также оказание содействия основной группе коммерческих банков для запуска механизмов предоставления срочных кредитов частным предприятиям. Перечень подпроектов Проекта поддержки предприятий включает 43 субзайма на общую сумму выделенных средств в объеме 63,13 млн. долл. США, из этой суммы 50,712 млн. долл. США (включая долю ЕБРР) уже было освоено. В географическом плане, проекты реализуются практически на всей территории Российской Федерации в 21 регионе.

Проект поддержки осуществления приватизации (90 млн. долл. США). Реализация компонента «поддержка бизнеса», для которого было выделено 7 млн. долл. США средств в рамках данного проекта, осуществлялась с помощью Рабочего центра экономических реформ и Института сектора стратегического анализа и развития предпринимательства (ИСАРП). ИСАРП проводил исследования по вопросам развития частого сектора и малого бизнеса в России в период с 1995 по декабрь 1998 г., оказывая техническое содействие предприятиям, правительству, частным и государственным организациям инфраструктуры бизнеса в целях поддержки развития частного сектора.

Программа подготовки финансовых и управленческих кадров – (40 млн. долл. США) Всемирный банк и Правительство Швейцарии оказали поддержку Правительству РФ при реализации первого этапа среднесрочной стратегии, предоставив заем и грант, соответственно, в целях содействия в финансировании Проекта подготовки финансовых и управленческих кадров. Ниже представлены три основные цели:

Бюро экономического анализа (БЭА). В рамках данного займа МБРР профинансировал создание Бюро экономического анализа, которое проводит экономические исследования и исследования в области экономической политики по заказу различных правительственных структур. БЭА подготовило, среди прочих, следующие отчеты по результатам проведенных анализов:

Отчеты, связанные с малым и средним бизнесом

- Налоговая политика в области малого бизнеса, 1999 г., по заказу Минфина
- Конкурентная политика в области заключения договоров между малыми и крупными предприятиями, 2001 г., по заказу Министерства по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства.

Отчеты, имеющие отношение к реструктуризации предприятий и результатам их деятельности в целом:

- Барьеры и ограничения конкуренции в российской экономике, 1998 г.
- Административные барьеры конкуренции на местных рынках товаров и услуг, 1999 г.
- Разработка методологического решения и инструментария мониторинга для организации анализа финансового и экономического состояния предприятий России, 2000 г.
- Основные направления и факторы реструктуризации промышленных предприятий, 2000 г., Министерство экономики
- Подготовка и использование финансовой отчетности российскими предприятиями, 2000 г. и другие

*Институт Всемирного Банка (ИВБ)*

Мероприятия ИВБ в области поддержки малого и среднего бизнеса в России. Объединяя имеющиеся финансовые и интеллектуальные ресурсы, Московское представительство ИВБ добивалось достижения основных целей, поставленных для России, то есть создание в России базы для подготовки кадров, функционирующей на основе принципа самофинансирования, путем поддержки создания институтов, оказания содействия людям, прошедшим подготовку в ИВБ, при организации ими учебных и консалтинговых центров, таким образом обеспечивается создание институциональной базы, оказывается содействие при достижении Правительством РФ целей развития как на федеральном, так и на региональном и местном уровне; центральный офис ИВБ, офисы ВБ и Группы по реализации проекта (ГРП) работают в стране в рамках Стратегии деятельности Всемирного банка в Российской Федерации (КАС).

*Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций (МАГИ)*

Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций было создано в 1988 г. как член Группы Всемирного банка в целях стимулирования прямых иностранных инвестиций в странах с развивающейся экономикой для повышения уровня жизни населения и снижения бедности. МАГИ выполняет свой мандат и вносит вклад в развитие, предлагая страхование от политического риска (гарантии) инвесторам и кредиторам, также помогая развивающимся странам привлекать и сохранять частные инвестиции. Российская Федерация присоединилась к МАГИ 29 декабря 1992 года, ровно год спустя после распада Советского Союза. МАГИ застраховало свой первый проект в России в июне 1993 г. и с тех пор выдало еще 25 гарантий.

Совместно с Отделом Центральной и Восточной Европы Канадского агентства международного развития (СИДА), МАГИ осуществляет Проект информационного канала связи «Россия, приватизация»[208] – бесплатной онлайновой службы для международных инвесторов, заинтересованных

[208] http://russia.privatizationlink.com.

в участии в аукционах, проводимых для продажи приватизируемого имущества, или в финансировании новых инвестиционных проектов (в основном, небольшие или средние проекты) в Российской Федерации.

*Международная финансовая корпорация (МФК)*

Международная финансовая корпорация, член группы Всемирного банка, поддерживает устойчивые инвестиции в частный сектор стран с развивающейся экономикой в целях снижения бедности и повышения уровня жизни населения. МФК проводит такую работу путем финансирования предприятий в частном секторе в партнерстве с частными инвесторами, а также на основе технического содействия в партнерстве с донорами. Созданная в 1956 г., МФК является крупнейшим международным источником финансирования проектов в частном секторе стран с развивающейся экономикой путем предоставления займов и финансирования на основе долевого участия.

«Партнерство с частными предприятиями» МФК занимается оказанием технического содействия в частном секторе в бывших странах Советского Союза с целью создания успешно функционирующих предприятий. Такое Партнерство, созданное в мае 2000 г., использует десятилетний практический опыт инвестиций МФК и консалтинговой деятельности в данном регионе.

В целях поддержки сектора малого и среднего бизнеса в России, МФК уже давно работает в партнерстве с правительствами Канады и Великобритании для поддержки развития лизинга – важного источника финансирования малого и среднего бизнеса.

Группа по развитию лизинга МФК работает совместно с Правительством РФ и Федеральным Собранием для внесения изменений в действующий закон «О лизинге» и недавно принятый Налоговый кодекс для поддержки развития конкурентного сектора лизинговых услуг. Данная группа организует обучение, проводит прямые консультации и предоставляет специализированную информацию по лизингу специалистам по лизингу, потенциальным лизингополучателям (в основном, предприятиям малого и среднего бизнеса), а также правительственным чиновникам по всей территории России. Группа специалистов помогает определять потенциальные возможности инвестиций для частного бизнеса и МФК. В рамках данного проекта уже был внесен вклад в создание одной новой лизинговой компании, финансируемой МФК и компанией «Дойче Лизинг», – ЗАО «Дойче Лизинг Восток». Более того, совсем недавно Совет директоров МФК утвердил кредитную линию в размере 2 млн. долларов для компании «БалтЛизинг» из Санкт-Петербурга, в настоящий момент МФК рассматривает еще одно предложение о предоставлении кредита в размере 10 млн. долларов США компании «Дельта лизинг».

*Консалтинговая служба по иностранным инвестициям (КСИИ) группы Всемирного Банка*

Группа специалистов из Консалтинговой службы по иностранным инвестициями (КСИИ) провела анализ проблем, называемых «административными барьерами», по заказу администрации Новгорода, Петербурга, Ленинградской области и Свердловской области, а также Министерства по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства.

*Европейский банк реконструкции и развития: программа «Фонд поддержки малого бизнеса (ФПМБ)»*

Программа «Фонд поддержки малого бизнеса в России (ФПМБ)» основана Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР) в 1994 г. при участии стран Большой Семерки и Швейцарии. Изначально размер фонда составлял 300 млн. долл. США, из которых ЕБРР предоставил 150 млн. Летом 2001 г. ЕБРР дополнительно выделил еще 150 млн. долл. США, и в настоящее время размер фонда составляет 450 млн. долл. США.

Основные цели ФПМБ: обеспечить максимальный доступ к кредитным ресурсам для российских субъектов малого бизнеса, которые традиционно были лишены возможности получать кредиты через банки, и оказать помощь российским банкам-партнерам в формировании специализированных структур кредитования малого бизнеса, включая обучение кредитных экспертов, а также представителей других служб и руководящего состава банков. За годы существования Фонда подготовлено более 900 специалистов по кредитованию малого бизнеса.

Для осуществления поставленных целей ЕБРР напрямую выделяет кредитные средства российским банкам-партнерам, которые, в свою очередь, выдают кредиты предприятиям малого бизнеса. На момент финансового кризиса 1998 г. Программа работала с 13 банками-партнерами. В настоящее время их число сократилось до четырех: два общенациональных банка – КМБ Банк и Сбербанк, и два региональных банка – Нижегородский Банкирский Дом и Дальневосточный Банк. Финансовая поддержка сочетается с предоставлением технического содействия: внедряется оптимальная кредитная технология, обеспечивающая рентабельность кредитных операций. Работа иностранных и российских кредитных консультантов в первую очередь направлена на обеспечение применения высокоэффективных кредитных процедур, с тем чтобы наилучшим образом, без бюрократических проволочек, удовлетворить потребности клиентов в финансировании. Залоговая политика Фонда отличается гибкостью и дает заемщикам широкие возможности в отношении выбора обеспечения по кредиту. Высокая эффективность кредитной технологии ФПМБ и целесообразность гибкого подхода к залогу выражаются в стабильно низком уровне просрочек – менее 1%.

За период с 1994 г. в рамках ФПМБ было выдано более 80 000 кредитов на общую сумму 800 млн. долл. США. Средний размер кредитов, выдаваемых в настоящее время, составляет 7 400 долл. США, при этом самый крупный кредит составил 200 000 долл. США и самый маленький – всего лишь 20 долл. США. Программа ФПМБ в первую очередь нацелена на кредитование бизнеса мелких фирм и частных предпринимателей, которые имеют огромный потенциал для дальнейшего роста. Около 60% всех кредитов по Программе выдано на сумму не более 5 000 долл. США, при этом индивидуальные предприниматели составляют 90% наших заемщиков.

Первыми пилотными городами в 1994 г. были Тула, Томск и Нижний Новгород. В настоящее время Программа работает в 109 городах России – как в крупных региональных центрах, таких как Санкт-Петербург, Екатеринбург, Новосибирск, Владивосток, так и в небольших городах-спутниках, расположенных вокруг региональных центров – оказывая серьезную финансовую поддержку развивающемуся сектору малого предпринимательства, стимулируя рост жизнеспособных предприятий и создавая новые рабочие места по всей России, от Калининграда до Камчатки.

Программа продолжает расширяться на базе инфраструктуры, созданной за восемь лет существования ФПМБ: только за прошедший 2001 г. было выдано около 26 800 новых кредитов на общую сумму 233,8 млн. долл. США.[209]

### *Европейский Союз: Программа Тасис*

Программа Тасис является инициативой Европейского Союза для стран Восточной Европы, Кавказа и Средней Азии, которая содействует развитию гармоничных и успешных экономических и политических связей между Европейским Союзом и этими странами-партнерами. Ее целью является поддержка инициатив стран-партнеров по развитию общества, основанного на политических свободах и экономическом процветании.

Тасис осуществляет эту цель путем предоставления безвозмездного финансирования передачи ноу-хау для поддержки процесса перехода к рыночной экономике и демократическому обществу.

Начиная с 1991 года, в рамках программы Тасис выделено более 2,3 миллиарда евро на гранты, направленные на осуществление свыше 1500 проектов в Российской Федерации.

Тасис тесно работает со странами-партнерами для определения направления использования средств. Это гарантирует, что финансирование Тасис соответствует политике реформ и приоритетам каждой конкретной страны. В рамках международного содействия Тасис тесно работает с другими донорами и международными организациями.

Тасис предоставляет ноу-хау с помощью большого числа государственных и частных организаций, что позволяет комбинировать опыт стран с рыночной экономикой и демократическим устройством с местными знаниями и умениями. Ноу-хау передается в форме стратегических консультаций, с помощью групп консультантов, путем проведения исследований и обучения, развития и реформирования правовой и нормативной базы, институтов и организаций, а также с помощью установления партнерства, механизмов породнения и экспериментальных проектов. Тасис также служит катализатором, открывая средства основных кредиторов и инвесторов с помощью пред-инвестиционных и технико-экономических исследований.

[209] www.microcredit.ru.

Тасис содействует пониманию и оценке демократии и рыночно ориентированной социально-экономической системы путем культивирования связей и долгосрочных отношений между организациями в странах-партнерах и их коллегами в Европейском Союзе.

*Проекты Тасис в сфере поддержки малого и среднего бизнеса*

В настоящее время Тасис реализует в России следующие проекты в сфере поддержки малого и среднего бизнеса:

- СМЕРУС 9802. Продолжительность: 2,5 года.

Проект технической помощи Федеральному и Региональным Агентствам поддержки малого и среднего бизнеса. С 1993 года на эти цели уже выделено более 23 млн. Евро. Число Региональных Агентств сейчас уже превышает 40. Цель проекта – превращение Региональных Агентств в полноценные консультационно-информационнные бизнес-центры, куда сможет обратиться любой предприниматель или любое малое предприятие для получения квалифицированной консультации или необходимой информации.

В настоящее время Тасис финансирует техническую помощь сети агентств, направленную на внедрение стандартов качества услуг, оказываемых региональными агентствами малым предприятиям. В скором будущем агентства, входящие в данную сеть, будут работать по единым стандартам[210] .

- СМЕРУС 9803. Продолжительность: 2 года.

Еще один проект, оказывающий поддержку малому предпринимательству путем создания условий, благоприятных развитию малого бизнеса.

Техническая помощь, предоставляемая в рамках этого проекта, идет

на помощь в области реформы законодательства и налоговой системы;
на помощь в преодолении административных барьеров;
на программы обучения в области содействия бизнесу;
на укрепление связей бизнес-сообщества с общественностью.

Задачей этого проекта также является поддержка Ресурсного Центра МСП, который выполняет функции мониторинга развития предпринимательства в России. В частности, были выполнены аналитические исследования по административным барьерам, мешающим развитию малого бизнеса, микрофинансированию, лизинговым операциям и налогообложению. Проводятся исследования по гарантийным схемам и венчурному финансированию. Проект также занимается подготовкой методических пособий и практических руководств для предпринимателей, а также проводит обучающие семинары для сотрудников МАП России.

Именно в рамках проекта Тасис СМЕРУС 9803 подготовлено данное Российское обозрение малых и средних предприятий.

- Проект развития КМБ-Банка. Продолжительность: 2 года.

КМБ-Банк был создан ЕБРР и другими финансовыми институтами для поддержки развития малого бизнеса в России.

С 1996 года программа Тасис направляла средства на развитие Фонда Поддержки Малого Бизнеса, созданного ЕБРР. Данный проект ориентирован на:

подготовку квалифицированного персонала КМБ Банка;
и на распространение его деятельности в российских регионах.

- Проект Тасис «Правовая защита субъектов экономической деятельности».

Основная цель проекта – усиление правовой защиты субъектов экономической деятельности и обеспечение правовой защиты инвесторов. Начался в январе 2000 года. Общая продолжительность: 30 месяцев.

[210] http://www.siora.ru.

В рамках проекта завершается разработка технического обоснования создания трех юридических консультаций по вопросам малого и среднего бизнеса в Санкт-Петербурге, Иркутске и Краснодаре. Эти города были отобраны в связи с существующим в них высокому спросу на дешевые консультационные услуги в сфере юриспруденции, налогообложения и бухгалтерского учета. Создаваемые консультационные агентства будут предоставлять свои услуги либо на безвозмездной основе, либо по ценам значительно ниже рыночных.

- Проект «Содействие малым и средним инновационным предприятиям». Завершился в 2000 г.

Бенефициар: «Фонд содействия малым инновационным предприятиям». Основные задачи:

Сертификация качества, регистрация и стандартизация продукции;
Повышение эффективности маркетинга и продаж, доступа на международные рынки и участие в тендерах;
Установление международного партнерства (привлечение венчурного капитала) со странами Европейского союза.

- Проект Тасис СМЕРУС 9702: «Техническое содействие развитию малого и среднего бизнеса в моногородах». Объем 3 млн. евро. Завершился в 2001 г.

В процессе реализации проекта было оказано содействие трем городам: Анжеро-Судженск, Череповец и Волжский в следующих направлениях:

Помощь в реструктуризации градообразующего предприятия при создании вспомогательных структур и независимых производственных единиц;
Диверсификация производства с целью уменьшения зависимости населения от градообразующего предприятия;
Создание новой производственной культуры.

- Программа «Бистро».

За время своего существования (с 1994 г.) способствовала осуществлению около 40 проектов в сфере малого и среднего бизнеса.

*Проекты Канадского агентства по международному развитию*

Российский национальный проект будущего сообществ. На основе канадской концепции «будущего сообществ», используемой как модель для экономического развития местных сообществ, этот проект внедряет канадские подходы и технологии при осуществлении программ поддержки малого бизнеса путем создания 10 центров развития предпринимательства в Калужской, Тверской и Ульяновской областях и в Удмуртии. Программа направлена на укрепление существующих организаций, способствует расширению круга местных участников, гибко адаптируется к происходящим изменениям и местным различиям и скоординирована с другими региональными и общероссийскими программами. В частности, в рамках проекта предусмотрено выделение 65 тыс. долларов США в качестве подпрограммы по микрокредитованию.

Российский лизинговый проект осуществляется Международной финансовой корпорацией при финансовой поддержке Канадского агентства по международному развитию (подробнее о проекте см. раздел о деятельности МФК).

*США: Агентство США по международному развитию – программы развития предпринимательства (АМР США)*

Подход. Программы АМР США ориентированы на потребности малых, часто вновь созданных предприятий и дополняют работу других донорских организаций с более крупными, достаточно развитыми предприятиями.

Разработка политики. При поддержке АМР США бизнес-ассоциации работают со своими членами в рамках местных сообществ и отраслевых объединений с целью изменения законодательства и уменьшения административных барьеров. Проект АМР США по продвижению политики в области предпринимательства направлен на усиление бизнес-ассоциаций с тем, чтобы они могли более

успешно добиваться нужных изменений. АМР США также участвует в рамках различных форумов в публичном диалоге на федеральном и региональном уровне по таким вопросам, как налогообложение, дерегулирование, проверки и лицензирование.

Бизнес-услуги. АМР США содействовало в создании сети из 500 российских организаций по поддержке предпринимательства, которые обслуживают тысячи клиентов – малых предприятий на основе использования лучшего мирового опыта. Эти организации бизнес-услуг совершенствуют свой профессиональный и организационный профессионализм с тем, чтобы в будущем продолжать работу уже в качестве независимых консультантов. Другие программы АМР США проводят курсы обучения предпринимателей наиболее успешным техническим приемам и подходам в работе, как в России, так и на основе стажировок в США.

Доступ к финансированию. Малые предприятия постоянно утверждают, что дефицит кредитных ресурсов является одним из наиболее серьезных препятствий для роста. Используя имеющиеся у него возможности, АМР США создало небанковскую кредитную модель, в основе которой лежит программа интенсивного прямого кредитования, и внедрил в России методы, проверенные мировой практикой. На втором этапе этой программы АМР США проводит обучение российских партнеров, которые должны стать менеджерами в этих кредитных организациях. Другие программы АМР США, предусматривающие финансирование Российско-Американского Инвестиционного фонда, Европейского банка реконструкции и развития и программ гарантирования займов коммерческих банков, обеспечивают доступ к целому набору форм финансирования через небольшие займы.

Подготовка нового поколения. Готовя российскую молодежь к жизни в условиях рыночной экономики, АМР США делает вклад в долгосрочное развитие российской экономики и создание среднего класса. В программах АМР США по развитию предпринимательства участвовали 1,8 миллиона школьников. Агентство поддерживает усилия по расширению этих программ и по подготовке курсов в области гражданского поведения и этики. Это будет способствовать более полному участию школьников в общественной жизни там, где они живут.

Результаты. Российский сектор МСП быстро растет и создает более многочисленный и политически активный средний класс в соответствии с растущей долей этого сектора в экономике. Поддержка АМР США сыграла ключевую роль в этом и других позитивных процессах.

- АМР США поддержал около 500 региональных центров поддержки предпринимательства, которые в свою очередь оказали прямую поддержку 8 000 российским клиентам в совершенствовании и расширении их бизнеса, что позволило создать или сохранить 115 000 рабочих мест.
- Законопроекты, подготовленные поддержанной АМР США исследовательской организацией позволили кардинально сократить требования по лицензированию, регистрации и число проверок со стороны различных государственных учреждений, что препятствовало созданию новых предприятий. В принятии этих законопроектов, как и законопроектов о лизинге, предпринимательских и потребительских кредитных кооперативах, существенную роль сыграла Двусторонняя рабочая группа по малому предпринимательству, которая также была поддержана АМР США.
- С помощью АМР США была разработана успешная небанковская кредитная модель для малых и микропредприятий. АМР США профинансировало более 32 000 микрокредитов размером в среднем 1 250 долл. США, с уровнем возврата 97%. Есть основания предполагать, что это финансирование выведет эти предприятия из теневого сектора экономики. Столь же важно, что эта модель финансирования уже воспроизводится российскими организациями.
- За период с 1995 г. более 1 750 американских добровольцев оказывали помощь на уровне фирмы широкому кругу малых предприятий, повышая уровень их менеджмента и технологии. Начиная с 1999 г. американские добровольцы с опытом в области сельского хозяйства, сельскохозяйственного кредита и финансов работали напрямую с 2 070 российских клиентов.
- В рамках программы сельскохозяйственного кредитования было выдано более 1,800 займов на сумму более 5,5 млн. долл. США более, чем 1 200 фермеров, объединенных в 40 региональных сельскохозяйственных кредитных кооперативов. Эта программа направлена на создание всероссийской сети устойчивых, прибыльных сельскохозяйственных кредитных кооперативов, которые станут надежным источником производственного кредита для своих членов.
- За период с 1994 г. АМР США передал в виде кредитов малым предприятиям 742,2 млн. долл. США через Европейский банк реконструкции и развития и 44,4 млн. долл. США через Российско- Американский Инвестиционный фонд.

*Фонд Евразия*

Фонд Евразия был основан в 1993 году с целью содействия развитию демократических и рыночных институтов в 12 Новых Независимых Государствах (ННГ) бывшего Советского Союза. Основным средством для достижения этой цели является программа малых грантов, которая быстро и гибко отвечает на потребности организаций в ННГ. В дополнение к программе предоставления малых грантов Фонд также осуществляет руководство целевыми программами.

Фонд Евразия является организацией с частным управлением, которая получает основное финансирование от Агентства США по Международному Развитию, а также дополнительную помощь от других фондов, корпораций, частных лиц и правительств других государств.

В рамках программы предоставления малых грантов Фонд Евразия оказывает поддержку инновационным проектам, которые обладают потенциалом существенно способствовать достижению одной или нескольких из следующих целей:

- развитие частного предпринимательства
- более эффективное государственное управление и местное самоуправление
- развитие гражданского общества.

В своей стратегии Фонд Евразия исходит из того, что достичь этих целей можно путем развития: человеческих ресурсов, т.е. квалифицированных кадров; устойчивых финансовых механизмов и благоприятной правовой среды. Учитывая огромную роль малого и среднего бизнеса в деле экономического подъема, Фонд Евразия придает первостепенное значение проектам, направленным на развитие именно данного сектора экономики.

В области развития предпринимательства Фонд поддерживает проекты, направленные на:

- Улучшение практики ведения бизнеса, а именно:
  - разработку и внедрение обучающих программ по экономике и бизнесу
  - развитие квалифицированных консультационных услуг
  - развитие информационных ресурсов для малого предпринимательства
  - развитие электронной коммерции
  - содействие социальной адаптации военнослужащих, уволенных в запас, через развитие предпринимательской деятельности
  - внедрение этических норм в практику бизнеса и надежного корпоративного управления
- Расширение доступа к финансовым ресурсам:
  - создание и распространение финансово состоятельных механизмов кредитования предприятий малого и среднего бизнеса как через существующую банковскую систему
  - развитие микрофинансовых институтов и формирование программ микрозаймов через кредитные кооперативы, а также региональные и муниципальные фонды поддержки предпринимательства
  - развитие лизинга в регионах РФ
  - внедрение международных стандартов бухгалтерского учета
  - развитие саморегулирования частного сектора через объединения предпринимателей в союзы, ассоциации и партнерства
  - содействие малым инновационным предприятиям, системе венчурного финансирования
  - развитие сельской кредитной кооперации
- Уменьшение правовых и нормативных барьеров на пути развития бизнеса:
  - уменьшение нормативных барьеров,
  - совершенствование защиты экономических прав,
  - разработка более эффективных механизмов разрешения конфликтов, создание конструктивного диалога бизнеса и власти

Фонд также поощряет разработку налоговой политики, стимулирующей рост сектора малого бизнеса, а также разработку нормативных актов, способствующих созданию и успешному развитию механизмов кредитования малого бизнеса. Фонд способствует развитию саморегулирования частного сектора через укрепление объединений предпринимателей.

Всего, с 1993 по 2002 гг., Фондом Евразия поддержаны около 1000 проектов, направленных на развитие частного сектора в России, на сумму более 28 миллионов долларов.

*Швейцария: проекты Швейцарского Агентства Развития и Сотрудничества (ШАСР) в области поддержки малого бизнеса*

Деятельность ШАСР в РФ началась в 1994 г. Поддержка малого бизнеса всегда была приоритетным направлением работы, наряду с охраной окружающей среды, работой в области развития прав человека и образовательными программами. В развитии программ, связанных с малым бизнесом, можно выделить два направления: кредитование и предоставление услуг по развитию малого бизнеса.

Первое направление представлено двумя кредитными фондами (созданные при участии местных администраций, они являются самостоятельными юридическими лицами со 100% швейцарским капиталом), находящимися в Калуге и Воронеже. Фонды были основаны в 1994 г., ими было прокредитовано 215 проектов на общую сумму 5 млн. 400 тыс. долл. США. Срок кредитования – от 6 месяцев до 2 лет, процентная ставка составляет 10-15% на базе долл. США, возвратность никогда не падала ниже 90%.

Преимущественно удовлетворяются кредитные заявки, представленные производственными и сельскохозяйственными предприятиями, а также предприятиями, оказывающими услуги (пошив одежды, ремонт). Не допускается кредитование торговли, а также производство спиртных напитков и табачных изделий.

Второе направление представлено отделениями швейцарской неправительственной некоммерческой организации Свиссконтакт в Нижнем Новгороде (с 1997 г.) и Воронеже (с 2000 г.)

Нижегородское отделение предоставляет финансовые услуги, способствующие улучшению условий доступа МП к финансовым ресурсам (выпуск кредитных гарантий, гранты кредитным организациям, рассматривается возможность запуска лизинговых проектов) и деловые услуги через поддержку консалтинговых, маркетинговых и учебных организаций, действующих на рынке. Кроме того, много внимания уделяется развитию политического диалога между предпринимателями и представителями органов власти. В настоящее время общая сумма инвестиций составила более 700 тысяч долларов США, у отделения около 50 партнеров, с каждым из которых реализовано по 2-3 проекта.

Воронежское отделение специализируется на финансировании проектов, направленных на развитие бизнес-услуг (объем инвестиций: более 140 тыс. долл. США) и сотрудничает с районными центрами поддержки МП (объем грантов: более 30 тыс. долл. США). В рамках его работы были созданы новые учебные и консультационные программы по менеджменту, маркетингу, бухгалтерскому учету, информационным технологиям и т.д., а также были реализованы проекты по оснащению районных центров поддержки МП офисным оборудованием, по повышению квалификации персонала, развитию спектра услуг, оказываемых предпринимателям на местах.

### VI.7.2 Международные форумы по проблемам МСП в России

*Форум ОЭСР по развитию предпринимательства в России (ФРПП – FEED)*

Форум Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) по развитию предприятий и предпринимательства (ФРПП) за несколько лет наработал опыт создания условий, способствующих развитию предприятий в странах с переходной экономикой. Этот опыт был применен и ФРПП для Российской Федерации.

На основе исследований, анализа и дискуссий в рамках ФРПП была разработана серия политических принципов и рекомендаций[211] (кратко изложенные выше в этой главе). В Форуме участвовали представители различных государственных органов, деловых ассоциаций и предпринимателей из нескольких регионов России и стран-членов ОЭСР, которые обменивались мнениями во время заседаний рабочих групп ФРПП и на ежегодном заседании Форума.

[211] Развитие предпринимательства и предприятий в Российской Федерации. Политические принципы и рекомендации. – ОЭСР, http://www.oecd.org/pdf/M00026000/M00026437.pdf.

*Европейский деловой клуб (ЕДК)*

Группа малого и среднего предпринимательства при Европейском деловом клубе декларирует три основные сферы своей деятельности:

- Обмен информацией;
- Создание групп бизнесменов по интересам;
- Лоббирование и представительство.

Значение ЕДК, по крайней мере, частично, связано с проведением в Москве «Недель малого предпринимательства» в 2000 г. и 2001 г. На последнем мероприятии обсуждались проблемы менеджмента на предприятиях малого и среднего бизнеса, достижения в области информационных технологий, проблемы налогообложения малого бизнеса, новое в финансировании малого и среднего бизнеса.

### VI.7.3 Международные рекомендации, касающиеся политики развития МСП

Следующий раздел отражает результаты международного диалога по вопросам политики развития МСП с участием нескольких уважаемых международных организаций надгосударственного уровня. Хотя приведенную информацию и нельзя считать полной, она позволяет выделить ряд вопросов, которые могут быть эффективно встроены в политику развития МСП в будущем.

*Болонская хартия*

15 июня 2000 г. на международной конференции представителей правительств 46 государств была принята Болонская хартия о политике по поддержки малого и среднего предпринимательства. В ней отмечается растущее значение малых и средних предприятий и формулируются общие принципы политики в области развития МСП.

Полный текст Хартии приведен в Приложении к Обозрению в целом.

*Всемирный банк*

Радикальное видение политики развития МСП было представлено в документе[212], разработанном Всемирным банком в 1999 г. В этом документе настойчиво доказывается, что меры политики по развитию МСП должны применяться только когда они могут устранить недостатки рынка и увеличить экономическую эффективность. Основные элементы этого подхода изложены в следующей таблице.

**Таблица 2**

| | *Цели политики* | | |
|---|---|---|---|
| *Направления политики* | *Открытие доступа к рынкам, ускорение рыночного развития* | *Инвестирование в общественные блага, увеличение институциональной мощности* | *Рационализация традиционного вмешательства государства* |
| Деловая конъюнктура | - Политика поддержки конкуренции;<br>- Условия проведения регистрации и лицензирования, административная нагрузка;<br>- Законодательство о проведении коммерческих сделок;<br>- Права на интеллектуальную и коммерческую собственность;<br>- Налоговое и трудовое законодательство;<br>- Государственные заказы;<br>- Зонирование;<br>- Гибкость в применении норм | -Инфраструктура (транспорт, порты, рынки, коммуникации, информационные технологии);<br>-Информация (рынки, стандарты, технологии);<br>- Мониторинг деятельности МСП, эффект от применения различных мер и государственного вмешательства;<br>- Партнерские отношения между государственными структурами и бизнесом на местном уровня, способствующие улучшению конъюнктуры рынка | |

[212] A Market-Oriented Strategy for Small and Medium Scale Enterprises Kristin Hallberg, The World Bank Washington, D.C., International Finance Corporation Discussion Paper Number 40, (2000).

| | *Цели политики* | | |
|---|---|---|---|
| *Направления политики* | *Открытие доступа к рынкам, ускорение рыночного развития* | *Инвестирование в общественные блага, увеличение институциональной мощности* | *Рационализация традиционного вмешательства государства* |
| Финансовые услуги | -Политика поддержки конкуренции в финансовом секторе;<br>- Законодательство по дополнительному обеспечению;<br>- Разумное регулирование и надзор;<br>- Потолок процентных ставок;<br>- Нормативно-правовые документы, касающиеся лизинга, венчурного капитала, рынков ценных бумаг | -Новые финансовые продукты, механизмы предоставления кредитов, методология оценки рисков (например, оценка кредитоспособности);<br>- Кредитные бюро и отделы;<br>- Обучение и предоставление технической помощи финансовым учреждениям, обслуживающим сектор МСП | -Уменьшение прямого кредитования через государственные финансовые институты;<br>- Сокращение списка документов (портфолио организации), предоставляемых в финансовые организации;<br>- Отказ от субсидируемых кредитных линий и схем гарантирования кредитов |
| Агентства развития бизнеса (АРБ) | - Целевые субсидии на развитие рынка;<br>- Информация о провайдерах услуг;<br>- Укрепление конкуренции на рынках услуг | - Инновации в области выпуска продукции (особенно для наиболее мелких фирм), механизмы их внедрения;<br>- Выработка индикаторов качества работы и степени влияния внедренных механизмов;<br>- Обучение и техническая поддержка частных организаций, способствующих развитию бизнеса;<br>- Ограничение долгосрочных субсидий агентствам развития бизнеса на предоставление общественных благ (например, информации, трудовых ресурсов, обучающих курсов для управленческого персонала) | - Увеличение возмещения издержек по предоставлению государственных или субсидированных услуг;<br>- Совершенствование управления и финансового контроля в государственных учреждениях, оказывающих услуги для развития бизнеса;<br>- Отчисление бюджетных средств в зависимости от достигнутых результатов;<br>- Уменьшение количества идентичных услуг, предоставляемых в нескольких агентствах;<br>- Вовлечение частного сектора в процесс предоставления услуг;<br>- Приватизация организаций-поставщиков услуг в случаях, когда они имеют финансовую стабильность |

Дальнейшие рекомендации Всемирного банка даются на основе обзора первого десятилетия переходного периода, опубликованного в 2002 г.[213] В этой работе отмечаются два основных направления корректировки политики развития МСП:

- гарантирование поддержки новым субъектам рынка; а также
- гарантирование того, что субъекты, выигравшие в процессе приватизации и либерализации, не смогут подорвать дальнейшие реформы и ограничить конкуренцию.

Эти направления требуют, чтобы государство оставалось верным курсу долгосрочных реформ и ограничивало влияние лоббирующих группировок, стремящихся ухудшить положение новых субъектов рынка. Необходимо сместить акценты с вопросов приватизации и реструктуризации существующих предприятий на вопросы создания новых. Кроме того, для этого необходимо провести реформы процедур банкротства и выхода с рынка, поддерживать конкуренцию на товарных рынках и создавать более сильные организации для мониторинга и проведения проверок действий менеджеров. В отчете говорится, что «перевод ресурсов из старых предприятий в новые является источником роста...., создающим более привлекательные условия для инвестиций в новые субъекты рынка, и институциональная политика поощрения бизнеса должна стать приоритетной для законодателя».

[213] World Bank (2002) Transition, The First Ten Years: Analysis and Lessons for Eastern Europe and the Soviet Union, Washington D.C. The World Bank.

*Европейский банк реконструкции и развития*

Начиная с 1994 г. ЕБРР начал публиковать свои отчеты[214], затрагивающие различные аспекты переходной экономики. Отчет 1995 г. содержал главу, специально касающуюся МСП, в которой были указаны причины, тормозящие развитие МСП. Среди них:

- Макроэкономическая нестабильность
- Недостаток денежных средств и квалифицированных специалистов; а также
- Неблагоприятная для малого бизнеса ситуация в налоговой и законодательной сферах.

С точки зрения ЕБРР, реформы, наилучшим образом способствующие развитию МСП, должны быть направлены на улучшение экономического климата, в котором работают малые предприятия. Таким образом, необходимо сконцентрировать внимание на макроэкономической стабилизации, ценовых и торговых реформах. Приоритетными направлениями можно также считать устранение противоречий в подходах к реструктуризации бизнеса. Кроме того, необходимо создание стабильного, прозрачного законодательства, которое не дискриминирует права новых субъектов рынка, противостоит коррупции и преступности. ЕБРР заявляет о необходимости уменьшения государственных расходов, перенаправлении инвестиций в развитие инфраструктуры и проведении социальных реформ для стимулирования развития МСП. При этом «без широкомасштабных экономических реформ узконаправленные микроэкономические реформы, нацеленные на поддержку МСП, будут бесполезными». Поэтому ЕБРР выступает за реформы образовательной системы; улучшение жилищных условий; улучшение нормативно-законодательной базы в сфере телекоммуникаций; уменьшение числа обязанностей малых предприятий по предоставлению социальных услуг.

В документе также перечислены конкретные направления поддержки предприятий:

- поддержка финансирования МСП путем совершенствования механизмов взаимодействия с финансовыми институтами, специальные кредитные линии для поддержки МСП и выпуск акций
- организация бизнес-центров
- создание сети бизнес-ассоциаций
- создание центров деловой активности, например, бизнес-парков, с развитой структурой поддержки МСП

ЕБРР дает достаточно осторожное одобрение проведению обучающих программ. Хотя, в принципе, это считается желательным, ЕБРР обращает внимание на то, что очень часто существует несоответствие между тем, какие услуги предоставляются, и тем, какие нужды испытывают предприниматели.

*Конференция ООН по торговле и развитию[215]*

В двух отчетах, выпущенных в сентябре 1997 г. в рамках подготовки ко второму заседанию комиссии по предпринимательству и развитию бизнеса, были представлены результаты экспертного анализа роли правительства и частного сектора в развитии МСП, а также краткое обсуждение стратегий развития предпринимательства.

В частности, в отчетах обсуждаются три следующих раздела:

- каналы для диалога между правительством и частным сектором;
- последовательность политики;
- агентства, мероприятия по поддержке МСП

В анализе, проведенном ЮНКТАД, подчеркивается сложность и изменчивость факторов, влияющих на развитие предпринимательства, а также неоднородность предприятий. В этом контексте

[214] EBRD (1995-2001) Transition Report, London:EBRD.

[215] Trade And Development Board, Commission on Enterprise, Business Facilitation and Development, Second session Geneva, 15 December 1997 Item 3 of the provisional agenda PROGRESS TOWARDS STRATEGIES FOR ENTERPRISE DEVELOPMENT Note by the UNCTAD secretariat TD/B/COM.3/9 24 September 1997.
Trade And Development Board, Commission on Enterprise, Business Facilitation and Development, Second session Geneva, 1 December 1997 REPORT OF THE EXPERT MEETING ON GOVERNMENT AND PRIVATE SECTOR ROLES AND INTERACTIONS IN SME DEVELOPMENT TD/B/COM.3/6 TD/B/COM.3/EM.2/3 26 September 1997.

роль государства в продвижении и поддержке МСП становится еще более важной. Во-первых, выдвигается требование достичь последовательности политики развития МСП. Во-вторых, политика должна быть основана на принципе создания деловой среды, при которой решающую роль играют нужды самих представителей малого бизнеса, а не представления государства об этих нуждах. В-третьих, деловая среда должна создать основу для организации рыночных сетей, которые могут содействовать процессу развития предпринимательства и инновациям, в частности, посредством межфирменных отношений. В-четвертых, чтобы хотя бы частично преодолеть отрицательное отношение к малым предприятиям и предпринимательству, характерное для периода до начала реформ, необходимо придерживаться политики, благоприятствующей развитию предпринимательской культуры. Кроме того, необходимо обращать внимание на воздействие макроэкономических реформ, как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе.

Проведение диалога между правительством и представителями МСП

Для выработки механизмов эффективного взаимодействия между сектором МСП и правительством ЮНКТАД рекомендует следующее:

Диалог между правительством и малым бизнесом должен происходить на всех правительственных и административных уровнях

Малым предприятиям, возможно, при поддержке правительства, следует организовать эффективное лоббирование своих интересов

Достижение консенсуса между всеми заинтересованными сторонами требует применения четко выработанных механизмов

Поддержание независимости малых предприятий при одновременном укреплении представительных органов МСП может быть достигнуто путем государственного финансирования таких мероприятий, как мониторинг истории компаний и их участия в различных объединениях

Консолидация мнений отдельных представителей МСП путем создания организаций или комитетов;

Гарантированное представление интересов МСП в бизнес кругах

Сбор информации о вкладе малых предприятий в развитие экономики, в том числе, в создание рабочих мест

Рекомендации, касающиеся развития политики поддержки МСП, подчеркивают необходимость четкого определения роли государства и принципа дополнительности. Для этого, возможно, потребуется разработка законодательства, касающегося условий предоставления услуг частному сектору. Необходимо также проводить постоянную оценку нужд малого бизнеса и воздействия политики поддержки МСП. Важными элементами эффективной реализации политики является ее стабильность, ясность и последовательность.

Кроме того, политика поддержки МСП должна быть последовательной и в более широком контексте экономических преобразований, по крайней мере, в четырех главных областях:

- согласованность макроэкономической и микроэкономической политики
- между частными и государственными организациями
- между различными государственными и административными уровнями
- между потребностями малых предприятий и внешними государственными обязательствами, такими как соглашения с организацией по международной торговле (ООН)

Что касается агентств и других мер поддержки развития сектора МСП, ЮНКТАД отмечает, что услуги должны предоставляться на основе анализа потребностей или спроса. Принцип дополнительности подразумевает роль различных организаций, работающих в партнерстве с правительством. Иногда признается необходимым создание координационного агентства. Работа в нем должна строиться на принципах независимости, четкой ориентированности на цели бизнеса и долгосрочного устойчивого развития, с привлечением квалифицированных сотрудников. ЮНКТАД рекомендует по возможности децентрализовать поддержку МСП. Для создания децентрализованной сети необходимо применять эффективные способы организации взаимодействия между учреждениями, задействованными в инфраструктуре поддержки.

ЮНКТАД отмечает, что доминирующие мировые процессы глобализации и либерализации приводят к изменениям отношений между правительством и частным сектором. Это приводит к тому, что частные предприятия начинают играть все более важную роль, тогда как роль правительства заключается в «постепенном отказе от прямого вмешательства и переходе к политике создания

благоприятного климата для появления и развития малых предприятий» (1997b, стр. 6). Считается, что такие изменения стали возможными благодаря диалогу между государством и частным сектором. Стоит, однако, отметить, что в странах с переходной экономикой это не совсем так.

*Международная организация труда (МОТ)*[216]

Подробные отчеты о развитии МСП и самостоятельной занятости мелких собственников были опубликованы МОТ в 1986 г. и 1990 г. В 1997 г. на 85-ом заседании международной конференции труда политика развития МСП была пересмотрена в соответствии с ролью малых предприятий в создании рабочих мест. Основной отчет, впервые опубликованный в 1995 г., касался следующих вопросов:

- характеристики, потенциал и проблемы малых предприятий в сфере занятости
- разработка политики преодоления проблем и нормативно-правовой базы
- повышение потенциала МСП в области создания новых рабочих мест
- занятость в секторе МСП в соответствии с международными стандартами труда; а также
- роль ключевых организаций в повышении потенциала МСП по созданию рабочих мест

МОТ считает, что для создания благоприятного климата для МСП необходимо обратить внимание на следующие сферы:

- денежная и фискальная политика, экономическая стабильность
- политика финансирования МСП и предоставления кредитов
- торговая политика
- политика землевладения и развития инфраструктуры
- государственное снабжение
- политика поощрения информационных технологий
- предоставление образовательных услуг, удовлетворяющих потребности МСП а также
- социальная защита и выполнение стандартов труда

Поддержание микроэкономической стабильности посредством контроля инфляции может упрочить позиции МСП и преодолеть проблемы, возникающие из-за недостатка финансовых ресурсов. Однако, в странах с переходной экономикой обычно наибольшие проблемы лежат в области фискальной политики. Процессу инвестирования зачастую препятствуют высокие налоги и непрямые издержки, которые несут малые предприятия для соблюдения существующих норм. Акцент на налоги на заработную плату зачастую ставит малые предприятия в невыгодное положение, принимая во внимание большую трудоемкость процессов по сравнению с крупными предприятиями. Отсутствие законодательства наряду с быстрыми изменениями существующего законодательства могут обострить ситуацию.

Проблемы с кредитованием и финансированием возникают как из-за дефицита спроса, так и предложения. Нежелание разделить контрольные функции ведет к недостаточной капитализации МСП и зависимости от долгового финансирования. В странах с переходной экономикой такие широко используемые формы дополнительного обеспечения как недвижимое имущество могут использоваться недостаточно. Кроме того, из-за более высоких операционных издержек банки могут предпочесть работать с более крупными клиентами или повысить заемную маржу для малых предприятий. Для того, чтобы обойти эти проблемы, могут быть приняты следующие меры: субсидии норм ссудного процента, кредитные гарантии и упрощенные процедуры получения займов. Однако, как предостерегает МОТ, при разработке соответствующих мер обычно оказывается, что основная проблема – не в расходах, а в доступе малых предприятий к источникам финансирования.

[216] International Labour Office (1986) The Promotion of Small and Medium-Sized Enterprises, Report VI, International Labour Conference 72nd Session, Geneva: ILO.
International Labour Office (1997) General Conditions to Stimulate Job Creation in Small and Medium-Sized Enterprises, Report V (2), International Labour Conference 85th Session, Geneva: ILO.
International Labour Office (1998) General Conditions to Stimulate Job Creation in Small and Medium-Sized Enterprises, Report IV (1), International Labour Conference 86th Session, Geneva: ILO.

Политика регистрации земельных ресурсов может вызвать проблемы в области зонирования деятельности предприятий, ограничивающей эту деятельность в определенных областях. Это особенно важно для не зарегистрированных предпринимателей, которые зачастую сталкиваются с антагонистичными местными властями, не желающими пускать их на рынки, находящиеся в их собственной компетенции. Необходимо поощрять предоставление в аренду производственных площадей, доступ в крытые общественные рынки с организованными торговыми местами, а также применение продуманных процедур по зонированию и более простых методов получения производственных площадей и земли. Субсидирование инфраструктуры может сдерживать развитие МСП, в то время как расширение доступа к электроэнергии, транспортным и телекоммуникационным каналам может стать важным вкладом в эффективное развитие МСП.

Политика государственных заказов может непреднамеренно стать более выгодной для крупных фирм благодаря тому, что она предусматривает проведение тендеров среди избранного круга предприятий или размещение крупных заказов. Тем не менее, многое можно сделать для расширения доступа малого бизнеса к государственным контрактам. Например, муниципальные власти могут привлекать субподрядчиков для уборки мусора, технического обслуживания и оказания других услуг. Вместо передачи контрактов отдельным представителям малого бизнеса, лучше привлекать в качестве организации-подрядчика микро-ассоциации предпринимателей.

Применение информационных технологий означает, что необходимо развивать инфраструктуру телекоммуникаций, а также поощрять использование малыми предприятиями возможностей информационных технологий. В более долгосрочной перспективе необходимо внедрить использование информационных технологий на всех стадиях образовательного процесса. В краткосрочной перспективе необходимо оказывать представителям МСП следующие типы поддержки:

- обучение для специалистов в области информационных технологий
- обучение сотрудников малых предприятий
- демонстрация полезности информационных технологий для ведения малого бизнеса; а также
- субсидированные консультационные услуги

В рамках политики подготовки и обучения специалистов для малого бизнеса необходимо признавать ограничения, которые накладывает российская система образования, зачастую неправильно готовящая людей к работе в секторе МСП. Образовательные программы должны быть нацелены на повышение осведомленности людей о карьерных возможностях в малом бизнесе, а это, в свою очередь, способствует развитию предпринимательского потенциала и мотивации. Возможно также предоставление целевой продержки отдельным группам общества, например, безработным, женщинам, этническим группам, ученым и бывшим военным. Ключевой фактор в обучении специалистов для МСП – это доступность, позволяющая преодолеть традиционное недоверие предпринимателей или недостаток времени. Участие в обучающих программах может дать возможность предпринимателям задуматься над проблемами, развить навыки, получить полезную информацию. Многие организации, как государственные, так и частные, могут внести свой вклад в процесс предоставления качественных образовательных услуг для сектора МСП. МОТ подчеркивает важность вовлечения в процесс разработки и реализации обучающих программ представителей малого бизнеса, а также рассказывает о роли ассоциаций микро-предприятий в процессе предоставления доступа к обучающим программам. Среди ключевых вопросов, которые необходимо решить в рамках политики предоставления обучающих услуг для сектора МСП, можно выделить следующие:

- акцентирование внимание на повышении эффективности работы предприятия как следствие получения специалистами новых навыков в процессе обучения, что в свою очередь способствует формированию положительного отношения к обучающим программам
- повышение квалификации учителей, что гарантирует адекватную передачу необходимых навыков представителям малого бизнеса
- предоставление полной информации об обучающих программах, открытых для представителей МСП
- продвижение обучающих программ через ассоциации МСП, а также
- оценка влияния обучающих программ на предпринимательскую деятельность

Тогда как постоянная работа может быть гарантией получения социальной защиты, многие занятые в секторе МСП не получают страховку на случай болезни и другие формы социальной защиты. Важно продемонстрировать работодателям преимущества социальной защиты, которая должна перестать рассматриваться ими как ненужное бремя. Проблемы ведения бухгалтерского учета в секторе МСП и сложности, возникающие со схемами предоставления защиты, приводят к тому, что МОТ не отвергает возможность применения добровольных схем страхования. Имеется в виду, что отдельные сотрудники объединяются в группы и коллективно участвуют в программах страхования. Это может быть организовано через торговые ассоциации, профсоюзы, ассоциации частных предпринимателей или ремесленников. Малые предприятия зачастую дифференцированно выполняют трудовые нормы, а плохое управление или высокие законодательные издержки могут привести к тому, что многие из них не будут соответствовать даже элементарным стандартам. Этому может способствовать и недостаток соответствующих принудительных мер. МОТ выступает против всех мер, которые могут повлечь за собой эксплуатацию рабочих, и рекомендует странам постоянно оценивать состояния трудового законодательства, касающегося малых предприятий, на предмет величины затрат предпринимателей и их эффективности. МОТ отмечает, что неадекватные условия труда могут негативно повлиять на процесс формирования культуры качества и развития бизнеса.

*Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР – OECD)*

В рамках Форума ОЭСР по развитию предпринимательства в России (см. ниже в этой главе) были разработаны следующие рекомендации по развитию малого и среднего предпринимательства.

Краткое описание рекомендаций форума ОЭСР, 2001 г.

- Институциализация политики малого бизнеса
  - Обзор структуры и работы существующих институциональных механизмов для развития малого бизнеса в РФ с акцентом на специфическую роль общественных организаций и частного сектора
  - Четкое определения институциональных обязанностей организаций, стимулирующих развитие малого бизнеса, а также политики поддержки для федеральных, региональных и муниципальных органов власти
  - Создание условий, при которых нижестоящие исполнительные органы смогут осуществлять поддержку малого бизнеса с учетом местных потребностей, работая в тесном контакте в федеральными министерствами и государственными агентствами
  - Стимулирование более тесного сотрудничества и рабочих контактов между представителями государственных структур и предпринимателями и
  - Стимулирование более тесного сотрудничества с международными и зарубежными донорскими организациями и создание благоприятных условия для внедрения «правильных» методов работы
- Налоговая политика
  - Упрощение налоговой системы, уменьшение количества налогов, уменьшение бремени налоговых требований, предъявляемых к малым предприятиям
  - Повышение стабильности путем отказа от частых корректировок налоговой системы
  - Повышение степени прозрачности работы налоговой системы
  - Рациональное распределение налогового бремени малого бизнеса на федеральном и региональном уровне
  - Рационализация процедуры взимания вмененного налога (налоговая база на основе простых индикаторов) с малых предприятий
  - Активные мероприятия по улучшению взаимодействия между представителями налоговых органов, официальными лицами, предпринимателями и менеджерами и
  - Осмотрительный подход к применению налоговых льгот наряду с их жестким выполнением
- Нормы права и законодательные вопросы, касающиеся малых предприятий
  - Активные мероприятия по улучшения законодательно-правового климата, устранение бюрократических препятствий
  - Упрощение процедур регистрации, лицензирования и т.д., необходимых для открытия нового бизнеса

  - Установление рабочих контактов и ведение диалога между представителями правительства (на всех уровнях) и представителями малого и среднего бизнеса
  - Эффективные меры, направленные на борьбу с коррупцией и
  - Расширение доступа малых предприятий к государственным контрактам на поставку товаров
- Инструменты финансовой поддержки
  - Разработка государственной концепции финансовой поддержки малого бизнеса на основе четких принципов, механизмов, инструментов и схем мониторинга
  - Способствование процессу наращивания мощностей банковской и финансовой систем для расширения доступа малых предприятий к источникам финансирования
  - Поддержка процесса разработки новых методов финансирования, в особенности касающихся лизинга и франчайзинга
  - Предоставление схем государственного финансирования малого бизнеса для тех сфер, где это необходимо и
  - Активные мероприятия, направленные на то, чтобы финансовые нужды малых предприятий не оставались незамеченными на местах и в регионах
- Консультационные услуги для малых предприятий и бизнес-инкубаторов
  - Концентрация усилий только в тех областях, где ощущается недостаток консультационных услуг по вопросам ведения бизнеса
  - Активное изучение потребностей малого бизнеса в конкретных консультационных услугах, использование результатов для улучшения качества предоставляемых услуг
  - Расширение сферы предоставления консультационных услуг для покрытия всех регионов РФ, руководствуясь накопленным положительным опытом
  - Достижение стабильного финансирования и регулярности в разработке планов предоставления консалтинговых услуг, а также
  - Организация координированной структуры бизнес инкубаторов для новых предприятий на территории РФ с применением накопленного положительного опыта.
- Стимулирование и поддержка развития предпринимательства на местном и региональном уровне
  - Укрепление роли муниципальных и региональных органов власти в процессе поддержки предпринимательства в рамках региональных и муниципальных стратегий стимулирования предпринимательской активности
  - Проведение мероприятий, направленных на поддержку предпринимательства на местном уровне, а именно, укрепление связей между крупными и малыми предприятиями, расширение доступа малых предприятий к государственным контрактам на закупку товаров, а также
  - Укрепление контактов между государственными учреждениями и малым бизнесом на местном и региональном уровнях для стимулирования и поддержки развития предпринимательства

### *Экономический совет Европы под эгидой ООН (ЭСЕ ООН)*[217]

Экономический совет Европы предложил ряд рекомендаций, касающихся политики вмешательства государства в развитие бизнеса в переходный период. В частности, одна из них касается разделения полномочий органов, занимающихся соответственно стратегическим формулированием задач и их выполнением и самих малых предприятий.

[217] http://www.unece.org/indust/region2.htm.

## VI.8 Предпринимательство в России – прошлое, настоящее, будущее

До проведения реформ экономика стран советского типа характеризовалась тем, что в большинстве случаев социальный класс предпринимателей, который основан на владении частной собственностью, не был ни легальным, ни значимым[218]. В большинстве случаев предпринимательская деятельность осуществлялась или через нелегальную деятельность в теневой экономике[219], или через "политическое" предпринимательство[220].

Одна из теорий предпринимательства приравнивает его к способности оперативно реагировать на появляющиеся возможности. А если это так, то использование различных нефинансовых преимуществ экономики социалистического типа как, например, политический патронаж, является рациональным подходом к предпринимательской деятельности в реально существующих условиях. Определенные группы общества, такие как артисты и ученые, могли получить значительные нефинансовые преимущества, которые в некоторых случаях, были более значимы, чем их заработные платы[221]. В послереформенный период многие из представителей этих групп испытывали определенные трудности, так как их навыки не соответствовали требованиям рынка, а приспособление к быстро меняющимся условиям в короткие сроки является очень трудным. Прежде всего, ученые, которые и сейчас могут предложить многое для развития инновационного и предпринимательского потенциала стран региона, значительно пострадали в результате экономических реформ, а многие находятся сейчас среди новых бедных[222].

Даже в советский период многие атрибуты предпринимательского поведения были широко распространены. Последующие реформы выявили такие черты, как способность реагировать на соответствующие стимулы, инновации и достаточная экономическая координация[223]. Тем не менее, для поощрения малых предприятий делалось мало, в то время как во многих случаях их инициатива специально подавлялась. Следует помнить, что в советский период было много мелких предприятий, хотя ими никто не владел на правах частной собственности. Многие из них были переведены в частную собственность в начале 90-х годов в ходе приватизации[224]. Следует также отметить, что в Советском Союзе в начале 70-х использовались элементы политики поддержки малого бизнеса. В то время мелкие предприятия использовались в качестве инструмента регионального экономического развития, прежде всего в южных республиках СССР. Они активно создавались с целью уменьшения межрегионального неравенства[225].

В ходе реформ резко изменилась структура мотиваций и возникла необходимость в поиске новых путей и возможностей получения выгоды. Развитие частного сектора в России обусловили два основных механизма, известные как предпринимательство сверху и предпринимательство снизу, или – что то же самое – приватизация сверху и приватизация снизу[226]. Первое подразумевает передачу текущей экономической деятельности в частную собственность. В этом контексте различается

---

[218] См., например: Dobb, M (1948) Soviet Economic Development Since 1917, London: Routledge; Nove, A (1965) The Soviet Economy. An Introduction, (revised edition) New York: Praeger; Nove, A (1972) An Economic History of the U.S.S.R. Harmondsworth: Penguin; Rostow, W (1954) The Dynamics of Soviet Society, New York: Mentor; Kornai, J (1992) The Socialist System: The Political Economy of Communism, Oxford: Oxford University Press.

[219] См., например: Grossman, G (1977) "The Second Economy of the U.S.S.R." Problems of Communism, 26,5, pp.25-40; Rupp, K (1983) Entrepreneurs in Red. Structure and Organizational Innovation in the Centrally Planned Economy, New York: SUNY Press

[220] Дискуссии о «политическом предпринимательстве» см. в: Eisinger, P (1988) The Rise of the Entrepreneurial State, London: University of Wisconsin Press. Примеры того, как привилегии создавали возможности для предприимчивости в советский период, см.: Matthews, M (1978) Privilege in the Soviet Union: A Study of Elite Life-Styles Under Communism, London, George, Allen and Unwin; Connor, W (1991) "Equality of Opportunity" in A. Jones et al. Soviet Social Problems, Boulder: Westview Press; and Ledeneva, A (1998) Russia's Economy of Favours. Blat, Networking and Informal Exchange, Cambridge: Cambridge University Press.

[221] Например, Matthews, M Privilege in the Soviet Union: A Study of Elite Life-Styles Under Communism, London, George, Allen and Unwin, 1978.

[222] OECD (1994) Science, Technology and Innovation Policies. Federation of Russia, Vol.II Background Report, Paris: Centre for Cooperation with Economies in Transition, OECD

[223] См., например: Adam, J (1993) Planning and Market in Soviet and East European Thought, 1960-1992, Basingstoke, Macmillan. Also, for statements by Soviet Presidents, see for example: Brezhnev, L (1977) Our Course: Peace and Socialism, Moscow: Novosti Press; and Gorbachev, M (1986) Political Report of the CPSU Central Committee to the 27th Party Congress, Moscow: Novosti Press.

[224] Обсуждение российской приватизации см. в: Boycko, M., A. Shliefer and R. Vishny (1996) Privatizing Russia, Cambridge MA: MIT Press. Обсуждение последствий смены собственников см. в: Nelson, L., and I. Kuzes (1994) Property to the People. The Struggle for Radical Economic Reform in Russia, New York: M.E. Sharpe; and T. Gustafson (1999) Capitalism Russian Style, Cambridge: Cambridge University Press.

[225] Antosenkov, E (1991) "Small Enterprises and Employment Problems in the USSR During the Transition to a Market Economy", *Labour and Society*, 16,1, pp.25-36.

[226] См. подборку статей на эту тему в: Brezinski, H., and M. Fritsch (eds.) (1996) The Economic Impact of New Firms in Post-Socialist Countries: Bottom-Up Transformation in Eastern Europe, Cheltenham: Edward Elgar.

крупномасштабная и малая приватизация. Второй механизм является производным от деятельности абсолютно новых фирм, выросших из трех основных источников: во-первых, из абсолютно новых видов хозяйственной деятельности на основе использования новых рыночных возможностей, во вторых, из легализации ранее запрещенных видов деятельности и, в третьих, через создание новых фирм на базе государственных предприятий как формы квази-приватизации сверху вниз. Характерным признаком большинства возникших в результате приватизации снизу компаний является их малый масштаб. В сочетании с ростом занятости на таких фирмах и увеличением объема производимой ими продукции это вызвало к жизни на раннем этапе реформы в начале 90-х годов такой никого не удививший факт, что малые и средние предприятия обычно воспринимались как авангард процесса микроэкономических реформ.

В те дни много говорилось о необходимости наличия энергичного сектора малого и среднего бизнеса. Множество прогнозов сходных сценариев, касающихся структурных реформ промышленности, основывалось на той посылке, что средний и малый бизнес в Российской Федерации будет функционировать весьма схожим с развитыми индустриальными странами Запада образом. Однако за рамками утверждения относительно потенциальных выгод малого и среднего бизнеса для экономики было сравнительно мало аналитической работы.

В 1992 году Организацией Объединенных Наций был опубликован важный доклад[227], в котором утверждалось, что ранние этапы реформы нередко характеризуются нарождающимся непродуктивным или даже деструктивным предпринимательством. Спонтанная приватизация и легализация теневой экономики, в основном демонстрируя изобретательность и независимую активность, не способствует развитию продуктивного предпринимательства по причине скоротечности предпринимательского цикла. В докладе также утверждалось, что «переход от зарождения к этапу «детства» в развитии предпринимательства должен стать неотъемлемой частью любого такого поступательного развития реформы, при котором политические и институциональные реформы, проводимые восстановленным государством, необходимо переходили бы на следующий этап»[228].

### VI.8.1 Исторические и географические факторы

Направление экономического развития Российской Федерации определяется существенными особенностями ее истории и географического положения[229]. Это предполагает осторожность, с которой следует анализировать роль малого и среднего бизнеса в переходных экономических условиях. В соответствии с распространенным утверждением о неоднородности малого и среднего бизнеса и необходимости учета разнообразия этого сектора при анализе его роли, функций и успехов[230] нужно стремиться применять этот же подход при анализе региональных отличий развития малого и среднего бизнеса в Российской Федерации.

Широко признается, что развитие царской России никогда не шло тем же путем, что и в большинстве стран Западной Европы[231]. Это в основном объясняется географическими факторами, что означает, что торговые пути и связи внутри России и многих других государств бывшего Советского Союза

---

[227] United Nations (1992) World Economic Survey, New York: UN, p.167

[228] Современные взгляды по вопросам развития предпринимательства в странах с переходной экономикой см. в: EBRD (1999) Transition Report, 1999, London: EBRD; World Bank (2002) Transition – The First Ten Years. Analysis and Lessons for Eastern Europe and the Former Soviet Union, Washington DC: World Bank; and OECD (2001) Entrepreneurship and Enterprise Development in the Russian Federation. Policy Guidelines and Recommendations, Paris: OECD; OECD (2002) Economic Survey of the Russian Federation, 2002, Paris: OECD. По поводу того, как политические приоритеты изменялись в течение времени, см. также: OECD (1995) The Russian Federation, 1995, OECD Economic Surveys, Paris: OECD and the 1995 EBRD Transition Report.

[229] Классической работой по этому вопросу является: Gerschenkron, A (1962) Economic Backwardness in Historical Perspective, New York. См. также: North (1990) Institutions, Institutional Change and Economic Performance, Cambridge, Cambridge University Press; World Bank (1996) World Development Report 1996, Oxford, Oxford University Press.

[230] Storey (1994) Understanding the Small Business Sector, London, Routledge.

[231] Исследования российского предпринимательства до революции 1917 года см. в: Rieber, A (1982) Merchants and Entrepreneurs in Imperial Russia, Chapel Hill: University of North Carolina Press; McKay, J (1970) Pioneers for Profit, Foreign Entrepreneurs and Russian Industrialization, 1885-1913, Chicago; Tugan-Baranovskii, M (1970) The Russian Factory in the Nineteenth Century, Homewood (translated by A and C. Levin); Rosovsky, H (1965) "The Serf Entrepreneur in Russia" in Aitken, H, (ed.) Explorations in Enterprise; Portal, R (1965) "The Industrialization of Russia" in The Cambridge Economic History of Europe, Vol.6, pt.2, Cambridge; Falkus, M (1972) The Industrialisation of Russia 1700-1914, London: Macmillan; Seton-Watson, H (1952) The Decline of Imperial Russia, London: Methuen; Trotsky, L (1971) 1905, Harmondsworth: Penguin; and Kropotkin, P (1974) Fields, Factories and Workshops Tomorrow, (edited by C. Ward), London: Freedom Press. Об отдельных дореволюционных предпринимателях см. в: Ruud, C (1990) Russian Entrepreneur. Publisher Ivan Sytin of Moscow, 1851-1934, Montreal: McGill-Queen's University Press; and Pitcher, H (1994) Muir and Mirrielees. The Scottish Partnership that Became a Household Name in Russia, Cromer: Swallow House Books.

никогда не были столь тесно интегрированы с другими европейскими промышленно-развитыми странами. Не следует забывать, что на момент революции Россия была в значительной мере традиционно аграрной страной. В России никогда не развивалась мелкая промышленность так, как это происходило в США, Великобритании, Германии и прочих развитых странах.

В возникшем после 1917 года стремлении создать в России социалистическое общество развенчание мелкого предпринимательства получило как теоретические, так и практические обоснование. С теоретических позиций марксов анализ роли мелкой буржуазии при капитализме в отношении владения частной собственностью вел к систематической диффамации мелких предприятий на всем протяжении периода Новой экономической политики (НЭП). Прагматическое обоснование шло в русле ленинского анализа развития индустриальных стран. Ленин направлял свою критику не столько на растущий масштаб индустриализации, сколько на тип ее организации и структуры собственности, которые ее контролировали. Важно отметить, что уверенность Ленина в том, что крупные предприятия важнее, чем мелкие,[232] основана на анализе тенденций и теорий, относящихся к более развитым западным экономикам, таким как экономика Германии и США.

На Диаграммах 1 и 2[233] показано распределение предприятий по величине в Германии и России в конце 19 века. Даже тогда, до начала советских реформ, наблюдались существенные различия как в количестве мелких предприятий, так и в уровне занятости в них. Поэтому не следует забывать, что в России не просто проводится реформирование постсоветской экономики, но предпринимаются попытки создания сектора малого предпринимательства, практически никогда не существовавшего в России на протяжении всей ее истории.

**Диаграмма 1 Соотношение числа предприятий с различным числом занятых, %**

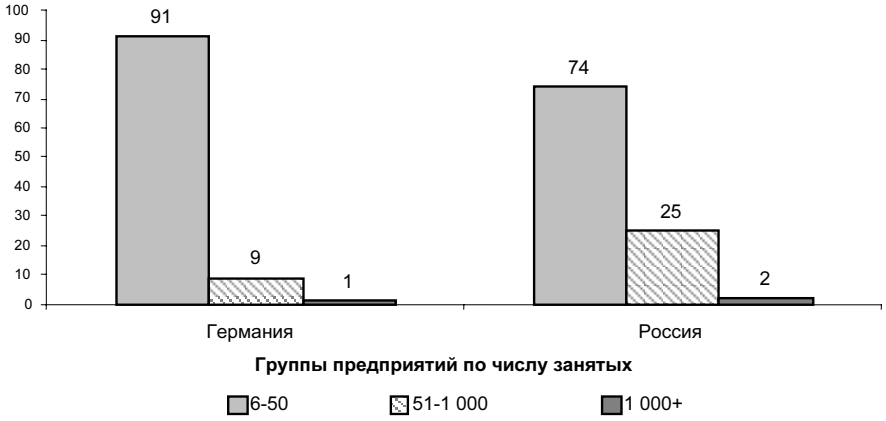
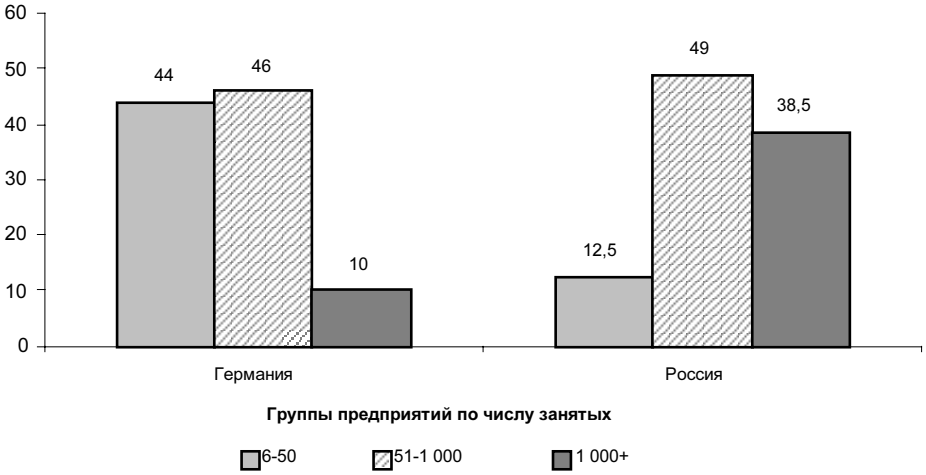



**Диаграмма 2 Распределение общей занятости между группами предприятий с различным числом занятых, %**




[232] Классическая фраза Ленина о том, что "Tens of thousands of large scale enterprises are everything; millions of small ones are nothing" is to be found in Lenin, V (1975) Imperialism, the Highest Stage of Capitalism, Peking: Foreign Languages Press, p.13

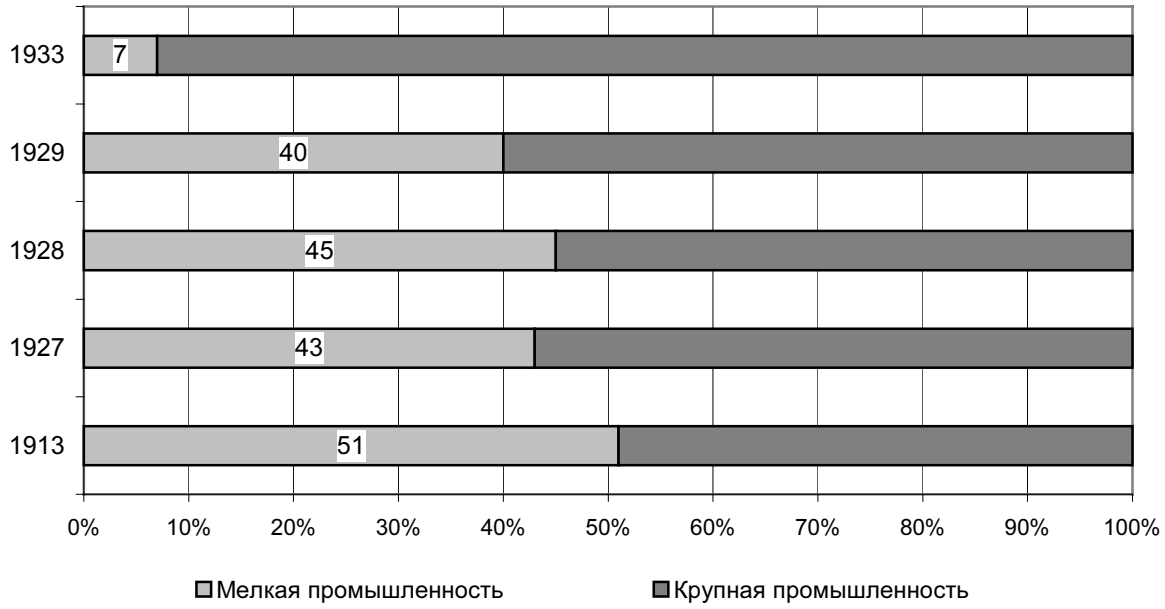
[233] Диаграммы построены на основе данных, приведенных в: Trotsky, L (1971) 1905, Harmondsworth: Penguin

За сравнительно короткий промежуток времени, прошедший после прекращения подавления в Советском Союзе мелкого предпринимательства, сложилась ситуация, в которой практически ни у кого из работающего населения современной России не сохранилось воспоминаний о существовании на протяжении исторической жизни Советского Союза малых частных предприятий, за исключением теневых. В этом контексте неудивительно наличие известной путаницы в понимании того, что конкретно могут осуществить малые и средние предприятия в переходный экономический период в государствах бывшего Советского Союза. Обилие отчетов, описывающих эффективность тех или иных мер в становлении малого и среднего бизнеса в условиях других стран, ни в каком отношении не может исправить эту ситуацию.

Структура промышленного развития России, от дореволюционных времен, через советскую эпоху до сего дня является в равной мере наследием как царского прошлого, так и советской власти. Троцкий в своем анализе русской революции утверждал, что в России никогда не было индустриализации и что ее аграрные корни сохранялись длительное время после революции, хотя в то же время отмечалось (Наттер), что рост масштабов российской промышленности в первые годы советской власти можно объяснить изменениями в статистической классификации экономической деятельности.

На ранних этапах энергичной деятельности в советское время по активному разрушению существующих частных предприятий реформа двигалась медленными темпами. Как показано на Диаграмме 3 после десяти лет реформы в промышленности не произошло какой-либо существенной структурной реорганизации. Просматривается поразительная параллель с нынешней ситуацией. По окончании первого десятилетия реформ не отмечается ожидавшегося возрождения малого частного предпринимательства. Однако, если истории суждено повторяться в обратном направлении, то в следующем десятилетии существует значительная возможность наблюдать существенную перестройку экономики. Не менее срока жизни поколения понадобилось для смены взглядов и перестройки экономики на советских социалистических принципах. Обратный процесс может занять не меньше времени.

**Диаграмма 3[234] Соотношение мелкой и крупной промышленности в дореволюционной России и СССР**

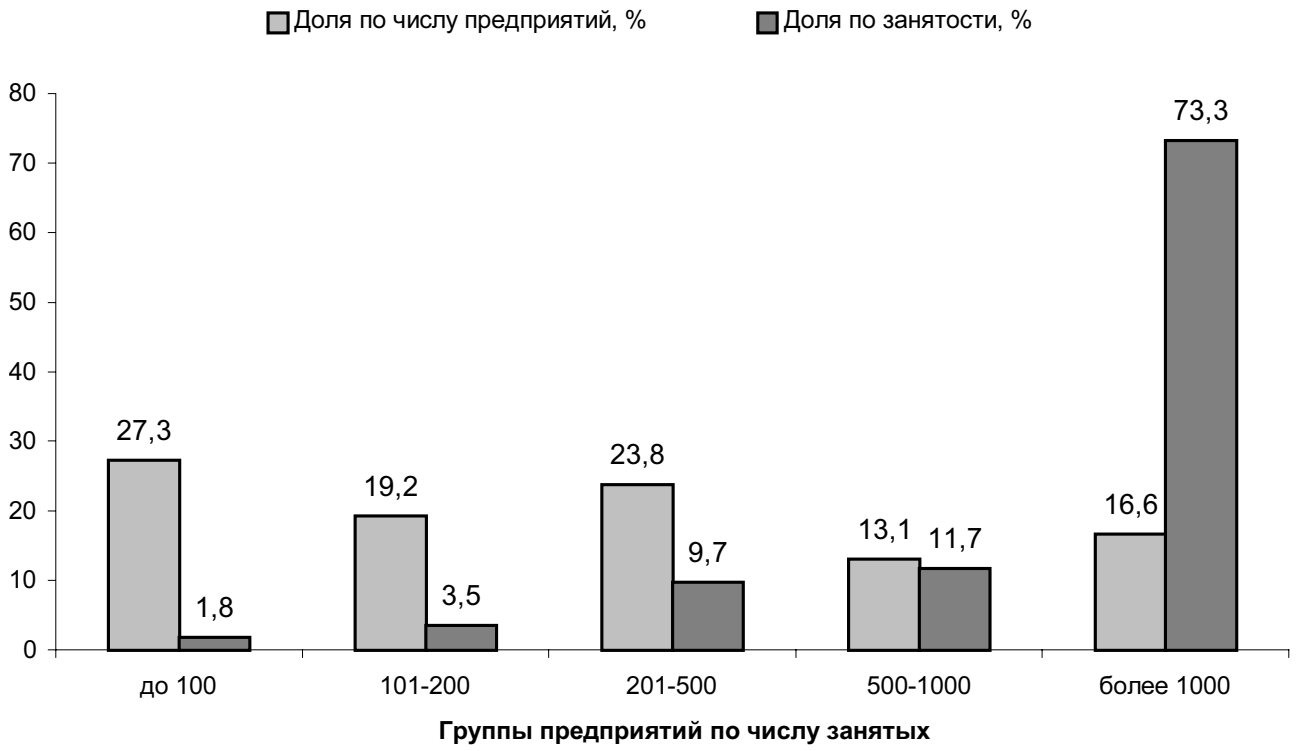



Вследствие своеобразия организации производственных отношений в советской экономической системе прямое сравнение размеров предприятий в экономике советского типа и западных рыночных экономических системах будет напоминать скорее сравнение «яблок с апельсинами». Независимо от причин разнообразия среднего размера предприятия неоспоримым является, однако, факт, что типичное промышленное предприятие в Советском Союзе в конце 80-х годов существенно превосходило по своим размерам среднюю величину предприятий в странах Европейского Союза

[234] На основе данных из: Nutter, G (1962) The Growth of Industrial Production in The Soviet Union, Princeton NJ: Princeton University Press.

и других западных странах с рыночной экономикой. С учетом этого факта отправная точка реструктуризации российской промышленности по размеру предприятий показана на диаграмме 4, где представлено количество предприятий и занятость по размеру предприятий в бывшем Советском Союзе по состоянию на 1988 год. В период между 1970 и 1988 гг. средний размер предприятия вырос с 640 до 813 работающих. Для сравнения, средний размер предприятия в странах Европейского Союза составляет на сегодня 6 человек.

**Диаграмма 4[235] Распределение числа предприятий и занятости по размеру предприятий в СССР по состоянию на 1988 г.**




Осуществленная в годы советской власти индустриализация была во многих отношениях впечатляющим достижением, и развитие торговых связей в рамках СЭВ привело к созданию доселе не существовавшей в России системы торговых взаимоотношений[236]. Не удивительно, что распад многих из этих укрепившихся торговых товариществ в процессе крушения Советского Союза оказался разрушительным для экономики в рамках короткого промежутка времени.

### VI.8.2 Необходимость смены взглядов

В стремлении доказать потенциальное значение малого и среднего бизнеса как составляющего элемента экономического развития в переходный период может открыться возможность изменения способа организации экономических отношений через оказание технической помощи, политические реформы и иными аналогичными методами. На первый взгляд это и вправду может показаться весьма прямолинейной задачей. Однако опыт подсказывает, что изменение взглядов и отношения является не менее важным элементом реформы, чем изменение способов экономической организации. Возможно постепенное изменение психологии людей в отношении предпринимательской деятельности через создание ролевых моделей, дискуссии и наглядную демонстрацию экономического успеха. Признаки того, что этот процесс идет по всей стране – налицо. Однако у этой задачи нет простого решения, тем более, если сохраняется мнение о том, что поощрение предпринимательской деятельности ведет к углублению экономического неравенства, коррупции или преступности, которое по сей день бытует в России. Корень проблемы лежит в общественной сфере.

[235] На основе данных из: IMF, World Bank, OECD and EBRD (1991) A Study of the Soviet Economy (3 volumes).
[236] Обсуждение советской региональной политики см. в: Artobolevskiy, S (1997) Regional Policy in Europe, London: Regional Studies Association.

Формирование нового класса малоимущих в свою очередь привело к исчезновению множества социальных связей и механизмов экономической поддержки, существовавших в коллективистском обществе. Простое их замещение законным правом на автономию не может создать экономических предпосылок для социальной реинтеграции этой группы. Юридические права как таковые не могут создать экономическую независимость. В отсутствие социальных связей и экономических ресурсов потеря ощущения экономической защищенности чревата опасностью возникновения ситуации, при которой деградация и состояние зависимости, развившееся у неимущих в переходный период, могут оказаться сравнимыми по силе с травмами, нанесенными коллективизацией.

При таком сценарии нетрудно понять, почему многие люди обращаются к своему прошлому и задаются вопросом, о том, какие реальные выгоды сулит им смена психологии и взглядов. Любая попытка использовать малый и средний бизнес в качестве инструмента преодоления бедности и отчуждения как таковая вряд ли будет успешной, если она не даст ясного ощущения потенциальной выгоды для всех членов сообщества, причем не в неопределенном гипотетическом выражении, а в форме ясных и реальных экономических и социальных преимуществ. В этом плане пропаганда предпринимательства и общий экономический рост, если они будут сопровождаться углублением разрыва в размере доходов, могут оказаться контрпродуктивными, в особенности, если новые, создаваемые развиваемым на предпринимательской основе малым и средним бизнесом возможности не дойдут до тех, кто сейчас переживает состояние бедности. Возможен и эффект медленного просачивания, но этот процесс может занять длительное время, в течение которого будет сохраняться риск дальнейшего отчуждения и так малоимущих людей. По этой причине пропаганда многочисленных малых форм экономической организации, как предпринимательского, так и иного плана, воспринимаемых как путь к реальным возможностям всестороннего улучшения индивидуальных социальных условий, может сделать значительно больше в ближнесрочной перспективе в плане содействия развитию условий для более длительного роста на основе предпринимательской инициативы.

Вероятно, наиболее важной чертой развития стратегии малого и среднего бизнеса в том или ином регионе является учет его географической специфики. Характер рынков, социальные и этнические барьеры, плотность населения и все многообразие прочих факторов подразумевает, что простое утверждение важности малого и среднего предпринимательства в условиях переходной экономики, без четкого указания механизмов, способствующих получению выгод от малого и среднего бизнеса, является не более чем словесным упражнением. Важнейшей задачей разработчиков политики является создание благоприятных условий для возникновения и развития малого и среднего предпринимательства, способного вносить реальный вклад в благосостояние соответствующего региона[237]. Многочисленные примеры неудачной реализации мер по развитию малого и среднего предпринимательства в странах с переходной экономикой свидетельствуют о том, что географические и исторические особенности при всей очевидности необходимости их учета, недооцениваются при решении локальных проблем, далеко не единственной среди которых является бедность. Поэтому можно утверждать, что понимание исторических и географических условий производимых реформ является важнейшей предпосылкой для правильного планирования и реализации соответствующих мер по развитию малого и среднего бизнеса.

[237] OECD (1998) Fostering Entrepreneurship. The OECD Jobs Strategy, Paris: OECD.

## Приложение к главе Институты и направления политики в области предпринимательства

**Таблица 1 Финансовые показатели региональных программ поддержки и развития малого предпринимательства субъектов Российской Федерации**

| *Субъект Российской Федерации* | *Срок действия Программы* | *Общий объем Программы (в млн. руб.)* | *Средства, выделяемые субъектами Российской Федерации на реализацию мероприятий* | |
|---|---|---|---|---|
| | | | *2002 г. (в млн. руб.)* | *2003 г. (в млн. руб.). (проект)* |
| Москва | 2001-2003 гг. | 4391,293 | 608,0 | 663,0 |
| Санкт-Петербург | 2002-2004 гг. | 168,5 | 27,2 | 30,0 |
| Республика Адыгея | 2002 г. | 13,0 | 5,0 | 5,0 |
| Республика Алтай | 2001-2003 гг. | 17,0 | 2,0 | 2,0 |
| Республика Башкортостан | 2002 г. | 22,5 | 12,5 | 13,0 |
| Республика Бурятия | 2001-2002 гг. | 3,5 | 2,4 | 2,5 |
| Республика Ингушетия | 2001-2003 гг. | 90,1 | 10,0 | 10,0 |
| Республика Карелия | 2002-2003 гг. | 4,85 | 2,0 | 2,0 |
| Республика Коми | 2001-2002 гг. | 61,84 | 34,84 | 35,0 |
| Республика Марий Эл | 2002-2004 гг. | 23,345 | 3,5 | 3,5 |
| Республика Мордовия | 2002-2004 гг. | 130,0 | 5,0 | 5,2 |
| Республика Саха (Якутия) | 2002-2004 гг. | 360,0 | 43,3 | 44,0 |
| Республика Татарстан | 2001-2004 гг. | 860,0 | 116,0 | 100,0 |
| Республика Тыва | 2002-2004 гг. | 292,7 | 15,0 | 15,5 |
| Республика Удмуртия | 2000-2003 гг. | 51,59 | 1,1 | 1,5 |
| Республика Чувашия | 2002-2004 гг. | 142,5 | 6,55 | 26,1 |
| Красноярский край | 2001-2002 гг. | 120,0 | 50,0 | 50,0 |
| Приморский край | 2002-2004 гг. | 101,8 | 23,6 | 24,0 |
| Ставропольский край | 2001-2002 гг. | 80,0 | 25,7 | 27,0 |
| Хабаровский край | 2001-2003 гг. | 34,95 | 8,5 | 10,5 |
| Амурская область | 2002-2004 гг. | 26,0 | 3,9 | 4,0 |
| Архангельская область | 2002 г. | 5,0 | 3,0 | 3,0 |
| Астраханская область | 2002-2005 гг. | | 1,0 | 1,0 |
| Белгородская область | 2000-2002 гг. | 50,0 | 10,0 | 10,0 |
| Брянская область | 2001-2003 гг. | 10,0 | 0,3 | 0,3 |
| Владимирская область | 2002-2003 гг. | 32,0 | 5,0 | 8,2 |
| Волгоградская область | 2001-2005 гг. | 23,5 | 2,0 | 2,0 |
| Вологодская область | 2000-2002 гг. | 65,65 | 10,7 | 11,0 |
| Воронежская область | 2002 г. | 10,0 | 5,3 | 5,5 |
| Ивановская область | 2002-2006 гг. | 115,0 | 3,0 | 3,0 |
| Иркутская область | 2001-2002 гг. | 86,19 | 4,2 | 5,0 |
| Калининградская область | 2001-2002 гг. | 450,0 | 3,5 | 4,0 |
| Калужская область | 2001-2003 гг. | 30,0 | 7,3 | 10,2 |
| Камчатская область | 2002-2003 гг. | 36,0 | 10,0 | 10,0 |
| Кемеровская область | 2002-2004 гг. | 444,6 | 3,0 | 6,7 |
| Кировская область | 2002 г. | 5,6 | 5,0 | 5,0 |
| Костромская область | 2000-2002 гг. | 26,745 | 2,0 | 2,0 |
| Курганская область | 2002-2003 гг. | 6,5 | 1,5 | 1,53 |
| Липецкая область | 2001-2004 гг. | 413,0 | 11,0 | 12,0 |
| Ленинградская область | 2002 г. | 40,0 | 5,0 | 12,0 |
| Магаданская область | 2002-2003 гг. | 30,0 | 3,5 | 3,5 |
| Московская область | 2001-2002 гг. | 227,0 | 60,0 | 50,0 |
| Мурманская область | 2000-2004 гг. | 209,5 | 5,0 | 5,0 |
| Нижегородская область | 2002-2003 гг. | 139,0 | 15,0 | 26,0 |
| Новгородская область | 2001-2003 гг. | 60,0 | 1,0 | 1,0 |
| Новосибирская область | 2001-2003 г. | 66,3 | 13,8 | 13,8 |
| Оренбургская область | 2001-2002 гг. | 87,667 | 4,0 | 4,0 |
| Омская область | 2001-2002 гг. | 611,0 | 2,0 | 2,0 |
| Орловская область | 2002-2004 гг. | 80,0 | 5,0 | 5,0 |
| Пензенская область | 2000-2002 гг. | 43,868 | 7,0 | 7,0 |
| Псковская область | 2002-2006 гг. | 98,8 | 10,6 | 10,6 |
| Ростовская область | 2000-2002 гг. | 176,945 | 16,6 | 16,6 |
| Рязанская область | 2001-2002 гг. | 6,7 | 1,5 | 1,5 |

| *Субъект Российской Федерации* | *Срок действия Программы* | *Общий объем Программы (в млн. руб.)* | *Средства, выделяемые субъектами Российской Федерации на реализацию мероприятий* | |
|---|---|---|---|---|
| | | | *2002 г. (в млн. руб.)* | *2003 г. (в млн. руб.). (проект)* |
| Самарская область | 2001-2003 гг. | 107,5 | 15,0 | 15,0 |
| Сахалинская область | 2001-2003 гг. | 25,2 | 8,3 | 9,2 |
| Свердловская область | 2002 г. | 32,15 | 6,8 | 20,0 |
| Смоленская область | 2001-2002 гг. | 81,0 | 16,5 | 16,5 |
| Тамбовская область | 2002-2004 гг. | 61,4 | 6,8 | 8,7 |
| Тверская область | 2002-2004 гг. | 23,7 | 1,1 | 1,1 |
| Томская область | 2001-2003 гг. | 719,1 | 34,1 | 54,1 |
| Тульская область | 2002 г. | 37,0 | 6,4 | 6,4 |
| Тюменская область | 2002-2003 гг. | 72,0 | 3,8 | 3,9 |
| Ульяновская область | 2001-2002 гг. | 19,8 | 2,5 | 3,0 |
| Челябинская область | 2001-2002 гг. | 35,0 | 15,7 | 20,0 |
| Читинская область | 2001-2002 гг. | 49,0 | 10,0 | 11,0 |
| Еврейская автономная область | 2001-2003 гг. | 13,3 | 0,8 | 0,8 |
| Агинский Бурятский АО | 2002-2003 гг. | 109,0 | 10,0 | 15,0 |
| Корякский АО | 2001-2002 гг. | 11,15 | 0,5 | 0,5 |
| Коми-Пермяцкий АО | 2001-2002 гг. | 7,851 | 1,5 | 1,5 |
| Ненецкий АО | 2001-2004 гг. | 15,5 | 4,0 | 4,0 |
| Усть-Ордынский АО | 2002-2004 гг. | 23,03 | 3,9 | 4,0 |
| Ханты-Мансийский АО | 2002-2003 гг. | 600,0 | 200,0 | 170,0 |
| Ямало-Ненецкий АО | 2002-2004 гг. | 50,4 | 4,0 | 22,2 |
| Саратовская область | Программы нет | | 2,0 | 3,0 |
| Чукотский АО | Программы нет | | Средства не выделены | |
| Ярославская область | Программы нет | | 2,0 | 2,0 |
| Курская область | Программы нет | | 1,5 | 1,5 |
| Краснодарский край | Программа находится в стадии разработки | | 4,4 | 12,0 |
| Кабардино-Балкарская Республика | Разработка программы только ведется | | 5,0 | 5,0 |
| Республика Калмыкия | Программы нет | | Средства не выделялись | |
| Республика Дагестан | Программа находится в стадии разработки | | 30,0 | 30,0 |
| Карачаево-Черкесская Республика | Программа находится в стадии разработки | | 9,9 | 10,0 |
| Республика Хакасия | Программа находится в стадии разработки | | 1,0 | 1,0 |
| Алтайский край | Программа находится в стадии разработки | | 10,0 | 10,0 |
| Пермская область | Программы нет | | Средства не выделялись | |
| Эвенкийский АО | Программы нет | | | |
| Таймырский (Долгано-Ненецкий) | Программы нет | | | |
| Республика Северная Осетия | Программы нет | | | |
| Чеченская Республика | Программы нет | | | |
| Итого: | | | 1661,39 | 1793,63 |

**Диаграмма 1 Число объектов инфраструктуры поддержки малого предпринимательства на 1 млн. жителей по состоянию на 1 апреля 2002 г.**

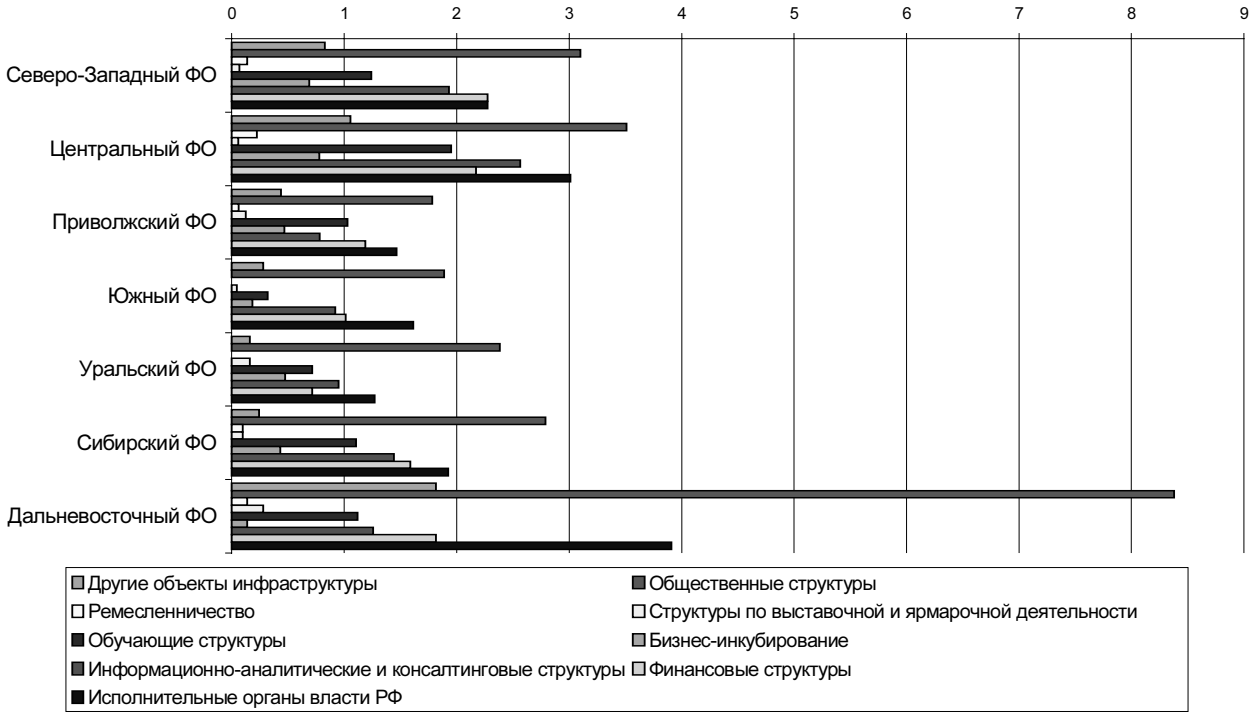



**Таблица 2 Структуры поддержки малого предпринимательства (СПМП) – удельные показатели. (на 1 апреля 2002 г.)**

| | *Кол-во СПМП* | *Кол-во СПМП на 1 млн. населения* | *Кол-во СПМП на 10 тыс. МП* | *Кол-во СПМП на 10 тыс. ПБОЮЛ* | *Кол-во СПМП на 10 тыс. МП и ПБОЮЛ* |
|---|---|---|---|---|---|
| В среднем по России, | 1288 | 8,83 | 146,47 | 30,40 | 25,17 |
| Исполнительные органы власти РФ | 260 | 1,78 | 29,57 | 6,14 | 5,08 |
| Департамент, комитет, управление, отдел поддержки малого предпринимательства | 92 | 0,63 | 10,46 | 2,17 | 1,80 |
| Территориальное управление МАП России | 73 | 0,50 | 8,30 | 1,72 | 1,43 |
| Региональное отделение службы занятости населения Минтруда РФ | 64 | 0,44 | 7,28 | 1,51 | 1,25 |
| Другие организации | 31 | 0,21 | 3,53 | 0,73 | 0,61 |
| Финансовые структуры | 197 | 1,35 | 22,40 | 4,65 | 3,85 |
| Региональный фонд поддержки предпринимательства | 87 | 0,60 | 9,89 | 2,05 | 1,70 |
| Филиал Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере | 23 | 0,16 | 2,62 | 0,54 | 0,45 |
| Лизинговая компания | 39 | 0,27 | 4,44 | 0,92 | 0,76 |
| Другие организации | 35 | 0,24 | 3,98 | 0,83 | 0,68 |
| Информационно-аналитические и консалтинговые структуры | 185 | 1,27 | 21,04 | 4,37 | 3,62 |
| Региональное агентство поддержки малого и среднего бизнеса | 38 | 0,26 | 4,32 | 0,90 | 0,74 |
| Региональный центр научно-технической информации | 12 | 0,08 | 1,36 | 0,28 | 0,23 |
| Региональный информационно-аналитический центр | 14 | 0,10 | 1,59 | 0,33 | 0,27 |
| Консалтинговый центр | 7 | 0,05 | 0,80 | 0,17 | 0,14 |
| Маркетинговый центр | 66 | 0,45 | 7,51 | 1,56 | 1,29 |
| Другие организации | 45 | 0,31 | 5,12 | 1,06 | 0,88 |
| Бизнес-инкубирование | 57 | 0,39 | 6,48 | 1,35 | 1,11 |
| Региональный технопарк Ассоциации “Технопарк” | 18 | 0,12 | 2,05 | 0,42 | 0,35 |

| | *Кол-во СПМП* | *Кол-во СПМП на 1 млн. населения* | *Кол-во СПМП на 10 тыс. МП* | *Кол-во СПМП на 10 тыс. ПБОЮЛ* | *Кол-во СПМП на 10 тыс. МП и ПБОЮЛ* |
|---|---|---|---|---|---|
| Бизнес-инкубатор НСБИ | 3 | 0,02 | 0,34 | 0,07 | 0,06 |
| Инновационный центр | 5 | 0,03 | 0,57 | 0,12 | 0,10 |
| Региональный бизнес-инкубатор | 21 | 0,14 | 2,39 | 0,50 | 0,41 |
| Другие организации | 10 | 0,07 | 1,14 | 0,24 | 0,20 |
| Обучающие структуры | 138 | 0,95 | 15,69 | 3,26 | 2,70 |
| Учебно-деловой центр | 47 | 0,32 | 5,34 | 1,11 | 0,92 |
| Бизнес-школа, бизнес-класс, бизнес-колледж | 23 | 0,16 | 2,62 | 0,54 | 0,45 |
| Центр обучения при СЗН | 14 | 0,10 | 1,59 | 0,33 | 0,27 |
| Другие организации | 48 | 0,33 | 5,46 | 1,13 | 0,94 |
| Структуры по выставочной и ярмарочной деятельности | 11 | 0,08 | 1,25 | 0,26 | 0,22 |
| Ремесленничество | 11 | 0,08 | 1,25 | 0,26 | 0,22 |
| Общественные структуры | 360 | 2,47 | 40,94 | 8,50 | 7,04 |
| Территориальная Торгово-промышленная палата (ТПП) | 95 | 0,65 | 10,80 | 2,24 | 1,86 |
| Региональная ассоциация, объединение предпринимателей | 78 | 0,53 | 8,87 | 1,84 | 1,52 |
| Региональный союз предпринимателей | 61 | 0,42 | 6,94 | 1,44 | 1,19 |
| Региональное отделение Российского профсоюза работников среднего и малого бизнеса | 11 | 0,08 | 1,25 | 0,26 | 0,22 |
| Региональное отделение Российского союза промышленников и предпринимателей | 21 | 0,14 | 2,39 | 0,50 | 0,41 |
| Региональное отделение Всероссийского союза предпринимателей малого и среднего бизнеса | 11 | 0,08 | 1,25 | 0,26 | 0,22 |
| Другие организации | 67 | 0,46 | 7,62 | 1,58 | 1,31 |
| Другие объекты инфраструктуры | 69 | 0,47 | 7,85 | 1,63 | 1,35 |

# VII Фискальная и налоговая политика

### Основные моменты

- Принятие Бюджетного и Налогового кодексов в России значительно способствовало упорядочению и стабилизации бюджетного процесса и налоговой системы. Тем не менее, бюджетный процесс сохраняет свойства советской бюрократической системы принятия решений: он недостаточно прозрачен, основан на непрерывных согласованиях и потому недостаточно управляем, ориентируется не на цели политики, а идет «от достигнутого уровня».
- Отношения между федеральным бюджетом и бюджетами субъектов Российской Федерации характеризуются, с одной стороны, чрезмерным контролем Центра над региональными бюджетами и, с другой, значительной неформальной автономией региональных и местных администраций, что приводит к дефициту ответственности властей каждого уровня. Перераспределение средств между региональными и местными бюджетами лишает местные власти стимулов к расширению налоговой базы и развитию предпринимательства.
- Налоговая система России, включенная в бюджетный процесс, испытывает постоянные колебания, проистекающие из текущих потребностей наполнения бюджета. В частности, величина налогов, законодательно переданных в ведение регионов, также определяется в ходе «торгов» между Центром и соответствующим субъектом РФ.
- Налоговые процедуры на микроуровне, в отношениях между предприятиями и налоговыми органами, недостаточно прозрачны и слабо урегулированы законом.
- Из-за отсутствия данных доля налоговых поступлений в бюджет России от малых и средних предприятий может быть оценена только очень приблизительно в 25-45% (8-10% от малых и 15-35% от средних предприятий). Имеющийся значительный потенциал увеличения налоговых поступлений, в первую очередь от индивидуальных предпринимателей и малых предприятий, может быть реализован при условии сокращения теневого оборота.

### Основная задача

На сегодня главной задачей является повышение предсказуемости в налоговой системе: ее стабилизация и увеличение прозрачности.

### Конкретные рекомендации

- Налоговые поступления и обязательства бюджетов различных уровней необходимо сбалансировать для того, чтобы минимизировать сферу аппаратного «торга»
- Необходимо четко регламентировать процедуры взимания налогов (в рамках принятия Административного процессуального кодекса, Налогового процессуального кодекса или в виде дополнений к Налоговому кодексу)
- Необходимо упорядочить систему налоговых льгот
- Необходима система информации, позволяющая оценить налоговый вклад МСП и изменение этого вклада под воздействием тех или иных мер экономической политики
- Желательно значительно расширить сферу применения упрощенной системы налогообложения, возможно, распространив ее на все малые и средние предприятия
- Необходимо упорядочить механизм применения вмененного налога.

**Краткое содержание главы VII Финансовая и налоговая политика**

В данной главе даются краткие сведения о бюджетной и налоговой системах России и показана их взаимосвязь, в частности, прослеживается зависимость между решениями в области бюджетной политики и налогообложением субъектов малого предпринимательства. Далее приведены основные макроэкономические характеристики, включая структуру налоговых поступлений в бюджеты различных уровней. Дается оценка предпринимателями как основных черт налоговой системы, так и отдельных налогов, вызывающих наибольшие нарекания со стороны предпринимателей. Затем проводится обзор различных систем налогового учета и отчетности субъектов малого предпринимательства, рассматривается как традиционная система, так и специальные налоговые режимы. Приводится официальная статистика по распределению субъектов малого предпринимательства по различным системам налогообложения. На основе опросных данных делается сравнение сложившейся структуры числа субъектов той или иной системы налогового учета и отчетности и предпочтениями предпринимателей по использованию отдельных налоговых режимов. Официальные данные МНС позволяют получить представление о налоговых поступлениях по отдельным режимам налогообложения. Анализируется зависимость налоговых выплат от политики властей и изменений в законодательстве. В приложении приводится обзор зарубежной практики по организации учета и отчетности в области налогообложения малых и средних предприятий. Рассматриваются налоговые льготы, специальные налоговые режимы, принципы организации бухгалтерской отчетности малых и средних предприятий в отдельных зарубежных странах.

**В данной главе используются сокращения**

| | | |
|---|---|---|
| Бюджетный кодекс Российской Федерации | — | БК РФ |
| Единый налог на вмененный доход | — | ЕНВД |
| Единый социальный налог | — | ЕНС |
| Малые предприятия – юридические лица | — | МП |
| Малые и средние предприятия | — | МСП |
| Налоговый кодекс Российской Федерации | — | НК РФ |
| Предприниматели без образования юридического лица | — | ПБОЮЛ |
| Субъекты малого предпринимательства | — | СМП |
| Упрощенная система налогообложения | — | УСНО |

## VII.1 Бюджетная система России

### VII.1.1 Общая характеристика бюджета России

Бюджетная система новой России была заново создана в течение 90-х годов. При этом ее история может быть разделена на два неравных по времени периода: период падения объемов ВВП и дефицита государственного бюджета до 1998 года и период после кризиса 1998 года (Диаграмма 1[238]).

**Диаграмма 1 Динамика ВВП и дефицита бюджета[239]**

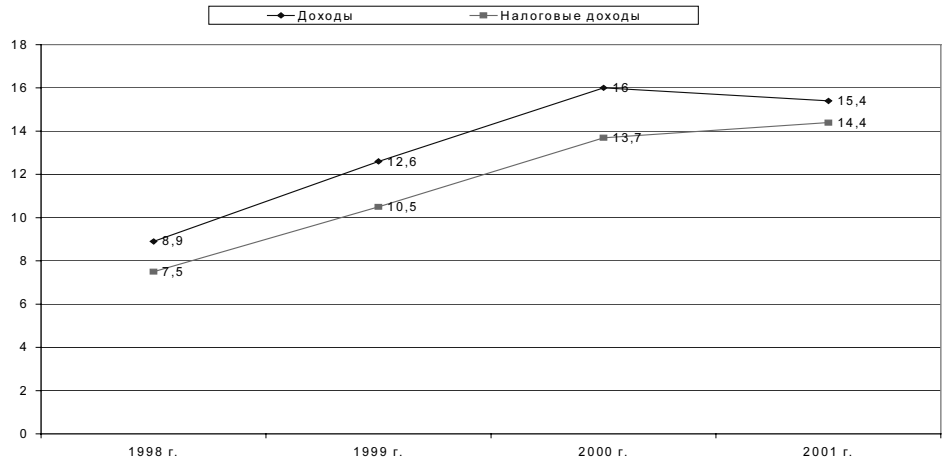
[238] Левая ось – для графика ВВП; Правая ось – для графиков дефицита федерального и консолидированного бюджетов.
[239] Банк России, Минфин России.

В течение первого периода основной особенностью было большое значение эмиссионного финансирования федерального бюджета – сначала инфляционного за счет увеличения денежной массы (1992-95 гг.), затем – за счет выпуска государственных долговых обязательств (1995-98 гг.). Для этого периода характерна слабость государства, проявлявшаяся, в том числе в виде противоречивой и неэффективной налоговой системы.

После кризиса 1998 года хронический бюджетный дефицит был преодолен, и в 2000 и 2001 гг. бюджет был выполнен с профицитом. Важнейшую роль в этом сыграли внешние факторы – обесценение рубля и повышение мировых цен на энергоносители, однако также важно было и то, что российская экономика в этот момент оказалась готовой воспользоваться благоприятными условиями для подъема.

Доходы бюджета за этот период существенно выросли, причем рост определялся динамикой налоговых доходов, что отчетливо прослеживается на Диаграмме 2.

**Диаграмма 2 Доходы федерального бюджета, % к ВВП[240]**




Учитывая, что динамика доходной части бюджета является отражением динамики налоговых доходов, а доходная часть бюджета – это на 67%[241] налоговые доходы, очевидна тесная взаимосвязь налоговой и бюджетной системы. Налоговая система во многом формируется с учетом того, что она призвана решать бюджетные проблемы.

К основным проблемам структуры бюджета относится как высокая доля ВВП, перераспределяемая через консолидированный бюджет (37,9% в 2000 году)[242], так и несбалансированность обязательств и ресурсов на всех уровнях бюджетной системы. На сегодняшний день непроцентные обязательства расширенного Правительства все еще составляют более 55% ВВП, а долговое бремя – до 50% бюджетных доходов[243]. С этими обстоятельствами прямо связана величина налоговой нагрузки (в том числе на предприятия), нестабильность налоговой системы и ее непрозрачность.

### VII.1.2 Бюджетные механизмы

На сегодня можно считать, что общие контуры бюджетной системы России очерчены. Значительным шагом на пути повышения эффективности бюджетного процесса стало введение в действие Бюджетного кодекса Российской Федерации (БК РФ), тем не менее, для полной реализации его положений еще предстоит проделать огромную работу. Имеются фундаментальные проблемы, которые еще предстоит решить[244].

Основная институциональная проблема в данной области – то, что формирование государственного бюджета продолжает осуществляться в существенной степени на основе старых процедур советского

[240] Экономические обзоры ОЭСР 2001-2002. РФ – М: Издательство «Весь мир», 2002.
[241] Расчет по данным htt://www.minfin.ru/ispSub/2001/12/Mes0.html.
[242] Экономические обзоры ОЭСР 2001-2002. РФ – М: Издательство «Весь мир», 2002.
[243] «Основные направления социально-экономического развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу». Официальный сайт Минэкономразвития России: htt://www.economy.gov.ru.
[244] Там же.

типа по методу «от достигнутого». Это означает, что каждое из решений в рамках бюджетного процесса принимается на основе согласовательных процедур внутри более или менее узкого круга «заинтересованных» организаций и вне прозрачной процедуры, а бюджетная документация (как плановая, так и отчетная) содержит лишь агрегированные показатели.

Хотя в связи со становлением казначейской системы, которая позволила упорядочить расходование средств, процесс исполнения бюджетов в последние годы заметно улучшился, это улучшение еще в недостаточной степени затрагивает исполнение региональных бюджетов.

В управлении государственными финансами (включая государственный долг, государственное имущество и другие активы) отсутствует комплексность и подходы, опирающиеся на оценку эффективности. Наконец, имеется проблема недостаточной эффективности налоговой системы и чрезмерного налогового бремени.

На сегодня наиболее острой, пожалуй, является проблема межбюджетных отношений.

«Межбюджетные отношения в Российской Федерации продолжают испытывать негативное воздействие чрезмерного контроля Центра над субнациональными бюджетами наряду с de facto значительной неформальной автономией региональных и местных администраций. В этих условиях существенно искажаются стимулы для чиновников на более низких уровнях исполнительной власти. Действующая система жесткого формального централизованного контроля освобождает субнациональные администрации от подлинной ответственности за исполнение их бюджетов, в то же время побуждая их к созданию собственных неформальных бюджетов. Неформальная фискальная политика осуществляется различными способами, такими, как заключение двусторонних соглашений с крупными налогоплательщиками в регионах и создание неявных внебюджетных фондов, часто в ущерб бизнесу на их территориях. Неформальная бюджетная деятельность зачастую способствует росту коррумпированности чиновников, увеличению (формальной и неформальной) налоговой нагрузки на бизнес и, как следствие, нарушению условий справедливой конкуренции в пользу крупных промышленных предприятий, способных напрямую финансировать производство общественных благ в регионе.»[245]

Неурегулированность межбюджетных отношений и практика бюджетного планирования «от достигнутого уровня» приводят к тому, что те фискальные и налоговые инструменты, которые по закону предоставлены в распоряжение региональных властей, на самом деле представляют собой предмет торга с федеральной властью. В частности это ведет к ужесточению региональной налоговой политики по отношению к предпринимателям. Федеральное правительство препятствует введению льготного налогообложения на региональном уровне, угрожая в противном случае сократить федеральные трансферты или финансирование федеральных программ на территории региона.

Аналогично, изменения в объеме собственных средств, собираемых местными бюджетами, компенсируются за счет перераспределения средств между региональными и местными бюджетами. Это лишает местные власти стимулов к расширению налоговой базы и производству общественных благ и приводит к чрезмерному вмешательству властей в дела частного бизнеса.[246]

«Необходимо отметить, что последние безобразия в налоговой сфере объективно обусловлены политикой перераспределения бюджетных средств, когда Центр забирает деньги у регионов, те, в свою очередь, – у муниципалитетов, а те вынуждены залезать в карман к предпринимателю, поскольку больше некуда.

В этой связи становится актуальным вопрос об установлении предела налоговых изъятий, когда для каждого объекта налогообложения вводится максимальная ставка совокупности различных налогов, которая не может быть превышена»

(Резолюция расширенного собрания актива томских предпринимателей от 15.03.2002 г.).

## VII.2 Налоговая система России

### VII.2.1 Общие черты современной налоговой системы

Многочисленные изменения, которые в течение 1992-1999 гг. постоянно вносились в законодательство, решали лишь некоторые частные проблемы, не создавая, однако, единой системы. Важным шагом в области налоговой реформы явилось принятие и вступление в действие в 1998 – 2002 гг. Бюджетного и Налогового кодексов (НК РФ). Последний определил права и обязанности участников налоговых правоотношений, систему налогов, регламентировал процесс исполнения, обязанности по их уплате, правила в отношении налогового контроля, установил ответственность за налоговые правонарушения.

[245] Экономические обзоры ОЭСР 2001-2002. РФ – М: Издательство «Весь мир», 2002.
[246] Zhuravskaya, E. Incentives to provide local public goods: fiscval federalism, Russian style. – Journal of Public Economics, 76 (2000).

Согласно действующему законодательству, в Российской Федерации устанавливаются и взимаются федеральные, региональные и местные налоги и сборы. К налоговым доходам федерального бюджета относятся[247] федеральные налоги и сборы, перечень и ставки которых определяются налоговым законодательством Российской Федерации, а пропорции их распределения утверждаются федеральным законом о федеральном бюджете на очередной финансовый год на срок не менее трех лет (с возможностью увеличения нормативов отчислений в бюджеты нижестоящего уровня на очередной финансовый год).

Аналогично, к налоговым доходам бюджетов субъектов Российской Федерации относятся:

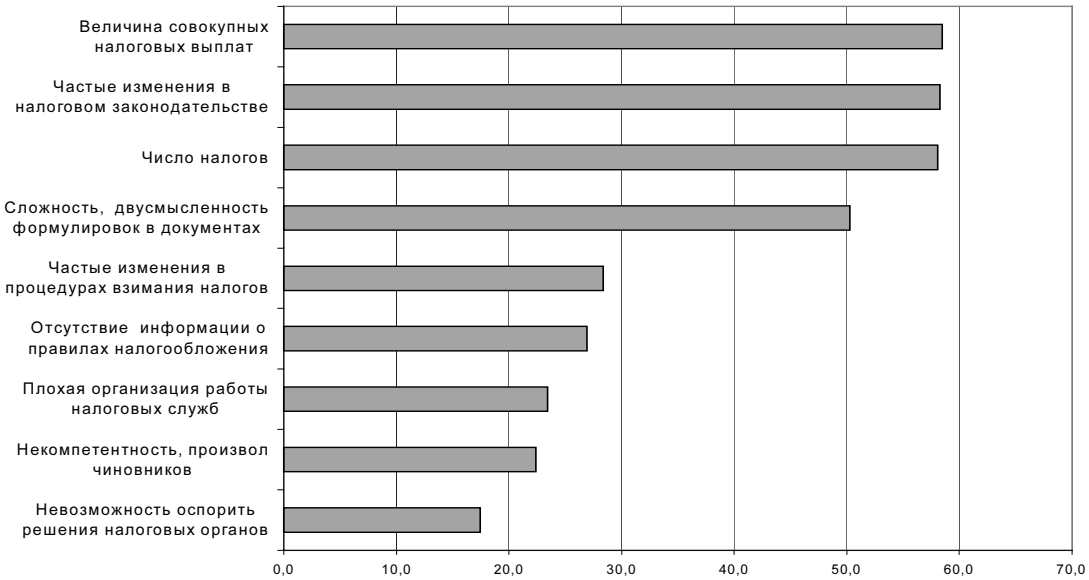
- Собственные налоговые доходы бюджетов субъектов Российской Федерации от региональных налогов и сборов. Перечень и ставки этих налогов определяются налоговым законодательством Российской Федерации, а пропорции их разграничения и распределения между бюджетом субъекта Российской Федерации и местными бюджетами определяются законом о бюджете субъекта Российской Федерации на очередной финансовый год и Федеральным законом «О финансовых основах местного самоуправления в Российской Федерации»;
- Отчисления от федеральных регулирующих налогов и сборов, распределенных к зачислению в бюджеты субъектов Российской Федерации по нормативам, определенным федеральным законом о федеральном бюджете на очередной финансовый год.

Та же логика действует и применительно к налоговым доходам местных бюджетов.

### VII.2.2 Оценки предпринимателями налоговой системы

Оценки сегодняшней налоговой системы дают результаты опросов предпринимателей[248]. На сегодня наиболее острыми (на уровне 50-58% ответивших) предприятия считают налоговые проблемы, связанные с налоговым законодательством – число налогов, величину совокупных налоговых выплат, частые изменения в налоговом законодательстве и нечеткость, двусмысленность формулировок в нормативных документах. Проблемы, связанные с организацией взимания налогов, оказались менее острыми – 17-28% (частые изменения процедуры взимания налогов, плохая организация работы налоговых служб, отсутствие своевременной информации о правилах налогообложения, некомпетентность и предвзятое отношение чиновников, невозможность оспорить решения налоговых органов) (Диаграмма 3).

**Диаграмма 3 Оценки предпринимателями сравнительной остроты различных проблем налоговой системы, в % от числа ответивших**




[247] Бюджетный Кодекс Российской Федерации.
[248] ИСАРП – 8.

По опросу, проведенному среди МП и ПБОЮЛ в 2001 г.,[249] предприниматели поставили следующие оценки состоянию элементов налоговой системы. (Диаграмма 4).

**Диаграмма 4 Удовлетворенность предпринимателей отдельными элементами налоговой системы по пятибалльной шкале: 5 – полностью удовлетворен, 1 – не удовлетворен**

Все элементы налоговой системы оценены предпринимателями в диапазоне от 2 до 3 баллов. Особая неудовлетворенность высказывалась по поводу величины совокупных налоговых выплат и частоты изменений, корректировок в налоговом законодательстве. Вызывала обеспокоенность и бюрократия в налоговых службах. В то же время следует отметить, что частота налоговых проверок и коррупция в налоговых службах относится к элементам, состояние которых менее всего беспокоит предпринимателей.

## VII.3 Виды налогов и сборов

### VII.3.1 Система налогов и сборов России

По состоянию на март 2002 г.[250] в Российской Федерации установлены следующие федеральные, региональные и местные налоги и сборы

**Таблица 1 Виды налогов и сборов РФ**

| *Федеральные* | *Региональные* | *Местные* |
|---|---|---|
| Налог на добавленную стоимость | Налог на имущество предприятий | Налог на имущество физических лиц |
| Акцизы | Лесной доход | Земельный налог |
| Налог на доходы физических лиц | Сбор на нужды образовательных учреждений, взимаемый с юридических лиц | Регистрационный сбор с физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью |
| Налог на операции с ценными бумагами | Налог с продаж | Налог на строительство объектов производственного назначения в курортной зоне |
| Платежи за пользование природными ресурсами:<br>плата за право пользования объектами животного мира и водными биологическими ресурсами<br>платежи за загрязнение окружающей среды<br>плата за пользование водными объектами | Единый налог на вмененный доход для определенных видов деятельности | Курортный сбор |

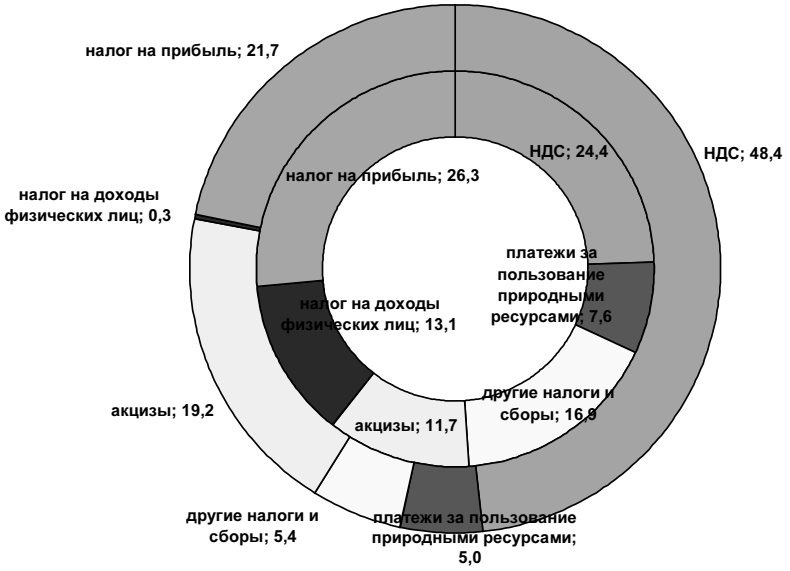
[249] РЦ-3.
[250] http://www.nalog.ru/law/nalog/.

| *Федеральные* | *Региональные* | *Местные* |
|---|---|---|
| Налог на прибыль организаций | | Сбор за право торговли |
| Налоги, служащие источниками образования дорожных фондов:<br>налог на пользователей автомобильных дорог<br>налог с владельцев транспортных средств | | Целевые сборы с граждан и предприятий, учреждений, организаций независимо от их организационно-правовых форм на содержание милиции, на благоустройство территорий, на нужды образования и другие цели |
| Государственная пошлина | | Налог на рекламу |
| Налог с имущества, переходящего в порядке наследования и дарения | | Налог на перепродажу автомобилей, вычислительной техники и персональных компьютеров |
| Сбор за использование наименований «Россия», «Российская Федерация» и образованных на их основе слов и словосочетаний | | Сбор с владельцев собак |
| Налог на покупку иностранных денежных знаков и платежных документов, выраженных в иностранной валюте | | Лицензионный сбор за право торговли винно-водочными изделиями |
| Налог на игорный бизнес | | Лицензионный сбор за право проведения местных аукционов и лотерей |
| Сборы за выдачу лицензий и право на производство и оборот этилового спирта, спиртосодержащей и алкогольной продукции | | Сбор за выдачу ордера на квартиру |
| Налог на добычу полезных ископаемых | | Сбор за парковку автотранспорта |
| | | Сбор за право использования местной символики |
| | | Сбор за участие в бегах на ипподромах |
| | | Сбор за выигрыш на бегах |
| | | Сбор с лиц, участвующих в игре на тотализаторе на ипподроме |
| | | Сбор со сделок, совершаемых на биржах, за исключением сделок, предусмотренных законодательными актами о налогообложении операций с ценными бумагами |
| | | Сбор за право проведения кино- и телесъемок |
| | | Сбор за уборку территорий населенных пунктов |
| | | Сбор за открытие игорного бизнеса |

Распределение налогов между бюджетами различного уровня в 2002 г. приведено в Таблице 1 Приложения 1 к данной главе.

Относительный вклад различных налогов в консолидированный и федеральный бюджеты представлен на Диаграмме 5.

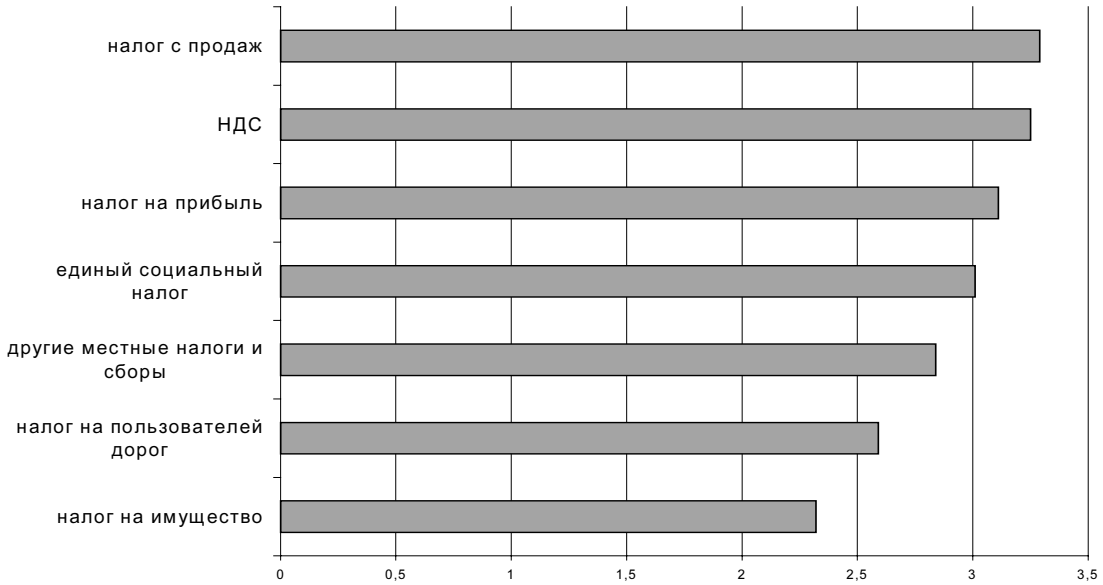
**Диаграмма 5 Структура поступлений налогов и сборов в консолидированный бюджет (внутренний круг диаграммы) и в федеральный бюджет (внешний круг диаграммы) по видам налогов в 2001 г., в %[251]**




## VII.3.2 Оценки предпринимателями отдельных налогов

По данным опросов субъектов малого предпринимательства в 2001г.[252] наиболее обременительными для МП являются три налога: на добавленную стоимость, на прибыль и налог с продаж (Диаграмма 6).

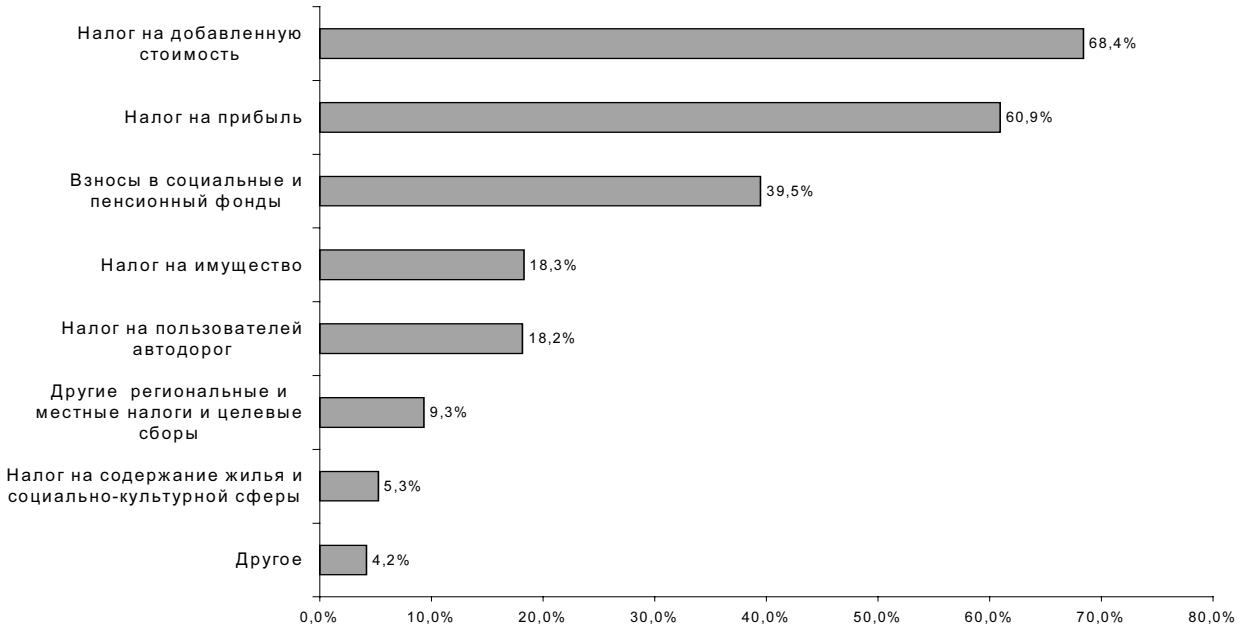
**Диаграмма 6 Средняя оценка предпринимателями налогов с точки зрения препятствия развитию бизнеса по пятибалльной шкале: 5 – огромное препятствие,…1 – не влияет**




По данным исследования ИСАРП-8, на момент опроса наиболее обременительными видами налогов для МСП были налог на добавленную стоимость (68% ответивших), налог на прибыль (60%), взносы в социальные фонды (40%), а также налоги на имущество и на пользователей автодорог (по 18%) (Диаграмма 7).

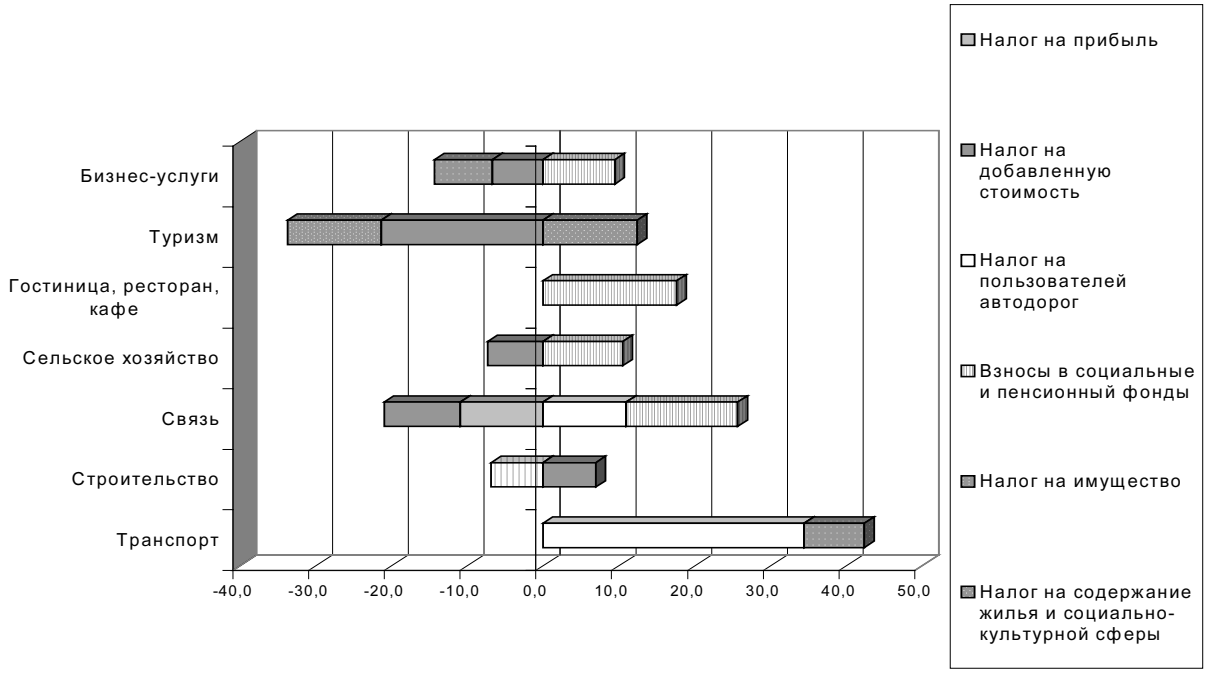
[251] http://www.nalog.ru/stats/.
[252] РЦ-3.

**Диаграмма 7 Оценки предпринимателями сравнительной остроты проблем, связанных с отдельными налогами, % от числа ответивших**




Отраслевые различия в оценках представителями МСП остроты проблем, связанных с отдельными видами налогов, показаны на Диаграмме 8:

**Диаграмма 8 Отраслевые отклонения в оценках остроты проблем, связанных с отдельными видами налогов (% отметивших остроту данной проблемы по всей выборке минус аналогичный % по отраслям)**



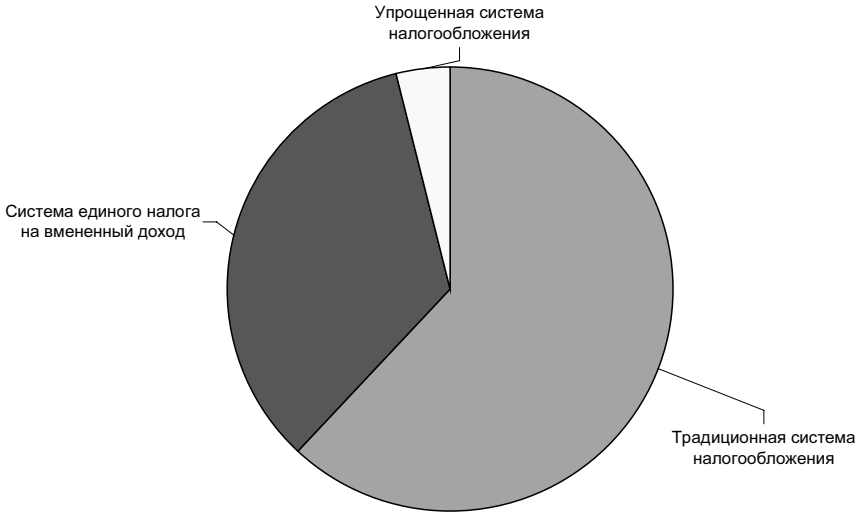

Таким образом, НДС меньше беспокоит предприятия отраслей туризма, связи и бизнес-услуг и несколько больше – строительные предприятия. Налог на прибыль менее обременителен для отрасли связи. Выплачивать социальнные взносы труднее предприятиям гостинично-ресторанной отрасли, связи сельского хозяйства и бизнес-услуг, а налог на пользователей автодорог на момент опроса больше беспокоил предприятия транспорта (предположительно, транспортники учитывали при оценке влияния налога на пользователей автодорог и налог на владельцев транспортных средств).

## VII.4 Системы налоговых режимов для субъектов малого предпринимательства

В настоящее время на территории Российской Федерации действует четыре системы налогообложения субъектов малого предпринимательства (СМП), как организаций, так и индивидуальных предпринимателей.

Распределение числа МП и ПБОЮЛ в масштабах всей России, использующих различные налоговые режимы представлено на Диаграмме 9.

**Диаграмма 9 Распределение числа СМП по использованию различных налоговых режимов[253]**




### VII.4.1 Общеустановленная система налогообложения

Данная система предусматривает уплату СМП совокупности установленных законодательством о налогах и сборах федеральных, региональных и местных налогов и сборов (налог на прибыль, НДС, ЕСН, налог на доходы физических лиц, налог с продаж и т.д.).

При этом ставка налога на прибыль организаций установлена в размере 24%, ставка налога на доходы индивидуальных предпринимателей – 13%. По остальным налогам и сборам отличий не имеется.

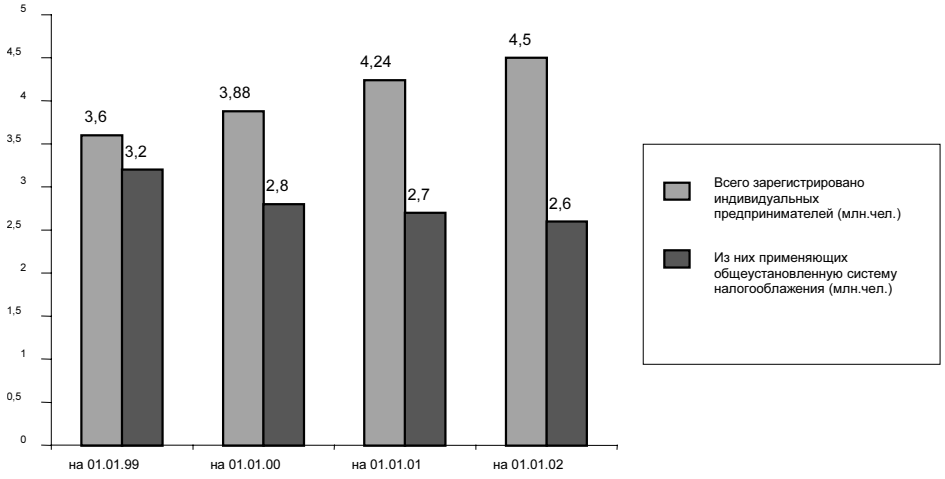
В связи с введением в действие глав 21 и 25 Налогового кодекса Российской Федерации отменены ранее действовавшие налоговые льготы и преимущества для СМП, в том числе и освобождение от уплаты налога на прибыль малыми предприятиями в первые два года их деятельности в полном размере, а в последующие два года в уменьшенном размере, если они осуществляют производство и переработку сельскохозяйственной продукции; производство продовольственных товаров, товаров народного потребления, строительных материалов, медицинской техники, лекарственных средств и изделий медицинского назначения; строительство объектов жилищного, производственного, социального и природоохранного назначения.

В 2000 г. из 879,3 тыс. МП (31,1 % от общего количества зарегистрированных юридических лиц) применяли общеустановленную систему налогообложения 87% МП, а в 2001 году их количество снизилось до 80% в связи с увеличением количества МП, применяющих упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности, а также переведенных на уплату единого налога на вмененный доход.

Несмотря на постоянный рост количества зарегистрированных индивидуальных предпринимателей, количество применяющих общеустановленную систему налогообложения постоянно снижается (Диаграмма 10) и по состоянию на 1 января 2002 г. составляет 57,8 % от общего количества зарегистрированных на эту дату предпринимателей

[253] По экспертной оценке на основе данных МНС.

**Диаграмма 10 Число ПБОЮЛ, применяющих общеустановленною систему налогообложения**




## VII.4.2 Упрощенная система налогообложения

Данная система учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства, введенная Федеральным законом от 29.12.95 No 222-ФЗ, применяется по выбору СМП, т.е. в добровольном порядке.

Основными условиями применения СМП данной системы налогообложения являются ограничения по численности работающих (до 15 чел.) и по совокупному размеру их годовой валовой выручки (не более стотысячекратного минимального размера оплаты труда (МРОТ) – или 10 млн. рублей), а также отсутствие налоговой задолженности.

Под действие упрощенной системы налогообложения (УСНО), учета и отчетности не подпадают организации, занятые производством подакцизной продукции, организации, созданные на базе ликвидированных структурных подразделений действующих предприятий, а также кредитные организации, страховщики, инвестиционные фонды, профессиональные участники рынка ценных бумаг, предприятия игорного и развлекательного бизнеса и хозяйствующие субъекты других категорий, для которых Министерством финансов Российской Федерации установлен особый порядок ведения бухгалтерского учета и отчетности.

Применение упрощенной системы налогообложения организациями предусматривает замену уплаты совокупности установленных законодательством Российской Федерации федеральных, региональных и местных налогов и сборов (за исключением ЕСН, таможенных, лицензионных и ряда других платежей) уплатой единого налога, исчисляемого по результатам хозяйственной деятельности организаций за отчетный период. Указанные налогоплательщики освобождены от уплаты НДС и налога с продаж.

Объектом обложения единым налогом организаций, применяющих упрощенную систему налогообложения устанавливается совокупный доход (как разница между валовой выручкой и стоимостью использованных в процессе производства товаров (работ, услуг) сырья, материалов) или валовая выручка (как сумма выручки, полученной от реализации товаров (работ, услуг), продажной цены имущества, реализованного за отчетный период, и внереализационных доходов).

Выбор объекта налогообложения осуществляется органом государственной власти субъекта Российской Федерации. Для субъектов малого предпринимательства, применяющих данную систему налогообложения, ставка единого налога равна либо 30% от совокупного дохода, либо 10% от суммы валовой выручки.

В 7 субъектах Российской Федерации объектом налогообложения установлен только совокупный доход (Ставропольский край, Кировская, Липецкая, Ивановская, Оренбургская, Иркутская области и Усть-Ордынский Бурятский АО). В 21 субъекте Российской Федерации объектом налогообложения установлен только как совокупный доход, так и валовая выручка в зависимости от видов деятельности и от доли совокупного дохода в валовой выручке (Московская, Ростовская, Самарская, Саратовская, Новосибирская, Калининградская области, г. Москва и др.).

В случае, когда объектом налогообложения для СМП является валовая выручка, устанавливаются следующие ставки единого налога, подлежащего зачислению:

- в федеральный бюджет – в размере 3,33% от суммы валовой выручки;
- в бюджет субъекта Российской Федерации и местный бюджет – в размере не более 6,67% процента от суммы валовой выручки.

В случае, когда объектом налогообложения для СМП является совокупный доход, в федеральный бюджет зачисляется 10%, а в бюджет субъекта Российской Федерации и местный бюджет – в суммарном размере не более 20% от совокупного дохода.

Годовая стоимость патента, уплаченная индивидуальными предпринимателями, направляется полностью в бюджет субъекта Российской Федерации.

Следует также отметить, что СМП, применяющим упрощенную систему налогообложения, предоставляется право оформления первичных документов бухгалтерской отчетности и ведения книги учета доходов и расходов по упрощенной форме, в том числе без применения способа двойной записи, плана счетов и соблюдения иных требований, предусмотренных действующим положением о ведении бухгалтерского учета и отчетности.

По состоянию на 1 января 2002 г. количество организаций, применяющих упрощенную систему, составило 67,2 тыс. и по сравнению с прошлым годом увеличилось на 20,1%. Наибольшее количество таких организаций (36,8% от их общего числа) зарегистрировано в г. Санкт-Петербурге (16,5 тыс.), г. Москве (2,3 тыс.), Новосибирской обл. (2,2 тыс.), Калининградской обл. (1,9 тыс.) и Республике Татарстан (1,8 тыс.).

Удельный вес количества организаций, применяющих упрощенную систему, к общему количеству зарегистрированных юридических лиц по состоянию на начало 2002 г. составил 2,2% и увеличился по сравнению с прошлым годом на 0,5 процента.

На органы государственной власти субъекта Российской Федерации возложена обязанность установления стоимости патентов, (которая может дифференцироваться в зависимости от вида деятельности и ставок единого налога), а также распределения ее по срокам уплаты (ежеквартально). По организациям стоимость патента засчитывается в счет обязательств по единому налогу, а по индивидуальным предпринимателям – является фиксированным платежом, заменяющим уплату только подоходного налога за отчетный период и не зависит от фактически полученного дохода за этот период.

В связи с внесением изменений в законодательство о налогах и сборах с 1 января 2001 г. индивидуальные предприниматели, работающие на патенте, обязаны уплачивать единый социальный налог (с 1 января 2002 г.), НДС и налог с продаж на общих основаниях, что усложняет их взаимоотношения с бюджетом, ставит в неравные условия с малыми предприятиями, применяющими упрощенную систему налогообложения и освобожденными от уплаты этих налогов.

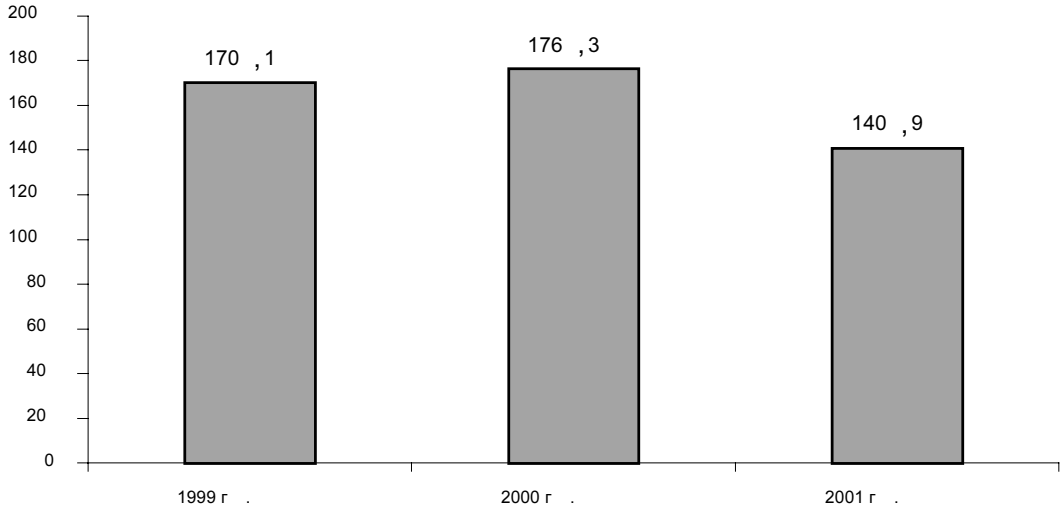
Практика применения организациями упрощенной системы за истекшие пять лет показала, что, несмотря на предоставленное им право добровольного перехода на эту систему, особой популярности среди налогоплательщиков данный налоговый режим не приобрел и, прежде всего, из-за жестких ограничений в ее применении (численность работающих, совокупный размер валовой выручки и др.), высокой ставки налога, невозможность применения льготы по налогу на прибыль, отнесение входного НДС на затраты, необоснованного завышения, в ряде случаев, годовой стоимости патента, а также слабой популяризации этой системы среди налогоплательщиков.

Индивидуальные предприниматели также не проявляют интерес к данной системе из-за того, что уплачиваемая годовая стоимость патента не освобождает их от уплаты прочих налогов и сборов, как у юридических лиц (НДС, налога с продаж и др.) и, следовательно, не оказывает существенного влияния на изменение их налоговой нагрузки. Кроме этого, с 1 января 2002 налоговая база по ЕСН у индивидуальных предпринимателей, перешедших на упрощенную систему налогообложения, определяется как 0,1 валовой выручки, что в большинстве случаев резко увеличивает их налоговую нагрузку.

По состоянию на начало 2002 г. количество индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему, составило 140,9 тыс. и по сравнению с прошлым годом уменьшилось на 20,1 %. Их удельный вес в общем количестве индивидуальных предпринимателей снизился по сравнению с прошлым годом с 4,2% до 3,1%.

Динамика изменения количества указанных налогоплательщиков за 1999 – 2001 годы показана на диаграмме 11.

**Диаграмма 11 Число ПБОЮЛ, применяющих упрощенную систему налогообложения, тыс.**




Наибольшее количество индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему (52,3 % от их общего числа) зарегистрировано в г. Москве (37,9 тыс.), Московской области (17,4 тыс.), Пермской обл. (7,8 тыс.), Краснодарском крае (5,4 тыс.) и Калининградской обл. (5,2 тыс.).

### VII.4.3 Налогообложение единым налогом вмененного дохода

Налогообложение единым налогом вмененного дохода (ЕНВД) от осуществления определенных видов деятельности регулируется Федеральным законом от 31.07.98 No 148-ФЗ.

Основной целью введения указанной системы являлось привлечение к уплате налогов организаций и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих деятельность в сферах, где налоговый контроль значительно затруднен, в том числе в розничной торговле, общественном питании, бытовом и транспортном обслуживании, т.е. тех налогоплательщиков, которые расчеты с покупателями и заказчиками производят преимущественно в наличной денежной форме.

Это принципиально новый подход к налогообложению предприятий и индивидуальных предпринимателей, основанный на применении в качестве облагаемой базы дохода, оцениваемого не по данным бухгалтерской отчетности, а по типовым показателям физических параметров хозяйственной деятельности.

Единый налог на вмененный доход для определенных видов деятельности (далее – ЕНВД) устанавливается и вводится в действие нормативными правовыми актами законодательных (представительных) органов государственной власти субъектов Российской Федерации в соответствии с указанным Федеральным законом и обязателен к уплате на территориях соответствующих субъектов Российской Федерации.

Нормативными правовыми актами законодательных (представительных) органов государственной власти субъектов Российской Федерации определяются:

- сферы предпринимательской деятельности в пределах перечня, установленного статьей 3 Федерального закона;
- размер вмененного дохода и иные составляющие формул расчета сумм единого налога;
- налоговые льготы;
- порядок и сроки уплаты единого налога;
- иные особенности взимания единого налога в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Объектом налогообложения при применении единого налога является вмененный доход на очередной календарный месяц, определяемый как потенциально возможный валовой доход плательщика единого налога за вычетом потенциально необходимых затрат и рассчитываемый с учетом совокупности факторов, непосредственно влияющих на получение такого дохода, на основе данных, полученных путем статистических исследований, в ходе проверок налоговых и иных государственных органов, а также оценки независимых организаций.

Налоговый период по единому налогу устанавливается в один квартал.

Ставка единого налога с начала 2002 г. составляет 15% вмененного дохода.

Расчет суммы единого налога производится с учетом налоговой ставки, значения базовой доходности на единицу основного физического показателя (квадратный метр торговой площади, количество рабочих мест и т.д.), числа физических показателей, влияющих на результаты предпринимательской деятельности, а также повышающих (понижающих) коэффициентов базовой доходности, которые определяются в зависимости от условий и обстоятельств осуществления предпринимательской деятельности.

Со дня введения единого налога на вмененный доход с плательщиков данного налога не взимаются налоги, предусмотренные статьями 19-21 Закона Российской Федерации «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» (с учетом дополнений и изменений), за исключением ЕСН (с 1 января 2002 г.), ряда сборов и неналоговых платежей.

Сумма единого налога, уплачиваемая организациями, зачисляется в федеральный бюджет, а также в бюджеты субъектов Российской Федерации и местные бюджеты в следующих размерах:

- федеральный бюджет – 30% общей суммы единого налога;
- бюджеты субъектов Российской Федерации и местные бюджеты – 70% общей суммы единого налога.

Сумма единого налога, уплачиваемая предпринимателями, зачисляется в бюджеты субъектов Российской Федерации и местные бюджеты в размере 100 процентов общей суммы единого налога.

Распределение сумм единого налога, подлежащих зачислению в бюджеты субъектов Российской Федерации и местные бюджеты, устанавливается в соответствии с нормативными правовыми актами законодательных (представительных) органов государственной власти субъектов Российской Федерации.

Принятый законодательными (представительными) органами субъекта Российской Федерации нормативный правовой акт о введении единого налога должен быть официально опубликован не позднее чем за один месяц до начала очередного налогового периода по единому налогу.

Не позднее одного месяца со дня официального опубликования указанного нормативного правового акта все предприниматели и организации обязаны представить в налоговый орган по месту налогового учета расчет суммы единого налога, подлежащей уплате в очередном налоговом периоде, произведенный ими в соответствии с принятым нормативным правовым актом.

По состоянию на 1 января 2000 г., 1 июля 2000 г. и на 1 января 2002 г. единый налог на вмененный доход введен, соответственно в 69, 77 и 87 регионах. Не приняты законодательные акты о едином налоге в 3 регионах, в том числе в г. Москве (вводится с 1 апреля 2002 г.), Калининградской области и Чеченской Республике.

В восьми субъектах Российской Федерации на уплату единого налога переведены только индивидуальные предприниматели (Брянская, Курская, Тамбовская, Тюменская, Читинская области, Удмуртская и Чувашская Республики, Таймырский АО).

Делегирование Федеральным законом о ЕНВД законодательным (представительным) органам государственной власти субъектов Российской Федерации права самостоятельного установления базовой доходности различных видов предпринимательской деятельности, переводимых на уплату ЕНВД, отсутствие единых методологических принципов определения налогооблагаемой базы привели к ее значительному завышению в отдельных регионах, а также к значительным колебаниям ее размеров в разных регионах, неравенству условий налогообложения отдельных категорий налогоплательщиков в этих регионах и, как следствие, к нарушению целостности единого экономического пространства в стране.

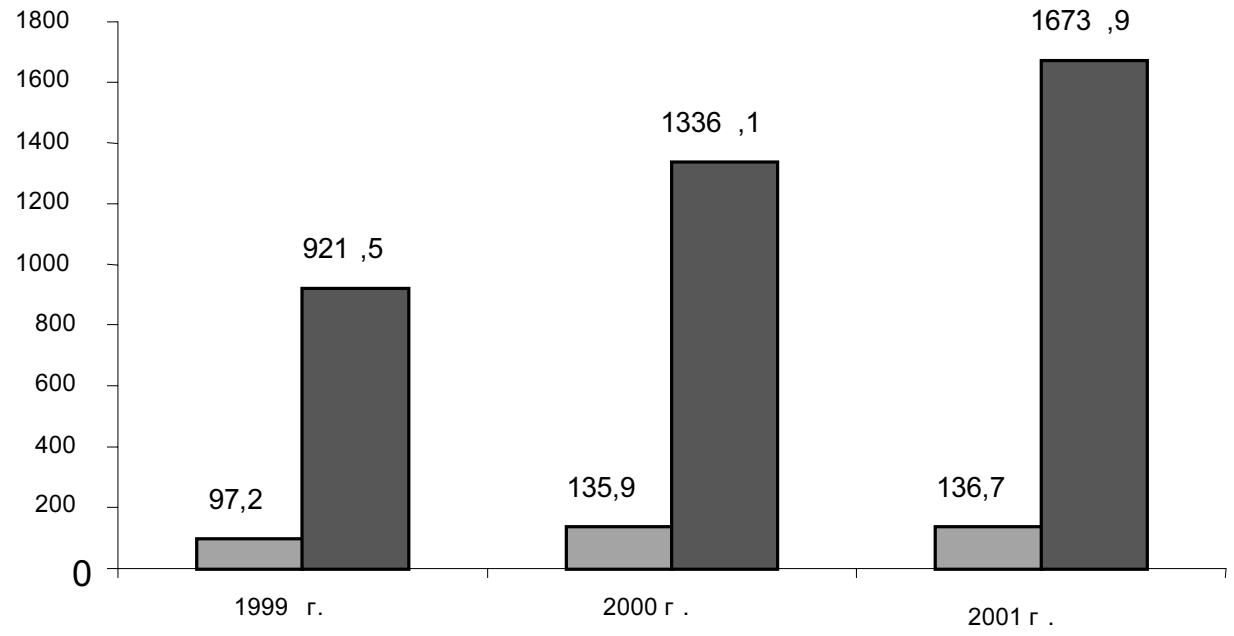
Так, размер базовой доходности в год на один топливо-раздаточный пистолет колеблется от 29,0 тыс. руб. (Псковская область) до 1 800,0 тыс. руб. (Краснодарский край); на одну точку общепита – от 1,5 тыс. руб. (Республика Дагестан) до 58,8 тыс. руб. (Тамбовская область); на 1 тонну грузоподъемности автотранспортных средств – от 4,5 тыс. руб. (Ростовская область) до 32,0 тыс. руб. (Орловская область).

Как показала практика, применения за истекшие три года законодательства о едином налоге на вмененный доход, рост поступлений данного налога достигнут, прежде всего, за счет легализации предпринимательской деятельности, вывода доходов из теневого сектора экономики, а также в результате постоянного повышения в регионах размера базовой доходности на единицу основного физического показателя по отдельным видам деятельности. Применение указанной системы налогообложения позволило минимизировать потери бюджета, возникающие при сокрытии (занижении) налогоплательщиками налогооблагаемой базы, а также необоснованном завышении затрат, связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, упростить учет доходов и расходов от осуществляемой деятельности; снизить (в отдельных случаях) налоговую нагрузку, связанную с возложенной на налогоплательщиков обязанностью уплачивать большинство действующих налогов таких, например, как НДС, налог на доходы (прибыль), налог с продаж и так далее.

Вместе с тем, в связи с переводом плательщиков ЕНВД с 1 января 2002 г. на уплату единого социального налога в общеустановленном порядке преимущества применения налогоплательщиками данной системы резко сократились в связи с увеличением фактической налоговой нагрузки, необходимостью заполнения сложных форм отчетности по этому налогу и сложного порядка его расчета для данной категории налогоплательщиков.

По состоянию на начало 2002 г. количество организаций, применяющих данную систему налогообложения составило 136,7 тысяч и по сравнению с прошлым годом увеличилось всего на 0,5 %. Количество индивидуальных предпринимателей – 1 673,9 тыс. и увеличилось на 25,3 % по сравнению с прошлым годом. Динамика роста количества плательщиков ЕНВД за 1999 – 2001 годы показана на Диаграмме 12.

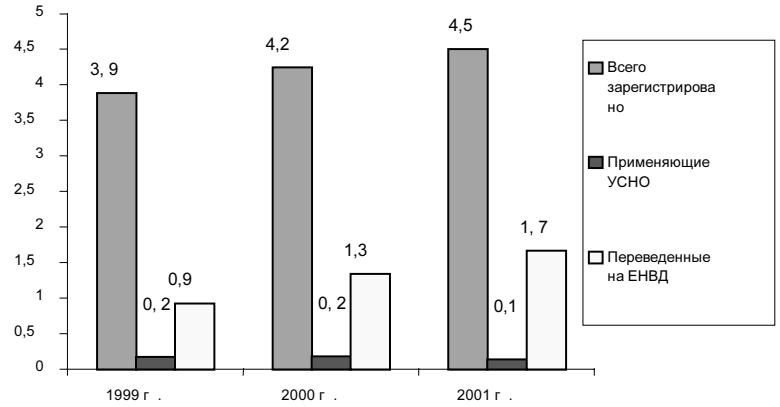
**Диаграмма 12 Число СМП, переведенных на уплату ЕНВД, тыс.**




По состоянию на начало 2002 г. наибольшее количество переведенных на ЕНВД организаций зарегистрировано в Краснодарском крае (14,2 тыс.). Наибольшее количество индивидуальных предпринимателей (26,4 % от их общего количества) зарегистрировано в Краснодарском крае (132,7 тыс.), Волгоградской обл. (56,5 тыс.), Ставропольском крае (50,9 тыс.), Республике Татарстан (48,1 тыс.), Воронежской обл. (41,3 тыс.), Брянской обл. (37,5 тыс.), Саратовской обл. (37,0 тыс.) и Красноярском крае (37,2 тыс.).

Сравнение количества индивидуальных предпринимателей, применяющих в 1999-2001 годах различные системы налогообложения показано на Диаграмме 13.

**Диаграмма 13 Количество индивидуальных предпринмателей, применяющих различные системы налогообложения, млн.**




## VII.4.4 Единый сельскохозяйственный налог

Данный налоговый режим введен Федеральным законом от 29.12.2001 No 187-ФЗ.

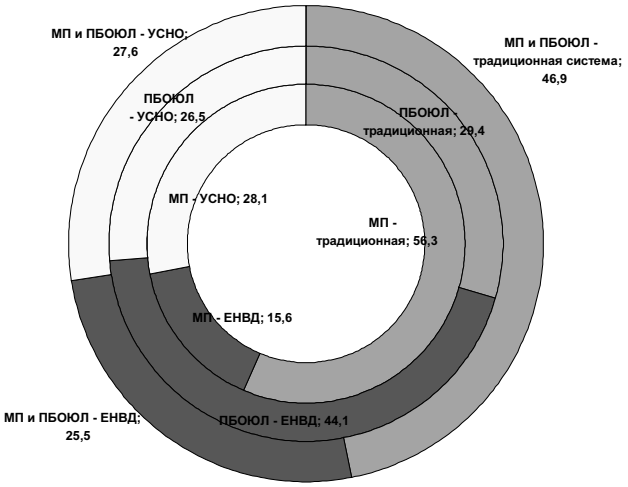
С 1 января 2002 г. в отношении организаций (в т.ч. малых предприятий), крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей, являющихся сельскохозяйственными товаропроизводителями, применяется специальный налоговый режим «Единый сельскохозяйственный налог» (глава 26 второй части Налогового кодекса). Размер указанного налога ставится в прямую зависимость от кадастровой стоимости сельхозугодий.

Плательщики единого сельскохозяйственного налога освобождаются от уплаты предусмотренных статьями 13-15 Налогового кодекса Российской Федерации налогов и сборов за исключением НДС, акцизов, налога на имущество, пошлин и лицензионных сборов.

## VII.5 Предпочтения предпринимателей по налоговым режимам

По данным опроса в 2001 г.[254] большинство малых предприятий и ПБОЮЛ на сегодня используют традиционную систему налогообложения (Диаграмма 14).

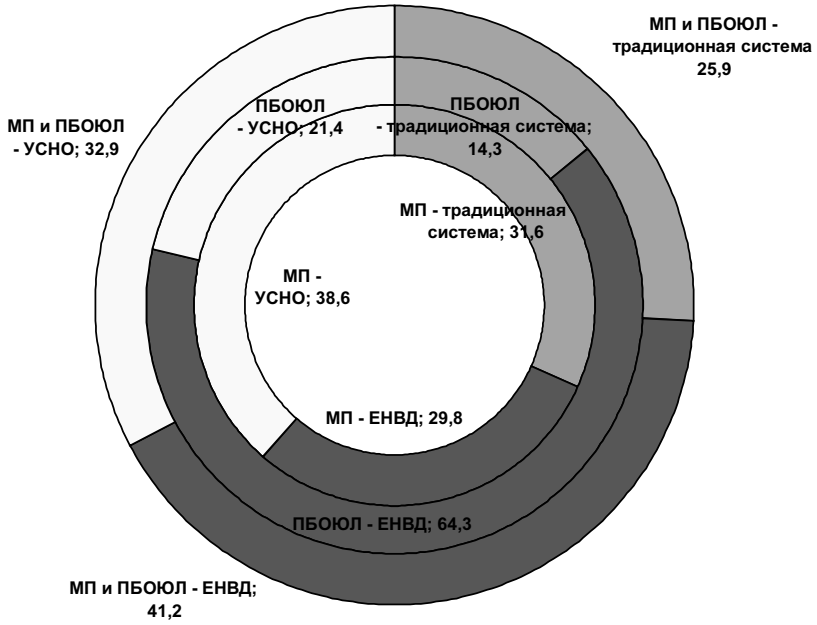
**Диаграмма 14 Распределение числа МП и ПБОЮЛ по системам налогообложения, в % от числа ответивших**




[254] РЦ-3.

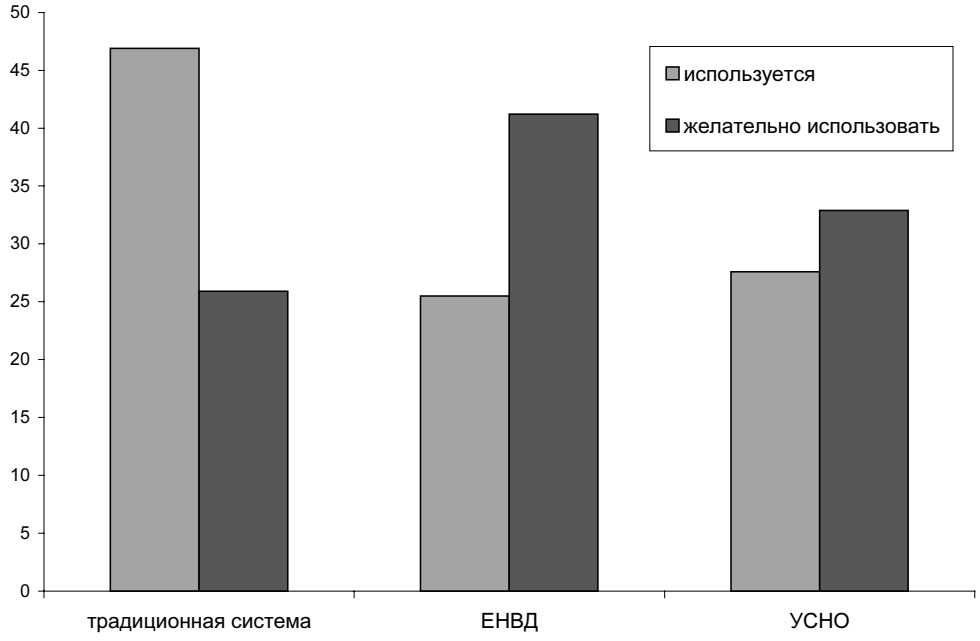
При выявлении предпочтений предпринимателей относительно желаемых систем налогообложения было получено несколько другое распределение. Так, доля ПБОЮЛ, желающих вести учет по традиционной системе налогообложения, практически в два раза ниже числа ПБОЮЛ, фактически ее использующих. Прослеживается желание ПБОЮЛ перейти на уплату единого налога на вмененный доход. Для МП характерно стремление перейти на использование упрощенных систем налогообложения. (Диаграмма 15).

**Диаграмма 15 Предпочтения МП и ПБОЮЛ систем налогообложений, в % от числа ответивших**




В целом для МП и ПБОЮЛ соотношение между фактически используемой и желаемой системой налогообложения представлено на Диаграмме 16, где отчетливо прослеживаются предпочтения предпринимателей, отдаваемые упрощенным системам налогообложения.

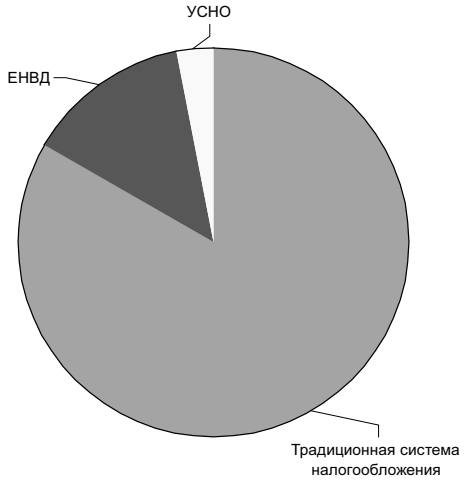
**Диаграмма 16 Соотношение используемых МП и ПБОЮЛ и предпочтительных систем налогообложения, в % от числа ответивших**



## VII.6 Налоговый вклад МП и ПБОЮЛ в бюджетную систему России

По экспертным оценкам на основе данных МНС структура налоговых выплат МП и ПБОЮЛ по различным системам налогообложения представлена на Диаграмме 17.

**Диаграмма 17 Налоговые выплаты МП и ПБОЮЛ, использующих различные налоговые режимы**




Несмотря на то, что статьей 4 Федерального закона от 14.06.95 No 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» предусматривалась разработка особого порядка регистрации и постановки на учет малых предприятий в правовых нормативных документах этот особый статус не получил отражения. Нет понятия малого предпринимательства и в Налоговом кодексе РФ. В связи с этим МНС России не располагает информацией о количестве зарегистрированных в налоговых органах малых предприятиях, что не позволяет налоговым органам сформировать необходимую и регулярно обновляемую информационную базу по учету малых предприятий в отраслевом и региональном разрезе с целью получения оперативной, полной и достоверной информации о их деятельности (в т.ч. о суммах поступающих налогов). По экспертным оценкам доля поступления налоговых платежей в контролируемый МНС России консолидированный бюджет от малых предприятий в целом не превышает 8-10 процентов и равна, примерно, в 2001 г. 150 – 160 млрд. рублей.

Что касается налогового вклада индивидуальных предпринимателей, применяющих общеустановленную систему налогообложения, то согласно представленным ими декларациям о доходах за 2000 год, сумма исчисленного подоходного налога составила в целом по России 2 903,8 млн. рублей, а сумма валового совокупного дохода – 324570,0 млн. рублей. За 1999 год – 2 517,9 и 26 5691,2 млн. рублей соответственно (Таблица 1 Приложения 2 к данной главе). Средняя сумма исчисленного в 2000 году подоходного налога на одного индивидуального предпринимателя составила около 1,1 тыс. рублей, в 1999 году – 1,0 тыс. рублей.

Наибольшие суммы исчислено подоходного налога за 2000 год в представленных в налоговые органы декларациях индивидуальными предпринимателями, зарегистрированными в г. Москве (348,2 млн. руб.), Пермской области (134,8 млн. руб.), Московской области (127,0 млн. руб.), г. Санкт-Петербурге (125,8 млн. руб.), Ханты-Мансийском АО (115,6 млн. руб.), Иркутской области (97,8 млн. руб.).

### VII.6.1 Налоговый вклад от плательщиков единого налога на вмененный доход

По состоянию на 01.01.2002 поступления ЕНВД составили 26,6 млрд. руб., в том числе в федеральный бюджет 2,8 млрд. руб. (или 213,1% к уровню прошлого года), в территориальные бюджеты – 16,7 млрд. руб. (или 176,0 % к уровню прошлого года), в государственные социальные внебюджетные фонды – 7,1 млрд. рублей. В целом поступления в бюджетную систему ЕНВД в 2001 году составляют 180,5% к соответствующему периоду прошлого года.

От организаций ЕНВД поступило 10,9 млрд. руб., в т.ч. в федеральный бюджет 2,8 млрд. руб., в территориальные бюджеты – 5,1 млрд. руб., в государственные социальные внебюджетные фонды – 3,0 млрд. руб.

Поступления ЕНВД от индивидуальных предпринимателей составили 15,7 млрд. руб. (59,0 % от общих поступлений налога), в т.ч. в территориальные бюджеты – 11,6 млрд. руб., в государственные социальные внебюджетные фонды – 4,1 млрд. руб.

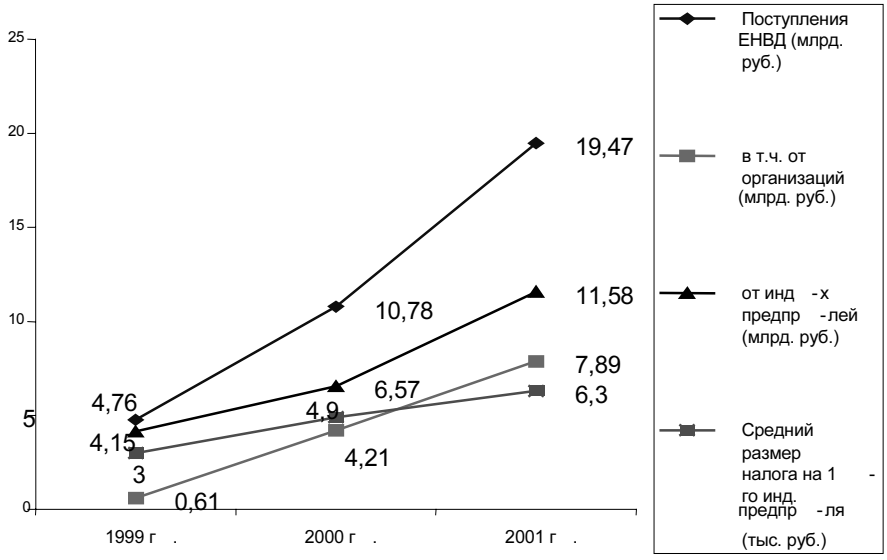
В целом по России доля поступлений ЕНВД в консолидируемом бюджете составила 1,0%, в территориальных бюджетах 1,7%.

Наибольшую сумму поступлений ЕНВД обеспечили УМНС России по Краснодарскому краю (1614,2 млн. руб.), Нижегородской области (1061,5 млн. руб.), Свердловской области (901,9 млн. руб.), Ростовской области (768,1 млн. руб.), Республике Татарстан (687,5 млн. руб.), Хабаровскому краю (632,1 млн. руб.).

**Диаграмма 18 Распределение поступлений ЕНВД по бюджетам и внебюджетным фондам за 2001 г.**

Динамика поступлений единого налога на вмененный доход и средний размер этого налога в расчете на одного ПБОЮЛ представлены на Диаграмме 19.

**Диаграмма 19 Динамика поступления ЕНВД за 1999-2001 гг.**




Рост поступлений ЕНВД объясняется введением в 2001 году на территории ряда субъектов Российской Федерации законодательства о едином налоге на вмененный доход (Мурманская, Новгородская, Тверская, Тюменская, Московская, Кировская области, г. Санкт-Петербург, Ненецкий, Эвенкийский Автономные округа, Республика Тыва), а также внесением изменений и дополнений в действующее региональное законодательство о едином налоге на вмененный доход, предусматривающих увеличение значений составляющих формул расчета сумм единого налога.

### VII.6.2 Налоговый вклад от СМП, применяющих упрощенную систему налогообложения

По состоянию на начало 2002 года мобилизовано в консолидированный бюджет единого налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности, 5888,2 млн. рублей, что составляет 149,0% к соответствующему периоду прошлого года.

В федеральный бюджет в отчетном периоде поступило 2 034,0 млн. рублей или 160,3% к уровню поступлений за аналогичный период прошлого года.

От малых предприятий поступления составили 4 999,3 млн. рублей и составили 160,9% к поступлениям прошлого года. От индивидуальных предпринимателей поступило 888,9 млн. рублей, что составило 106,0% к поступлениям прошлого года.

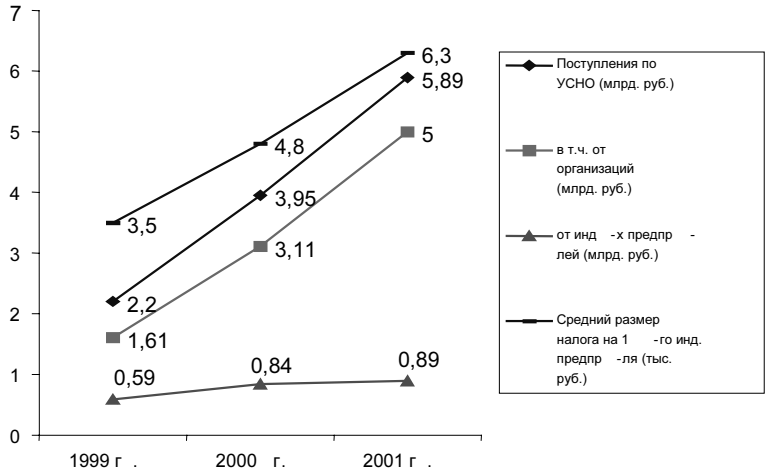
В целом по России доля поступлений единого налога за 2001 год от применения упрощенной системы налогообложения в консолидируемом бюджете составила 0,3%.

Основную долю поступлений данного налога (51,7%) обеспечили Управления МНС России по городам Санкт-Петербургу (12,2%), Москве (6,6%), Пермской области (4,5%), Челябинской области (3,7%), Самарской области (3,4%), Калининградской области (3,4%), Алтайскому краю (3,2%), Краснодарскому краю (2,9%), Республике Татарстан (2,5%), Московской области (2,4%), Омской области (2,4%), Кировской области (2,2%), Свердловской области (2,2%).

Рост поступлений данного налога достигнут прежде всего за счет значительного увеличения по сравнению с 2000 годом количества организаций, перешедших в течение истекшего года на применение данного налогового режима. Такой интерес организаций к данной системе налогообложения объясняется введением в действие с 01.01.2001 части II Налогового кодекса Российской Федерации, устанавливающей новый порядок исчисления и взимания НДС и налога с продаж, от уплаты которых они освобождены, а также внесением изменений в региональное законодательство, снижающими налоговую нагрузку на данную категорию налогоплательщиков.

Динамика поступлений единого налога по упрощенной системе налогообложения и среднего размера налога в расчете на 1 ПБОЮЛ представлена на Диаграмме 20.

**Диаграмма 20 Поступления единого налога за 1999-2001 гг. по упрощенной системе налогообложения**




## VII.7 Зависимость налоговых выплат от политики властей и изменений в законодательстве (региональный и федеральный уровень)

В связи с введением в действие 21, 24, 25 глав второй части Налогового кодекса Российской Федерации практически отменены ранее действовавшие льготы и преимущества для субъектов малого бизнеса, применяющих общеустановленную систему налогообложения, значительно усложнены формы и процедуры их налогообложения, что, в целом негативно сказывается на развитии малого бизнеса, особенно для начинающих предпринимателей. Из 800 тысяч зарегистрированных малых предприятий более половины не осуществляют хозяйственную деятельность, или сдают «нулевые» балансы, в том числе и по вышеуказанной причине.

Что касается упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности для СМП, налогообложения единым налогом вмененного дохода, то применение данных систем налогообложения практически полностью зависит от нормотворчества законодательных органов власти субъектов Российской Федерации. Федеральное законодательство в этой части не претерпело серьезных изменений с 1998 года за исключением поправок, внесенных Федеральным законом от 31.12.2001 No 198-ФЗ, что также не улучшило положение малого бизнеса.

Как показала практика применения в субъектах Российской Федерации упрощенной системы налогообложения СМП, размер налоговых выплат по данной системе зависит от того, какой объект налогообложения и для каких категорий налогоплательщиков по виду деятельности будет установлен в регионе (валовая выручка или совокупный доход), от определения понятия «валовая выручка» для отдельных категорий налогоплательщиков (например, для торговых, снабженческих, сбытовых и др. организаций), а также от размера сумм налога, зачисляемых в региональные и местные бюджеты и размера фиксированной стоимости патента для индивидуальных предпринимателей.

Для торговых, снабженческих и сбытовых организаций, а также для организаций общественного питания под выручкой от реализации товаров (работ, услуг) при налогообложении понимается разница между продажной и покупной стоимостью реализуемых товаров (в федеральном законодательстве под выручкой понимается вся сумма выручки, полученной от реализации товаров (работ, услуг), продажной цены имущества, реализованного за отчетный период, и внереализационных доходов.

Так, например, в Москве объектом обложения единым налогом субъектов малого предпринимательства – юридических лиц, применяющих упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности, в отчетном периоде (квартале) устанавливается валовая выручка за отчетный период или совокупный доход, полученный за отчетный период в зависимости от доли совокупного дохода в валовой выручке.

Устанавливаются следующие ставки единого налога, подлежащего зачислению в бюджет города Москвы:

- От валовой выручки:
  - 3,67% для юридических лиц, осуществляющих виды деятельности, определенные статьей 3 настоящего Закона в качестве приоритетных для города Москвы, у которых доля совокупного дохода в валовой выручке составляет до 40%;
  - 6,67% для юридических лиц, у которых доля совокупного дохода в валовой выручке составляет до 40%.
- На совокупный доход:
  - 16% для юридических лиц, у которых доля совокупного дохода в валовой выручке составляет от 40 процентов до 45% включительно;
  - 18% для юридических лиц, у которых доля совокупного дохода в валовой выручке составляет от 45% до 50% включительно;
  - 20% для юридических лиц, у которых доля совокупного дохода в валовой выручке составляет более 50%.

В Санкт-Петербурге объектом обложения единым налогом для организаций, применяющих упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности, является валовая выручка, полученная за отчетный период.

На территории Санкт-Петербурга устанавливается ставка единого налога, подлежащего зачислению в бюджет Санкт-Петербурга и местный бюджет, в суммарном размере 3% от суммы валовой выручки, т.е. на 50 % ниже ставки, установленной федеральным законодательством.

В результате, по состоянию на 1 января 2002 г., в Москве и Санкт-Петербурге количество зарегистрированных организаций, применяющих упрощенную систему налогообложения, составляет 2,32 и 16,53 тыс., соответственно, а поступления единого налога за 2001 год составляют 254,2 и 712,1 млн. рублей, соответственно.

В тоже время в Москве созданы весьма благоприятные условия для развития начинающего бизнеса. Годовая стоимость патента для индивидуального предпринимателя здесь составляет:

- в первый год работы в качестве субъекта упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности – величину, равную 12-кратному размеру минимальной месячной оплаты труда (т.е. 1200 руб.);
- во второй год – величину, равную 24-кратному размеру минимальной месячной оплаты труда;
- в третий и последующие годы – величину, равную 48-кратному размеру минимальной месячной оплаты труда.

В Санкт-Петербурге годовая стоимость патента для индивидуального предпринимателя составляет от 5 000 до 40 000 руб. (торговля и посредническая деятельность.

В результате, количество индивидуальных предпринимателей, работающих на патенте в 2001 году в Москве и Санкт-Петербурге составляет 37,9 и 1,5 тыс. соответственно, а поступления платы за патент – 103,9 и 9,1 млн. рублей соответственно.

Благоприятные условия для применения упрощенной системы налогообложения СМП созданы в Пермской, Челябинской, Самарской (для организаций), Калининградской областях, в которых и поступления налогов по данной системе значительно выше, чем в других регионах.

Сравнительная таблица по применению в отдельных регионах Федерального закона No 222-ФЗ в зависимости от объекта налогообложения (данные по юридическим лицам по состоянию на 1 января 2002 г. приведена в Таблице 2 Приложения 2 к данной главе.

Практика применения в субъектах Российской Федерации регионального законодательства о едином налоге на вмененный доход показала, что поступления данного налога зависят в значительной степени от соответствия вмененного дохода фактически получаемому налогоплательщиком доходу.

Применение данной системы налогообложения в регионах позволяет в административном (силовом) порядке решить краткосрочные проблемы пополнения бюджета и не направлено на серьезную работу с налогоплательщиком с установкой на перспективу, на повышение уровня его налоговой культуры.

В связи с отсутствием на федеральном уровне единой методики оценки доходности бизнеса по переводимым на уплату ЕНВД видам деятельности и различным подходам в регионах к данному вопросу, условия обложения ЕНВД одного и того же вида деятельности в разных регионах в сопоставимых условиях могут сильно отличаться.

В качестве примера в Таблицах 1-3 Приложения 3 к данной главе приведены размеры базовой доходности на единицу основного физического показателя по некоторым видам деятельности в Южном федеральном округе.

## VII.8 Некоторые направления совершенствования налоговой системы

### VII.8.1 Правительство об общих направлениях развития налоговой системы

В настоящее время правительством разработана очень подробная и всесторонняя концепция основных направлений социально-экономического развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу[255]. В соответствии с этой концепцией основная задача состоит в обеспечении более разумного баланса прав налогоплательщиков и полномочий налоговых органов. Что же касается способов решения этой проблемы, концепция ориентируется прежде всего на законотворчество и административные методы.

Основные цели, которые должны быть достигнуты, следующие:

- Повышение уровня справедливости и нейтральности налоговой системы будет достигаться за счет:
    - выравнивания условий налогообложения для всех налогоплательщиков (прежде всего, путем отмены имеющихся необоснованных льгот и исключений);

[255] «Основные направления социально-экономического развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу». Официальный сайт Минэкономразвития России: http://www.economy.gov.ru

  - отмены неэффективных и оказывающих негативное влияние на экономическую деятельность хозяйствующих субъектов налогов и сборов (прежде всего, оборотных налогов);
  - исправления деформаций в правилах определения налоговой базы по отдельным налогам, искажающих экономическое содержание этих налогов;
  - улучшения налогового администрирования и повышения уровня собираемости налогов за счет включения в налоговое законодательство дополнительных механизмов и инструментов, налогового контроля;
  - сокращения числа контролирующих органов;
  - упрощения и ускорения процедур обжалования решений и действий налоговых органов (в том числе за счет создания специализированных коллегий по налоговым спорам в судах общей юрисдикции и арбитражных судах);
  - сокращения возможностей для уклонения от налогообложения.
- Для снижения общего налогового бремени на законопослушных налогоплательщиков следует:
  - добиваться более равномерного распределения налоговой нагрузки между налогоплательщиками;
  - отменить налоги, рассчитываемые в зависимости от выручки предприятий;
  - снизить налоговую нагрузку на фонд оплаты труда;
  - разрешить к вычету из базы налога на прибыль всех обоснованных необходимых для ведения бизнеса расходов;
  - снижение налога на прибыль предприятий и налога на доходы физических лиц компенсировать за счет налогов, связанных с использованием природных ресурсов, а также имущественных налогов, которые должны стать основой формирования региональных и местных бюджетов;
  - по мере осуществления бюджетной реформы, приводящей к снижению расходов государства за счет роста их эффективности, – снизить ставку НДС.
- Упрощение налоговой системы будет достигаться за счет:
  - установления закрытого перечня налогов и сборов;
  - сокращения числа налогов и сборов;
  - максимальной унификации налоговых баз и правил их исчисления по отдельным налогам, а также порядка их уплаты;
  - обеспечения стабильности и предсказуемости налоговой системы.

Реформирование отдельных налогов должно происходить по следующим направлениям:

- Налог на прибыль предприятий и организаций: либерализация амортизационной политики для целей налогообложения, принятие к вычету всех необходимых и документально подтвержденных деловых расходов, снятие ряда существующих ограничений при отнесении на затраты отдельных расходов, связанных с извлечением прибыли и пр.
- Налог на добавленную стоимость: отмена ряда льгот, начало постепенного снижения ставки по мере осуществления бюджетной реформы, приводящей к снижению расходов государства за счет роста их эффективности.
- Платежи за пользование природными ресурсами: отмена отчислений на воспроизводство минерально-сырьевой базы, переход к взиманию экологического налога вместо сборов за загрязнение окружающей среды), пересмотр ставки платы за право пользования недрами в сторону увеличения.
- Налоги на имущество, земельный налог: переход после завершения формирования земельного кадастра и создания единых объектов собственности к налогу на недвижимость, заменяющему налоги на имущество и земельный налог.
- Налог на дополнительный доход от добычи углеводородов: введение вместо акциза на нефть для новых месторождений и части роялти.
- Модифицированный порядок уплаты налогов для сельскохозяйственных производителей: единый налог.

- Акцизы: сужение перечня подакцизных товаров и видов минерального сырья, облагаемых акцизами.
- Государственная пошлина: расширение круга операций, облагаемых пошлиной, в том числе за счет отмены налога на операции с ценными бумагами.
- Налог на содержание автомобильных дорог: полная отмена с 2003 года.
- Постепенная отмена налога с продаж, налога на операции с ценными бумагами, а также ряда мелких местных налогов и целевых сборов.

В соответствии с «Основными направлениями», меры налогового администрирования должны быть направлены на концентрацию всех функций по налоговому администрированию и включать:

- Сближение ставок налогообложения прибыли и заработной платы, что позволит резко уменьшить стимулы для перевода хозяйственных операций в не учитываемый в бухгалтерии наличный оборот. Для повышения стоимости операций по получению неучитываемых наличных денег следует осуществить ряд мер по борьбе с так называемыми «короткоживущими предприятиями», которые специализируются на оказании фиктивных услуг, через которые осуществляется нелегальный оборот наличных денег.
- Следует расширить перечень случаев, когда налоговым органам предоставляется право доначислять налоговое обязательство сторон сделки исходя из рыночных цен, одновременно сузив произвол налоговых чиновников при определении уровня применимой рыночной цены.
- В случае, когда сумма задолженности исчислена самим налогоплательщиком, эта сумма и пени могут взыскиваться за счет имущества налогоплательщика в бесспорном порядке.
- Следует внедрить систему автоматической индексации всех параметров налоговой системы на основе использования условной расчетной единицы в целях налогообложения.
- В целях исключения необоснованных потерь налоговых поступлений и повышения нейтральности налогового законодательства следует сузить перечень оснований для предоставления отсрочек и рассрочек исполнения налоговых обязательств и запретить региональным и местным органам власти расширять этот перечень.
- Следует изменить меры по обеспечению исполнения налогового обязательства, исходя из следующих принципов:
  - следует предоставить налогоплательщику право предоставить обычные гражданские способы обеспечения исполнения налогового обязательства: залог, поручительство, банковскую гарантию;
  - следует либерализировать режим ареста имущества налогоплательщика, сняв ограничения на владение и пользование арестованным имуществом;
  - следует исключить из арсенала мер обеспечения исполнения налогового обязательства приостановление операций по счетам в банке, так как эта мера парализует деятельность налогоплательщика; вместо нее на период обжалования решения о взыскании налога можно использовать арест имущества или договорные формы обеспечения обязательства (залог, банковскую гарантию, поручительство).
- В целях упрощения производства по делу о налоговом правонарушении и снижения риска коррупции следует отказаться от деления налоговых правонарушений на умышленные и неосторожные, так как возможность снижения размера ответственности по таким субъективным основаниям как форма вины создает почву для коррупции.
- Необходимо обособить в структуре налоговых органов подразделения, специализирующиеся на рассмотрении налоговых споров. В перспективе следует отказаться от административной процедуры обжалования решений и действий налоговых органов, и передать рассмотрение указанных дел специализированным налоговым коллегиям при судах общей юрисдикции и арбитражных судах.
- В целях поощрения налогоплательщиков к соблюдению налогового законодательства следует либерализировать правила о порядке зачета и возврата излишне уплаченных сумм налогов.
- Необходимо создать общую базу данных таможенных и налоговых органов в отношении контроля схемы «импортер-декларант-продавец-покупатель».

### VII.8.2 Концепция государственной политики поддержки и развития малого предпринимательства в Российской Федерации

Концепция государственной политики поддержки и развития малого предпринимательства, принятая на заседании Государственного Совета РФ 19 декабря 2001 года, в основном ориентирована на потребности предпринимателей (в особенности малых предприятий) и высказываемые ими мнения.

В соответствии с концепцией, вторая часть налогового Кодекса должна быть дополнена отдельной главой «Единая система налогообложения, учета и отчетности субъектов малого предпринимательства», призванной заменить для субъектов малого предпринимательства все существующие налоговые системы (традиционную, упрощенную и систему налогообложения по принципу вмененного дохода).

Эта реформа должна предусматривать:

- предоставление субъекту малого предпринимательства права выбора между уплатой единого налога по результатам хозяйственной деятельности, единого налога на вмененный доход и традиционной системой налогообложения;
- возможность применения в качестве объектов налогообложения валовой выручки или совокупного дохода по выбору самого субъекта малого предпринимательства;
- включение в единый налог отчислений в государственные социальные внебюджетные фонды (единого социального налога);
- сохранение для субъектов малого предпринимательства упрощенного порядка учета и отчетности, аналогичного порядку, применяемому в рамках упрощенной системы.

Кроме того, в действующее налоговое законодательство предлагается внести следующие изменения:

- исключение возможности для налоговых органов взыскивать задолженность предприятий в безакцептном порядке (только в случае наличия у налоговых органов доказательной базы по решению, принимаемому судебными органами в установленном порядке);
- замену для субъектов малого предпринимательства ежеквартальной отчетности на ежегодную отчетность: исключение возможности появления инструктивных писем МНС, которые способствуют усложнению отчетности;
- введение уведомительного порядка освобождения от обязанностей плательщика НДС при упрощенной системе налогообложения в связи с тем, что налоговые инспекции часто не выдают разрешения в предусмотренные законом сроки;
- отмену всех оборотных налогов с субъектов малого предпринимательства;
- снижение максимальной ставки по единому социальному налогу (ЕСН) до 30%.;
- установление базовой доходности и регулирующих коэффициентов Федеральным законом «О едином налоге на вмененный доход»;
- отмену применения контрольно-кассовых машин при переходе на уплату ЕНВД.;
- предоставление субъектам малого предпринимательства возможности подачи исков в пользу неопределенного круга лиц на проведение мероприятий по налоговому контролю;
- максимальную формализацию деятельности налоговых органов;
- отмену для субъектов малого предпринимательства, занимающихся розничной торговлей, либо НДС, либо налога с продаж;
- отмену авансовых платежей по всем налогам;
- установление предельного уровня налоговых и административных издержек соразмерно бизнесу;
- предоставление возможности кредитным организациям уменьшать налогооблагаемую базу при расчете налога на прибыль на величину расходов, связанных с формированием резервов на возможные потери по ссудам, за исключением отнесенных к первой группе риска связи с тем, что расходы на формирование указанных резервов являются по существу элементом себестоимости банковских операций.

### VII.8.3 Предпринимательское сообщество о необходимости введения налогового предела

Следующие предложения исходят из основного предположения о том, что российское государство – и особенно его властные структуры – в обозримом будущем будут недружественны к бизнесу. Задачей, поэтому, является создание некоторого очень простого и надежного заслона, который бы препятствовал вмешательству чиновников в дела предприятия и ограничивал «государственный рэкет» некоторым четким пределом.

Рабочей группой Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) был разработан пакет законопроектов о введении максимального уровня налоговых изъятий, который в дальнейшем был поддержан ОПОРой и рядом других организаций. Такой «налоговый предел» должен представлять собой чрезвычайно простой специальный налоговый режим, позволяющий налогоплательщику вместо всего многообразия существующих налогов и сборов платить единый совокупный налог на результат своей хозяйственной деятельности.

Одной из основных особенностей представленных проектов является чрезвычайная простота учета, отчетности и контроля, их адекватность текущему состоянию российского бизнеса, что позволяет их авторам предполагать, что в случае принятия этих проектов значительная часть «теневого» бизнеса выйдет из «тени» и начнет платить налоги. Исходя из задач борьбы с криминалом, уклонением от налогов и коррупцией, предлагаемый режим уплаты единого совокупного налога для небольших предприятий (скажем, до 200 человек) должен быть единственным и обязательным для всех.

Несмотря на значительное количество замечаний и предложений к представленным проектам, высказанных в ходе обсуждения, идея в целом и основные принципы ее реализации получили серьезную поддержку. В самое последнее время аналогичная идея обсуждалась и была одобрена правительством. На сегодня остается неопределенным, в первую очередь, каков будет круг предприятий, на которые будет распространен предлагаемый режим.

## Приложение 1 к главе Фискальная и налоговая политика

**Таблица 1 Расщепление налогов и сборов между различными уровнями бюджетной системы Российской Федерации в 2002 г.**[256]

| *Виды налогов* | *Зачисления в бюджеты (в процентах)* | | | *Основание* |
|---|---|---|---|---|
| | *Федеральный* | *региональный* | *местный* | |
| Федеральные налоги | | | | |
| Налог на добавленную стоимость | 100 | | | ФЗ от 30.12.2001 No 194-ФЗ «О федеральном бюджете на 2002 год». |
| Акцизы по подакцизным товарам и продукции, ввозимым на территорию Российской Федерации. | 100 | | | ФЗ от 30.12.2001 No 194-ФЗ «О федеральном бюджете на 2002 год». |
| Акцизы по подакцизным товарам (продукции) и отдельным видам минерального сырья, производимым на территории Российской Федерации: | | | | ФЗ от 30.12.2001 No 194 ФЗ «О федеральном бюджете на 2002 год» |
| Этиловый спирт – сырец из пищевого сырья, спирт этиловый из пищевого сырья и спирт питьевой | 50 | 50[257] * | | |
| Этиловый спирт – сырец из всех видов сырья, за исключением пищевого, спирт этиловый из всех видов сырья, за исключением пищевого | 100 | | | |
| Спиртосодержащие растворы | 50 | 50* | | |
| Водка, ликероводочные изделия | 50 | 50* | | |
| Коньяк, шампанское (вино игристое), вино натуральное | | 100* | | |
| Другие алкогольные напитки | | 100* | | |
| Пиво | | 100* | | |
| Табачные изделия | | 100* | | |
| Ювелирные изделия | | 100* | | |
| Бензин автомобильный | 100 | | | |
| Легковые автомобили и мотоциклы | 100 | | | |
| Природный газ | 100 | | | |
| Нефть и стабильный газовый конденсат (в части сумм, зачисляемых по расчетам за 2001 год и погашению задолженности прошлых лет | 100 | | | |
| Дизельное топливо | 100 | | | |
| Моторные масла для дизельных и карбюраторных (инжекторных) двигателей | 100 | | | |
| Налог на доходы физических лиц | | 100* | | ФЗ от 30.12.2001 No 194-ФЗ «О федеральном бюджете на 2002 год». |
| Единый социальный налог | 100 | | | ФЗ от 30.12.2001 No 194-ФЗ «О федеральном бюджете на 2002 год». |
| Налог на операции с ценными бумагами | 100 | | | ФЗ от 30.12.2001 No 194-ФЗ «О федеральном бюджете на 2002 год», |
| ст.4 ФЗ от 12.12.1991 No 2023-1 «О налоге на операции с ценными бумагами». | | | | |

[256] http://www.nalog.ru/law/nalog/.

[257] * – суммы, поступающие в консолидированные бюджеты (в соответствии с ФЗ от 30.12.2001 No 194-ФЗ «О федеральном бюджете на 2002 год»).

| *Виды налогов* | *Зачисления в бюджеты (в процентах)* | | | *Основание* |
|---|---|---|---|---|
| | *Федеральный* | *региональный* | *местный* | |
| Платежи за пользование природными ресурсами: | | | | ФЗ от 30.12.2001 No 194-ФЗ «О федеральном бюджете на 2002 год», приложение 2 |
| 1.Плата за нормативные и сверхнормативные выбросы и сбросы вредных веществ, размещение отходов) | 19 | 81* | | |
| 2.Плата за право пользования объектами животного мира и водными биоресурсами | | 100* | | |
| Налог на прибыль организаций | 31, 3 | 60,4 | 8, 3 | ФЗ от 30.12.2001 No 194-ФЗ «О федеральном бюджете на 2002 год» в соответствии со ставками налога, установленными ст. 284 Главы 25 Налогового кодекса РФ |
| Налоги, служащие источником образования дорожных фондов | | | | ФЗ от 30.12.2001 No 194-ФЗ «О федеральном бюджете на 2002 год» |
| 1. Налог на пользователей автомобильных дорог | | 100* | | |
| 2. Налог с владельцев транспортных средств | | 100* | | |
| Государственная пошлина | | | | ФЗ от 30.12.2001 No 194-ФЗ «О федеральном бюджете на 2002 год». |
| 1. Госпошлина с исковых заявлений и жалоб, подаваемых в арбитражные суды, Конституционный Суд и Верховный Суд Российской Федерации | 100 | | | |
| 2. Государственная пошлина с исковых и иных заявлений и жалоб, подаваемых в суды общей юрисдикции; | | 100* | | |
| 3. Госпошлина за совершение нотариальных действий, за негосударственную регистрацию актов гражданского состояния и другие юридически значимые действия, за рассмотрение и выдачу документов, связанных с приобретением гражданства Российской Федерации | | 100* | | |
| Налог с имущества, переходящего в порядке наследования и дарения | | 100* | | ФЗ от 30.12.2001 No 194-ФЗ «О федеральном бюджете на 2002 год» |
| Сбор за использование наименования «Россия», «Российская Федерация» и образованных на их основе слов и словосочетаний | 100 | | | ФЗ от 02.04.1993 No 4737-1 «О сборах за использование наименования «Россия», «Российская Федерация» и образованных на их основе слов и словосочетаний», ст.5 ФЗ от 30.12.2001 No 194-ФЗ «О федеральном бюджете на 2002 год» |
| Налог на покупку иностранных денежных знаков и платежных документов, выраженных в иностранной валюте | 60 | 40* | | ФЗ от 21.07.1997 No 120-ФЗ (в ред. 16.07.98)»О налоге на покупку иностранных денежных знаков и платежных документов, выраженных в иностранной валюте» ст.6 |
| ФЗ от 30.12.2001 No 194- ФЗ «О федеральном бюджете на 2002 год» | | | | |
| Налог на игорный бизнес | Суммы налога в части, соответствующей минимальному размеру ставки | Суммы налога в части, соответствующей превышению над минимальным размером став- | | ФЗ от 31.07.1998 No 142-ФЗ (ред. 12.02.2001) «О налоге на игорный бизнес» ст.6. ФЗ от 30.12.2001 No 194-ФЗ «О |

| *Виды налогов* | *Зачисления в бюджеты (в процентах)* | | | *Основание* |
|---|---|---|---|---|
| | *Федеральный* | *региональный* | *местный* | |
| | | ки налога | | федеральном бюджете на 2002 год». |
| Плата за пользование водными объектами | | 100* | | ФЗ от 30.12.2001 No 194-ФЗ «О федеральном бюджете на 2002 год». |
| Сборы за выдачу лицензий и право на производство и оборот этилового спирта, спиртосодержащей и алкогольной продукции | Сумма сбора поступает в доход бюджета, за счет которого содержится орган, уполномоченный на ведение лицензионной деятельности | | | ФЗ от 08.01.1998 No 5-ФЗ «О сборах за выдачу лицензий и права на производство и оборот этилового спирта, спиртосодержащей и алкогольной продукции» ст. 5 «Порядок зачисления сбора» |
| Налог на добычу полезных ископаемых | | | | ФЗ от 30.12.2001 No 194-ФЗ «О федеральном бюджете на 2002 год». Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 No 145-ФЗ |
| Сумма налога по добытым полезным ископаемым (за исключением добытых полезных ископаемых в виде углеводородного сырья и общераспространенных полезных ископаемых) | 40 | 60 | | |
| Сумма налога по добытым полезным ископаемым в виде углеводородного сырья | 80 | 20 | | |
| Сумма налога по добытым полезным ископаемым в виде углеводородного сырья на территории автономного округа, входящего в состав края или области | 74,5 | 20 (в бюджет автономного округа)<br>5,5 (в бюджет края или области) | | |
| Сумма налога при добыче общераспространенных полезных ископаемых | | 100 | | |
| Сумма налога при добыче любых полезных ископаемых на континентальном шельфе или в исключительной экономической зоне Российской Федерации | 100 | | | |
| *Налоги в составе Российской Федерации и налоги краев, областей, автономной области, автономных округов* | | | | |
| Налог на имущество предприятий | | Сумма платежей по налогу на имущество предприятий зачисляется равными долями в бюджеты соответствующих уровней. | | ФЗ от 13.12.1991 No 2030-1 (ред.01.05.1999) «О налоге на имущество предприятий» ст.7 |
| Лесные подати и арендная плата сверх минимальных ставок за древесину, отпускаемую на корню; плата за перевод лесных земель в нелесные и изъятие земель лесного фонда | 100 | | | ФЗ от 30.12 2001 No 194-ФЗ « О федеральном бюджете на 2002 год». Приказ Минфина России от 09.01.2002 No 4 « О перечне доходов от уплаты налогов (сборов) и платежей, подлежащих учету и распределению между уровнями бюджетной системы Российской Федерации на счетах органов федерального казначейства в 2002 году» |
| Лесные подати за древесину и арендная плана за древесину, отпускаемую на корню, в размере минимальных ставок | | 100 | | |
| Налог с продаж | | 40 | 60 | ФЗ от 27.12 91 No 2118-1 «Об Основах налоговой системы Российской Федерации» ст. 20 п.1 пп. «д» |

| *Виды налогов* | *Зачисления в бюджеты (в процентах)* | | | *Основание* |
|---|---|---|---|---|
| | *Федеральный* | *региональный* | *местный* | |
| Единый налог на вмененный доход, уплачиваемый организациями | 30 | 70 | | ФЗ от 31.07.1998 No 148-ФЗ (ред. от 31.12.2001) «О едином налоге на вмененный доход для определенных видов деятельности» |
| Единый налог на вмененный доход, уплачиваемый предпринимателями | | 100 | | ФЗ от 31.07.1998 No 148-ФЗ (ред. от 31.12.2001) «О едином налоге на вмененный доход для определенных видов деятельности |
| | | *Местные налоги* | | |
| Налог на имущество физических лиц | | | 100 | ФЗ от 09.12.1999 No 2003-1 (ред. от 17.07.1999) «О налогах на имущество физических лиц» ст.3 п.3 |
| Земельный налог и арендная плата за земли городов и поселков за исключением г. Москвы и Санкт-Петербурга | 15 | 35 | 50 | ФЗ от 30.12.2001 No 194-ФЗ «О федеральном бюджете на 2002 год» ст. 12 |
| Бюджеты г. Москвы и Санкт-Петербурга | | 85 | | |
| Земельный налог за сельскохозяйственные угодья и арендная плата | Средние размеры земельного налога с одного гектара пашни по субъектам Российской Федерации и направляемой доли земельного налога и арендной платы в федеральный бюджет применяются согласно Приложению 1 Закона Российской Федерации от 11.10.1991 No »1738-1 «О плате за землю» Доля средств от земельного налога и арендной платы за сельскохозяйственные угодья, перечисляемых на бюджетные счета субъектов Российской Федерации, устанавливается органами законодательной (представительной) власти субъектов Российской Федерации. На мероприятия, централизованно выполняемые субъектом Российской Федерации, перечисляется не более десяти процентов от суммы средств земельного налога административного района. | | | Закона Российской Федерации от 11.10.1991 No 1738-1 «О плате за землю» ст. 5, 19 |
| Земельный налог за другие земли несельскохозяйственного назначения | | | 100 | Закон Российской Федерации от 11.10.1991 No 1738-1 «О плате за землю» |
| Регистрационный сбор с физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью | | | 100 | Закон РФ от 07.12.91 No 2000-1 «О регистрационном сборе с физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью и порядке их регистрации» |
| Целевые сборы с граждан и предприятий, организаций независимо от их организационно-правовых форм на содержание милиции, на благоустройство территорий, на нужды образования и другие цели | | | 100 | Закон РФ от 27.12.91 No 2118-1 «Об основах налоговой системы в Российской Федерации», ст. 21 |
| Налог на рекламу | | | 100 | Закон РФ от 27.12.91 No 2118-1 «Об основах налоговой системы в Российской Федерации», ст. 21 |

## Приложение 2 к главе Фискальная и налоговая политика

**Таблица 1**[258]

| *Регион* | *Сумма валового совокупного годового дохода, указанная в полученных от предпринимателей декларациях о доходах 1999 года (тыс. руб.)* | *Исчислено подоходного налога по полученным от предпринимателей декларациям о доходах 1999 года в бюджет (тыс. руб.)* | *Сумма валового совокупного годового дохода, указанная в полученных от предпринимателей декларациях о доходах 2000 года (тыс. руб.)* | *Исчислено подоходного налога по полученным от предпринимателей декларациям о доходах 2000 года в бюджет (тыс. руб.)* |
|---|---|---|---|---|
| Россия | 265691237 | 2517937 | 324570972 | 2903750 |
| Центральный ФО | 47751354 | 654046 | 71953006 | 747622 |
| 31 Белгородская область | 1536835 | 12777 | 3063887 | 19913 |
| 32 Брянская область | 451228 | 12181 | 622134 | 16555 |
| 33 Владимирская область | 1173585 | 16027 | 2975450 | 26720 |
| 36 Воронежская область | 1105426 | 14392 | 2115112 | 32291 |
| 37 Ивановская область | 2385733 | 9465 | 2495938 | 9293 |
| 40 Калужская область | 1993020 | 12341 | 3176095 | 15503 |
| 44 Костромская область | 523 580 | 4889 | 761643 | 7943 |
| 46 Курская область | 1257916 | 16744 | 765868 | 11991 |
| 48 Липецкая область | 1407626 | 20970 | 1522440 | 23078 |
| 50 Московская область | 10108825 | 100120 | 13519700 | 127045 |
| 57 Орловская область | 296324 | 3627 | 894202 | 6048 |
| 62 Рязанская область | 1087135 | 8338 | 1876165 | 9112 |
| 67 Смоленская область | 1294417 | 11848 | 1329142 | 13565 |
| 68 Тамбовская область | 341168 | 3819 | 690082 | 6029 |
| 69 Тверская область | 2995131 | 21545 | 3383374 | 24485 |
| 71 Тульская область | 1624386 | 21833 | 2250167 | 20634 |
| 76 Ярославская область | 2963271 | 19320 | 3862137 | 29253 |
| 77 г.Москва | 15729328 | 343810 | 26649470 | 348164 |
| Северо-Западный ФО | 46023169 | 381205 | 62474754 | 439321 |
| 10 Республика Карелия | 1438942 | 20465 | 1902916 | 27092 |
| 11 Республика Коми | 2350084 | 20605 | 2095113 | 29697 |
| 29 Астраханская область | 773822 | 6393 | 1345366 | 8073 |
| 35 Вологодская область | 5262190 | 63081 | 4988024 | 75460 |
| 39 Калининградская область | 5599937 | 27939 | 10564894 | 39285 |
| 47 Ленинградская область | 7245136 | 48138 | 4417794 | 36685 |
| 51 Мурманская область | 5366648 | 53260 | 5763569 | 57408 |
| 53 Новгородская область | 2668001 | 21372 | 2573137 | 26709 |
| 60 Псковская область | 1827207 | 12290 | 2583344 | 10800 |
| 78 Санкт-Петербург | 13361353 | 106261 | 26052906 | 125807 |
| 83 Ненецкий АО | 129849 | 1401 | 187691 | 2305 |
| Южный ФО | 33764555 | 162826 | 20820495 | 192133 |
| 01 Республика Адыгея | 244672 | 5975 | 209885 | 3407 |
| 05 Республика Дагестан | 178264 | 4755 | 50021 | 1323 |
| 06 Ингушская Республика | 25984 | 805 | 115305 | 1531 |
| 07 Кабардино-Балкарская Республика | 72690 | 1605 | 92280 | 1070 |
| 08 Республика Калмыкия | 92531 | 1154 | 394761 | 3030 |
| 09 Карачаево-Черкесская Республика | 90766 | 1063 | 41751 | 1030 |
| 15 Республика Северная Осетия | 82289 | 4040 | 150001 | 1448 |
| 20 Чеченская Республика | 281 | 20 | 21274 | 802 |
| 23 Краснодарский край | 2398212 | 30005 | 3210235 | 39457 |
| 26 Ставропольский край | 1407968 | 33113 | 2294397 | 37096 |
| 30 Архангельская область | 24405097 | 31449 | 5626914 | 40573 |
| 34 Волгоградская область | 1713598 | 23107 | 3275562 | 25042 |
| 61 Ростовская область | 3052203 | 25735 | 5338109 | 36324 |

[258] По данным МНС.

| *Регион* | *Сумма валового совокупного годового дохода, указанная в полученных от предпринимателей декларациях о доходах 1999 года (тыс. руб.)* | *Исчислено подоходного налога по полученным от предпринимателей декларациям о доходах 1999 года в бюджет (тыс. руб.)* | *Сумма валового совокупного годового дохода, указанная в полученных от предпринимателей декларациях о доходах 2000 года (тыс. руб.)* | *Исчислено подоходного налога по полученным от предпринимателей декларациям о доходах 2000 года в бюджет (тыс. руб.)* |
|---|---|---|---|---|
| Приволжский ФО | 52779528 | 464264 | 63837160 | 529828 |
| 02 Республика Башкортостан | 2125750 | 24110 | 2665449 | 20184 |
| 12 Республика Марий Эл | 862227 | 7758 | 691912 | 9602 |
| 13 Республика Мордовия | 603633 | 5514 | 1015725 | 9169 |
| 16 Республика Татарстан | 3 161 137 | 51224 | 3146556 | 48994 |
| 18 Удмуртская Республика | 2674385 | 27790 | 4507758 | 42213 |
| 21 Чувашская Республика | 2557303 | 32463 | 2707627 | 24334 |
| 43 Кировская область | 4467718 | 23791 | 6006816 | 25167 |
| 52 Нижегородская область | 7624377 | 83844 | 3502030 | 64057 |
| 56 Оренбургская область | 1379553 | 21706 | 1171976 | 16142 |
| 58 Пензенская область | 528902 | 6409 | 1497092 | 11033 |
| 59 Пермская область | 14375977 | 78622 | 21822180 | 134819 |
| 63 Самарская область | 6513981 | 54059 | 9843643 | 82694 |
| 64 Саратовская область | 3520789 | 30314 | 2447610 | 24323 |
| 73 Ульяновская область | 2272852 | 15891 | 2640543 | 15919 |
| 81 Коми-Пермяцкий АО | 110944 | 769 | 170243 | 1178 |
| Уральский ФО | 26437169 | 305683 | 36847728 | 403173 |
| 45 Курганская область | 3031099 | 16136 | 4166010 | 15563 |
| 66 Свердловская область | 5758129 | 51554 | 8934096 | 75902 |
| 72 Тюменская область | 1853731 | 23711 | 2905485 | 37443 |
| 74 Челябинская область | 11365843 | 67306 | 13880116 | 90658 |
| 86 Ханты-Мансийский АО | 2336446 | 93059 | 3278367 | 115597 |
| 89 Ямало-Ненецкий АО | 2091921 | 53917 | 3683654 | 68010 |
| Сибирский ФО | 41345610 | 377197 | 50046288 | 396685 |
| 03 Республика Бурятия | 3203781 | 13056 | 2387641 | 12039 |
| 04 Республика Алтай | 328584 | 1279 | 494559 | 464 |
| 17 Республика Тыва | 308921 | 3124 | 334699 | 3830 |
| 19 Республика Хакасия | 1906751 | 33989 | 3907609 | 27334 |
| 22 Алтайский край | 3441978 | 26115 | 5339746 | 33149 |
| 24 Красноярский край | 7443190 | 82513 | 6245061 | 75833 |
| 38 Иркутская область | 10838285 | 75039 | 14885528 | 97770 |
| 42 Кемеровская область | 2059021 | 39573 | 3130659 | 45513 |
| 54 Новосибирская область | 3646179 | 37901 | 4344265 | 30818 |
| 55 Омская область | 3399430 | 24208 | 4821916 | 22023 |
| 70 Томская область | 1267983 | 15906 | 1719423 | 23836 |
| 75 Читинская область | 1671869 | 17998 | 1958166 | 15964 |
| 80 Агинский Бурятский АО | 16267 | 160 | 19330 | 263 |
| 84 Таймырский АО | 1676093 | 5069 | 304422 | 6319 |
| 85 Усть-Орд.Бурят.АО | 71656 | 333 | 49074 | 220 |
| 88 Эвенкийский АО | 65622 | 934 | 104190 | 1310 |
| Дальневосточный ФО | 17057909 | 172546 | 18567300 | 194456 |
| 14 Республика Саха | 1177339 | 19339 | 1457216 | 18237 |
| 25 Приморский край | 3380516 | 48260 | 4075732 | 53528 |
| 27 Хабаровский край | 2731483 | 21989 | 3835674 | 31892 |
| 28 Амурская область | 2691893 | 12642 | 1916052 | 11524 |
| 41 Камчатская область | 2747908 | 15902 | 3896345 | 24288 |
| 49 Магаданская область | 1004931 | 18891 | 1510841 | 20468 |
| 65 Сахалинская область | 2992142 | 29925 | 1448537 | 29293 |
| 79 Еврейская АО | 172666 | 2067 | 244403 | 1144 |
| 82 Корякский АО | 85793 | 1933 | 144453 | 2662 |
| 87 Чукотский АО | 73238 | 1598 | 38047 | 1420 |
| 90 Байконур | 8363 | 174 | 24241 | 531 |

**Таблица 2 Сравнительная таблица по применению в отдельных регионах Федерального закона No 222-ФЗ в зависимости от объекта налогообложения (данные по юридическим лицам по состоянию на 01.01.2002г)**

| Показатели | *Субъекты Российской Федерации, где объектом налогообложения установлена валовая выручка* | | | | | *Субъекты Российской Федерации, где объектом налогообложения установлен совокупный доход* | | | | *Объект налогообложения – валовая выручка и совокупный доход* | *Всего по Российской Федерации* |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | *Челябинская область* | *Пермская область* | *Алтайский край* | *Кировская область* | *С-Петербург*[259] | *Иркутская область* | *Липецкая область* | *Оренбургская область* | *Ивановская область* | *г. Москва* | |
| 1. Численность населения, тыс.чел. | 3 680 | 2 980 | 2 660 | 1 600 | 4 700 | 2 760 | 1 240 | 2 220 | 1 240 | 8 630 | 150 000 |
| 2. Количество налогоплательщиков, тыс.чел. | 1,29 | 1,11 | 1,18 | 1,12 | 16,53 | 1,41 | 0,65 | 0,92 | 0,80 | 2,32 | 67,20 |
| 3. Количество плательщиков на 1 000 человек населения, чел. | 0,35 | 0,37 | 0,44 | 0,70 | 3,52 | 0,51 | 0,52 | 0,41 | 0,65 | 0,27 | 0,45 |
| 4. Сумма единого налога за 2001г., тыс.руб. | 187 299 | 152 298 | 146 223 | 118 083 | 712 132 | 67 296 | 48 555 | 36 676 | 29 820 | 289 835 | 3 446 861,43 |
| 5. Сумма единого налога на одного налогоплательщика, тыс.руб. | 145,19 | 137,21 | 123,92 | 105,43 | 43,08 | 47,73 | 74,70 | 39,87 | 37,28 | 124,93 | 51,29 |

Федеральный закон от 29.12.95 No 222-ФЗ «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства» был принят Государственной Думой Российской Федерации 8 декабря 1995 года и опубликован в «Российской газете» 11.01.96.

В 1996 году Упрощенная система налогообложения, учета и отчетности была введена в 7 регионах.

Большинство регионов ввели данную систему с 1997 года – 71 регион.

11 регионов ввели упрощенную систему с 1998 года.

На момент введения упрощенной системы в качестве объекта налогообложения для организаций в большинстве регионов (свыше 60%) был установлен совокупный доход.

По состоянию на 01.01.2002 совокупный доход, как объект налогообложения единым налогом установлен лишь в 7 регионах (7,9%) – Ивановской, Курской, Липецкой, Оренбургской, Иркутской областях, Ставропольском крае, Усть-Ордынском Бурятском АО; валовая выручка – в 80 регионах (89,9%).

[259] В соответствии со ст.2 Закона Санкт-Петербурга от 24.06.96 No 79-30 для торговых, снабженческих и сбытовых организаций, а также организаций общественного питания, под выручкой от реализации товаров (работ, услуг) при налогообложении понимается разница между продажной и покупной стоимостью реализуемых товаров.

## Приложение 3 к главе Фискальная и налоговая политика: Размеры базовой доходности на единицу основного физического показателя по некоторым видам деятельности в Южном федеральном округе.

**Таблица 1 Величина базовой доходности в розничной торговле, осуществляемая через магазины с численностью работающих до 30 человек, палатки, рынки, лотки, ларьки, торговые павильоны и другие места организации торговли, в том числе не имеющие стационарной торговой площади**

| *Регион* | *подвид деятельности* | *физические показатели* | *величина базовой доходности* |
|---|---|---|---|
| Ростовская область | стационарная торговая сеть до 50 кв. м торговой площади | торговая площадь (кв.м)<br>складская площадь (кв.м) | 3795 руб. в год<br>759 руб. год |
| | от 50 кв.м и более | торговая площадь (кв.м)<br>складская площадь (кв.м) | 3162,5 руб. год<br>759 руб. год |
| | мелкорозничная торговая сеть стационарная | общая площадь, используемая в хозяйственной деятельности (кв.м) | 5060 руб. в год |
| | передвижная (корзина, тележка) | оборудованные рабочие места (ед.) | 8855 руб. в год |
| | палатка, лоток, прилавок, автофургон, цистерна и др. автотранспортные средства | оборудованные рабочие места (ед.) | 18150 руб. год |
| Ставропольский край | | 1 кв. м торговой площади | от 12 до 120 МРОТ в год (в зависимости от занимаемой торговой площади) |
| | розничная торговля автомобилями, лесными и строительными материалами, мебелью:<br>- через магазины<br>- с нестационарных мест | 1 кв. м общей площади<br>1 торговое место | 6, 48, 72 МРОТ в год (в зависимости от вида продаваемой продукции)<br>432, 1752, 1800 МРОТ в год |
| | розничная торговля: ювелирными изделиями | 1 кв.м торговой площади | 180 МРОТ в год |
| | товарами социальной значимости | 1 кв.м торговой площади | 48 МРОТ в год |
| | розничная торговля, осуществляемая через торговые павильоны без торгового зала | 1 кв.м. общей площади | 84 МРОТ в год |
| | розничная торговля через нестационарные или временные торговые места | 1 работник, 1 торговое место длиной 1,2 м, 1 автомашина, автоприцеп | от 60 до 600 МРОТ в год (в зависимости от вида торгового места и продаваемой продукции) |
| Волгоградская область (для ПБЮЛ) | торговые павильоны, арендованные торговые места в магазинах и на рынках | кол-во работающих (в т.ч. по найму) 1 чел.<br>торговая площадь 1 кв.м | 7 тыс. руб. в год<br>4 тыс. руб. в год |
| | палатки, ларьки и др. места организации торговли, не имеющие стационарных торговых площадей | кол-во работающих 1 чел. | 15 тыс. руб. в год |
| Краснодарский край | в зависимости от занимаемой площади и продаваемой продукции | общая площадь, используемая в хозяйственной деятельности (кв.м) | от 1400 до 11000 руб. в год |
| | нестационарная | рабочее место (единиц) | 30000 руб. в год |
| | осуществляемая на дополнительно используемой площади в целях расширения торговой деятельности | кол-во посадочных мест (единиц) | 900 руб. в год |

**Таблица 2 Величина базовой доходности для оказания автотранспортных услуг предпринимателями и организациями с численностью работающих до 100 человек, за исключением оказания на коммерческой основе услуг по перевозке пассажиров маршрутными такси**

| *Регион* | *физические показатели* | *величина базовой доходности* |
|---|---|---|
| Ростовская обл. | грузоподъемность транспортного средства (тонн) посадочное место | 4950 руб. в год<br>1430 руб. в год |
| Ставропольский край | 1 место для пассажира<br>1 тонна грузоподъемности<br>1 место для сидения | 60 МРОТ в год<br>96 МРОТ в год<br>42 МРОТ в год |
| Волгоградская обл. | количество посадочных мест (1 место)<br>грузоподъемность транспортного средства (1 тонна) | 11,5 тыс. руб. в год<br>8,9 тыс. руб. в год |
| Краснодарский край | грузоподъемность (тонн)<br>количество посадочных мест | от 4000 до 12000 руб. в год (в зависимости от вида транспортного средства)<br>4000 руб. в год |

**Таблица 3 Величина базовой доходности в розничной (стационарной) торговле горюче-смазочных материалов**

| *Регион* | *физический показатель* | *базовая доходность* |
|---|---|---|
| Ростовская область | ТРК | 1584158400 руб. в год на 1 ТРК |
| Ставропольский край | ТРК | 300000 руб. в год на 1 ТРК |
| Краснодарский край | количество раздаточных пистолетов, используемых в хозяйственной деятельности (штук) | 1800000 руб. в год на один раздаточный пистолет |

## Приложение 4 к главе Фискальная и налоговая политика

### Существующая зарубежная практика налогообложения, льгот, организации отчетности МСП

Опыт различных стран показывает многообразие возможных систем упрощенного налогообложения для малых и средних предприятий.

### Великобритания

В Великобритании нет единого определения малого предприятия, и малые и средние предприятия, как правило, подчиняются тем же правилам расчета и декларирования доходов, как и другие налогоплательщики, хотя и с небольшими исключениями.

Менее строгие требования к отчетности. Если доход предприятия составляет менее 15 тыс. фунтов стерлингов, то оно обязано заполнить лишь простую налоговую декларацию без приведения подробных данных о своей деятельности, активах и обязательствах.

Освобождение от авансовых платежей. Если суммарные обязательства предприятия за год составляют менее 500 фунтов стерлингов, то оно не платит по обязательствам за следующий год. Это помогает малому предприятию иметь оборотные средства.

Прогрессивные ставки налогообложения. В Великобритании действует шкала ставок подоходного налога, в основе которой лежит подлежащая налогообложению прибыль. При этом шкала налогообложения прогрессивная, чем выше доходы предприятия, тем выше налоги. Для малых предприятий это, несомненно, весьма благоприятная система.

**Таблица 1 Ставки налогообложения прибыли предприятий в Великобритании на 2001-2002 гг.**

Отдельные лица, включая товарищества

| *Ставка* | *Ставка* | *Прибыль, фунтов стерлингов* |
|---|---|---|
| Начальная ставка | 10% | 0 – 1 520 |
| Базовая ставка | 22% | 1 521 – 28 400 |
| Повышенная ставка | 40% | свыше 28 400 |

Корпорации

| *Ставка* | *Ставка* | *Прибыль, фунтов стерлингов* |
|---|---|---|
| Начальная | 10% | 0 – 10 000 |
| Предельные скидки | | 10 001 – 50 000 |
| Малые компании | 20% | 50 001 – 300 000 |
| Предельные скидки | | 300 001 – 1 500 000 |
| Основная | 30% | свыше 1 500 000 |

С целью стимулирования капиталовложений в здания и оборудование, в условиях действующей в Великобритании налоговой системы правила амортизации зданий и оборудования в целях налогообложения позволяют производить списание по ставке 25% со стоимости приобретения с учетом снижающейся балансовой стоимости. Это известно под названием «Налоговая скидка по списанию на износ». Для некоторых малых предприятий вычету может подлежать до 40% от стоимости новых зданий и оборудования. Чтобы иметь право на данную льготу, предприятие должно удовлетворять, по крайней мере, двум из следующих условий:

- Годовой оборот не должен превышать 11,2 млн. фунтов стерлингов
- Стоимость активов не должна превышать 5,6 млн. фунтов стерлингов
- Штат предприятия не должен превышать 250 человек.

Льготы на инвестиции в информационные технологии и средства связи. Налоговая льгота действует до марта 2003 г. для малых предприятий, вкладывающих средства в приобретение:

- Компьютеров и/или
- Современные средства связи и/или
- Программное обеспечение, включая средства, направленные на создание веб-сайтов.

100% стоимости такого имущества можно вычитать из налогооблагаемой прибыли уже в год приобретения. Чтобы иметь на это право, малое предприятие должно удовлетворять хотя бы двум следующим критериям:

- Годовой оборот не может превышать 2,8 млн. фунтов стерлингов

- Активы не должны превышать 2,8 млн. фунтов стерлингов
- Число сотрудников не должно превышать 50 человек.

Специальные налоговые стимулы для владельцев акций определенных малых предприятий. В Великобритании действуют различные налоговые льготы для инвесторов небольших компаний.

Льготы применительно к затратам на НИОКР. С 1 апреля 2000 г. в Великобритании действует еще один стимул в виде налоговых скидок на связанные с НИОКР затраты. Их цель – поощрять нововведения путем предоставления малым и средним предприятиям значительных стимулов, связанных с ростом инвестиций в НИОКР. С 1 апреля малое предприятие может списать 150% затрат с налогооблагаемого дохода. Компании, еще не получающие прибыли, могут получить кредит в наличной форме, составляющий порядка 24% понесенных издержек.

### Голландия[260]

В целом, малые и средние предприятия подчиняются обычным правилам расчета и декларирования дохода для целей налогообложения, как и любые другие предприятия. Однако малые и средние предприятия имеют целый ряд особых преимуществ.

Прогрессивные ставки подоходного налога – ставки налогов на доходы компаний тем ниже, чем меньше их доходы.

Действует специальная шкала ставок личного подоходного налога для отдельных предпринимателей, которая представлена в Таблице 2.

**Таблица 2**

| *Налогооблагаемый доход* | *Ставка* |
|---|---|
| до 15 255 гульденов | 33,9% |
| в пределах 15 256 – 48 994 гульденов | 37,95% |
| в пределах 48 995 – 107 756 гульденов | 50% |
| свыше 107 756 гульденов | 60% |

К юридическим лицам применяются следующие две ставки подоходного налога:

| | |
|---|---|
| Налогооблагаемый доход до 50 тыс. гульденов | 30% |
| Налогооблагаемый доход 50 тыс. гульденов и выше | 35% |

Вычет расходов на инвестиции. Предприятие может уменьшить свой налогооблагаемый доход на некоторую долю от суммы средств, вложенных в определенные капитальные активы. В число этих инвестиций не входят земля, жилые дома, частные автомобили, ценные бумаги, «гудвилл», концессии, животные и ряд других активов. Однако в эту категорию входят произведенные самостоятельно активы.

Эта сумма вычитается только в том случае, если совокупные годовые инвестиции, подпадающие под льготу, находятся в пределах 3 900 – 566 000 гульденов. Каждая отдельная единица активов должна стоить, по меньшей мере, 1 тыс. гульденов.

Вычитаемая сумма представляет собой долю общих затрат на приобретение активов, которая рассчитывается по скользящей шкале процентов, начиная с 27% применительно к годовым инвестициям, не превышающим 3900 гульденов, и снижается до 0% при годовых инвестициях, превышающих 566 тыс. гульденов.

Данный стимул распространяется на всех налогоплательщиков, но в наибольшей степени от него выигрывают малые предприятия. Аналогичный стимул предоставляется в случае инвестиций в энергосберегающее оборудование.

Стимулы применительно к НИОКР. В том случае, если голландские компании принимают на работу персонал для проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, то они получают право на уменьшение налогов на фонд заработной платы. И в этом случае, стимул распространяется на все компании, но больше всего от него выигрывают малые предприятия.

Льготы новым компаниям. В соответствии с «Правилом тетушки Агаты» («Tante Agaath regeling») предпринимателям, открывающим новые предприятия, предоставляется целый ряд стимулов. Среди них: 1) снижение ставки подоходного налога с физических лиц и корпораций на процентные доходы от ссуд, предоставленных начинающим предприятиям; и 2) возможность вычитать убытки от ссуд, выделяемых начинающим предприятиям.

[260] Приводимые данные, включая суммы дохода и ставок налогообложения, действовали до 2000 г. включительно. С 1 января 2001 г. в Голландии началась большая налоговая реформа.

«Правило тетушки Агаты» предназначено не только для малых и средних предприятий, хотя именно они большей частью и используют эти льготы.

Закрытие предприятия. При закрытии предприятия или переводе его в другое место полагается заплатить причитающиеся с него налоги. Однако при закрытии или передаче предприятия по случаю смерти предпринимателя предоставляются налоговые льготы.

Другие особые налоговые льготы отдельным предпринимателям. Предпринимателям предоставляется специальная личная льгота, снижающая их налогооблагаемый доход. Размер вычета изменяется в зависимости от величины полученной налогооблагаемой прибыли. Когда налогооблагаемая прибыль составляет менее 96 170 гульденов, позволяется вычитать 13 110 гульденов. Когда же прибыль превышает 108 395 гульденов, вычитаемая сумма снижается до 8 730 гульденов. Отдельные предприниматели в течение трех лет работы предприятия могут вычитать из налогооблагаемой прибыли еще 3 840 гульденов. Сумма вычетов возрастает, когда предприниматель затрачивает более 625 часов в течение календарного года на НИОКР.

Предприниматель, чья супруга/супруг работает на данном предприятии, имеет еще одну налоговую льготу. Размер льготы колеблется от 0 до 4% в зависимости от количества часов, отработанных в течение календарного года. Вместо налоговой скидки предприниматель может предпочесть платить своему супругу/супруге более приличное вознаграждение, по крайней мере, 17046 гульденов. Предприниматель может вычесть эту заработную плату, с которой налог уже будет платить супруга/супруг.

Предприниматели могут создавать пенсионные резервы с отсрочкой налога в размере 12% от своей налогооблагаемой прибыли.

### Соединенные Штаты Америки

В США отсутствуют какие-то особые налоговые режимы для малых и средних предприятий. Все предприятия обязаны вести полный и тщательный бухгалтерский учет, который используется при расчете прибыли для целей налогообложения. Однако в законах о подоходном налоге имеется ряд специальных положений о малых предприятиях, которые позволяют упростить процедуру учета и отчетности, тем самым стимулируя и облегчая инвестиции в малый бизнес.

Компании, имеющие низкие прибыли, платят подоходный налог по более низким ставкам, которые представлены в Таблице 3.

**Таблица 3**

| *Годовая налогооблагаемая прибыль, долл. США* | *Ставка налога* |
|---|---|
| до 50 тыс. | 15% |
| 50 – 75 тыс. | 25% |
| 75 тыс. – 10 млн. | 34% |
| свыше 10 млн. | 35% |

Точно так же имеется шкала ставок подоходного налога и с физических лиц, от 15 до 39,6%, поэтому отдельные лица (включая индивидуальных частных предпринимателей и самостоятельно занятых), имеющие меньшие доходы, платят налоги по более низкой ставке.

Некоторые мелкие налогоплательщики могут использовать кассовый метод учета, а не учет методом начисления, обычно используемый для декларирования доходов предприятия. К их числу относятся:

Физические лица, которые занимаются сельскохозяйственным производством; или занимаются любой хозяйственной деятельностью, если закупки и реализация товаров не являются существенным фактором для получения дохода (если налогоплательщики занимаются куплей или продажей товаров, то применяются специальные правила учета товарно-материальных ценностей по методу начисления).

Юридические лица, которые занимаются сельскохозяйственным производством и имеют валовой доход менее 1 млн. долл. США; и занимаются любой хозяйственной деятельностью, если годовой валовой доход налогоплательщика составляет менее 5 млн. долл. США, и реализация товаров не являются существенным фактором для получения дохода (если налогоплательщики занимаются куплей или продажей товаров, то применяются специальные правила учета товарно-материальных ценностей по методу начисления).

Ограниченное списание инвестиций в капитальные активы. Вместо простой амортизации стоимости покупки долгосрочных активов, используемых на предприятии налогоплательщика, некоторые предприятия предпочитают вычитать эти издержки как текущие затраты и уменьшать налогооблагаемую прибыль на долю таких инвестиций, произведенных в налоговом году. Сумма, которую по этому правилу налогоплательщик может вычесть – некоторую часть инвестиций в долгосрочные активы, не может превышать 24 тыс. долл. Эта сумма уменьшается, когда общая стоимость постоянных фондов, закупленных в данном году, превышает 200 тыс. долл. Последующая амортизация этой части стоимости активов, которая была списана в первый год, не допускается.

Освобождение собственников малых предприятий от налогов на доходы от прироста капитала. Налоговые льготы применительно к доходам, полученным физическими лицами от продажи акций определенных «квалифицированных малых предприятиях».

Как правило, лица, продающие доли юридических лиц, обязаны включать в налогооблагаемый доход любые доходы, полученные в результате такой продажи. Применительно ко всем такого рода доходам, отдельные лица платят налог по более низким ставкам – 20%, если проданные активы находились в собственности налогоплательщика более 18 месяцев, и 18% в случае владения ими более 5 лет.

Если продается доля «квалифицированного малого предприятия», то налогоплательщик может исключить из налогооблагаемого дохода 50% от суммы, полученной в результате реализации, при условии, что он владел акциями более 5 лет. Под «квалифицированным малым предприятием» понимается корпорация с совокупными валовыми активами менее 50 млн. долл. США, которая НЕ занимается одним из следующих видов деятельности: банковское дело, страхование или иная финансовая деятельность; проектно-конструкторские работы, юридическая сфера, бухгалтерский учет или консультирование; добыча нефти или газа; гостиничное или ресторанное дело.

Возможность рассматривать корпорацию как товарищество. Собственники некоторых небольших корпораций могут предпочесть представлять ее в качестве товарищества, тем самым уходя от двойного налогообложения прибыли – налоги взимаются один раз, когда корпорация получает прибыль, и второй раз, когда выплачивает дивиденды. Если сделан такой выбор, то собственники небольших корпораций подлежат непосредственному налогообложению, то есть налог взимается с их соответствующей доли в налогооблагаемой прибыли корпорации. Как правило, корпорация не платит федеральный подоходный налог. Позже, когда корпорация выплачивает дивиденды своим собственникам, дивиденды, как правило, не облагаются налогом.

Небольшие корпорации, имеющие право такого выбора, не могут иметь более 75 собственников, каждый из которых является гражданином или резидентом США.

### Франция

Французское налоговое законодательство предусматривает применение режима упрощенных и вмененных налогов для малых предприятий – применяемый режим зависит от оборота налогоплательщика.

*Микро-предприятия*

Если предприятие очень мало, то оно заполняет налоговую декларацию и платит налоги по весьма упрощенной схеме. К числу микро-предприятий, подпадающих под действие такого режима, относятся:

Физические лица, обязанные платить подоходный налог, и чей годовой оборот не превышает следующих предельных значений:

- 500 000 французских франков (фф) (1 евро примерно равен 6,56 фф), не включая НДС, если налогоплательщик занимается торговыми операциями;
- 175 000 фф, не включая НДС, если налогоплательщик занимается оказанием услуг или некоммерческой деятельностью.

Те же самые пороговые значения используются для определения, должен ли налогоплательщик регистрироваться на предмет НДС. Налогоплательщики, оборот которых ниже приведенных значений, не регистрируются и не подают декларации об НДС.

Подоходные налоги: налогооблагаемый доход равен обороту за вычетом установленной процентной доли:

- Для дохода от торговых операций – уменьшение оборота на 70%;
- Для дохода от предоставления услуг – уменьшение оборота на 50%;
- Применительно к доходам от других видов деятельности – уменьшение оборота на 35%.

Эти уменьшения заменяют все прочие вычеты из налогооблагаемых доходов. Суммы после вычетов облагаются обычным подоходным налогом на физических лиц по установленной ставке. Налогоплательщик просто заполняет декларацию о своих доходах и подает ее в налоговое ведомство, которое проводит соответствующие вычеты и определяет размер налога. Никакой особой налоговой декларации применительно к предприятию налогоплательщика не требуется.

НДС: Уже по определению доходы микро-предприятий неизменно оказываются ниже порогового значения, установленного для плательщиков НДС. Если только налогоплательщик сам не захочет попасть под действие закона об НДС (то есть, подпадать под упрощенный или обычный режим), микропредприятию не обязательно регистрироваться или подавать документы на предмет НДС.

Требования к ведению учета на микропредприятии:

- Налогоплательщик обязан вести лишь следующие книги и счета:

- Учет закупок (с документальным подтверждением указанных сумм)
- Учет поступлений (с документальным подтверждением указанных сумм)
- Копии счетов на НДС (с указанием, что НДС не взимается, потому что минимальное пороговое значение оборота не превышено)

*Упрощенный налоговый режим*

Применительно к малым и средним предприятиям действует иной режим декларирования прибыли и уплаты налогов, в рамках которого фактические расходы и издержки относятся на производство, и требуется регистрация на предмет уплаты НДС. Однако требования к учету и отчетности менее строгие, чем применительно к большим предприятиям. Упрощенный режим распространяется на следующие предприятия:

- Налогоплательщики, обязанные платить либо личный подоходный налог, либо налог на сверхприбыль (т.е. юридические лица подпадают);
- Годовой оборот лежит в следующих пределах:
    - От 500 тыс. до 5 млн. фф включительно (не включая НДС), если это оборот от торговой деятельности.
    - От 175 тыс. до 1,5 млн. фф включительно (не включая НДС), если это оборот от предоставления услуг или некоммерческой деятельности, и налогоплательщик подпадает под действие налогового режима BIC.
    - Свыше 175 тыс. фф (без НДС), если это оборот от предоставления услуг или некоммерческой деятельности, и налогоплательщик подпадает под действие налогового режима BNC (т.е. только физические лица, оказывающие услуги в индивидуальном порядке).

Подоходные налоги: налогооблагаемый доход определяется как разность между фактическим доходом и расходами налогоплательщика. По сути, чистые операционные убытки могут быть посчитаны и отнесены на будущее с целью компенсации уменьшения налогооблагаемого дохода в предстоящие годы, точно так же как и по обычным законам о налогообложении предприятий. Однако при этом действует упрощенная схема отчетности. Требуется заполнять менее сложные формы (хотя налогоплательщик обязан представить основные данные о своих балансе, основных фондах, размере инвестиций и финансовых результатах деятельности). Требуется делать ежеквартальные авансовые выплаты налогов и заполнение ежегодной налоговой декларации, обобщающей обязательства по подоходному налогу в соответствующем году.

Применительно к налогоплательщикам, занимающимся оказанием услуг, возможен вариант, при котором официальный аудитор проверяет их налоговую декларацию, и в этом случае находятся возможности для дополнительного сокращения налогооблагаемого дохода («declaration controlee»).

Примечание: МСП, имеющие статус юридического лица и принадлежащие, как правило, физическим лицам, уплачивают налог по сниженной ставке. Налог с налогооблагаемой прибыли уплачивается по ставке 19%, а не 33%. Часть налогооблагаемой прибыли, с которой взимается сокращенный налог, должна быть использована для капиталовложений в это же предприятие. Чтобы подпадать под действие данного налогового режима, налогоплательщик обязан показать, что он удовлетворяет перечисленным ниже условиям:

- Оборот предприятия составляет менее 50 млн. фф, не включая без НДС;
- Более 75% капитала предприятия принадлежит физическим лицам;
- Сумма налогооблагаемой прибыли, с которой налог взимается по сниженной ставке, составляет менее j финансовой прибыли, остающейся после уплаты налогов
- Доход, с которого налог взимается по сниженной ставке, должен быть реинвестирован в предприятие, и предприятие берет на себя обязательство ежегодно, в течение последующих трех лет, вкладывать ту же долю прибыли, остающейся после уплаты налогов, в предприятие

НДС: налогоплательщики, обороты которых находятся в вышеуказанных пределах, обязаны начислять и платить НДС. Однако они выигрывают от упрощенного режима отчетности – вместо ежемесячного заполнения и подачи налоговых деклараций и уплаты налога они обязаны платить НДС ежеквартально. Результаты работы за год сводятся в ежегодной декларации, как и у обычных плательщиков НДС.

### Швеция

В Швеции не действуют какие-то особые налоговые режимы для малых и средних предприятий. Налоговое законодательство Швеции построено по принципу «нейтральности», в соответствии с которым ко всем предприятиям, безотносительно их юридической формы, типа хозяйственной деятельности, размера или места нахождения, применяются одна и та же налоговая база, одни и те же ставки налогообложения и обязательства в плане регистрации, подачи документов, отчетности, платежей и т.п. Иными словами, налоговое бремя и общие условия налогообложения будут одинаковыми и для самостоятельно занятого, и для корпорации, занимающихся одинаковым бизнесом.

Однако из этого принципа нейтральности имеются исключения в форме налоговых льгот, специально предоставляемых малым предприятиям.

Упрощенная налоговая декларация. Самостоятельно занятые, мелкие торговцы с оборотом менее 720 тыс. крон (примерно 80 тыс. долл. США) заполняют упрощенную налоговую декларацию. От них не требуется предоставление полной балансовой ведомости или отчета о прибылях и убытках.

Кассовый метод учета. Самостоятельно занятые, мелкие торговцы и большинство товариществ с оборотом менее 720 тыс. крон имеют особое право использовать кассовый метод учета.

Регистрация. Самостоятельно занятые и мелкие торговцы любого размера не обязаны регистрировать свое дело в государственных органах. Достаточно зарегистрироваться в налоговой инспекции.

Частота отчетности и платежей. Применительно к НДС, предприятие с оборотом менее 1 млн. крон (порядка 110 тыс. долл. США) может подавать лишь одну налоговую декларацию в год, а не ежемесячно, как обязаны делать все прочие предприятия.

Предприятия с оборотом менее 40 млн. крон (примерно 4,4 млн. долл. США) обязаны выплачивать НДС в течение 42 дней. Если оборот превышает 40 млн. крон, то платить следует в течение 26 дней после окончания отчетного периода.

Выравнивание доходов. Новому частному торговцу, самостоятельно занятому или партнеру (если это отдельное лицо) позволяется вычитать убытки от хозяйственной деятельности из возможного дохода в течение первых пяти лет деятельности.

Сниженный налог на дивиденды от малых предприятий. Дивиденды, полученные от компаний, которые не котируются на бирже или принадлежат отдельным лицам, частично освобождаются от налога. Эта льгота призвана стимулировать инвестиции в малые предприятия, и компенсировать им более высокую стоимость заемного капитала, с которой им приходится иметь дело по сравнению с котирующимися на фондовой бирже компаниями.

### Литва

В Литве метод налогообложения малых и средних предприятий зависит от статуса налогоплательщика (юридическое или физическое лицо), и, если налогоплательщик является физическим лицом, во внимание принимается вид его/ее деятельности.

Подоходный налог с юридических лиц (в рамках обычной системы налога на прибыль). Как правило, юридические лица платят налог по ставке 29% от чистой налогооблагаемой прибыли. Малые предприятия, валовой доход которых составляет менее 100 тыс. лит в год (25 тыс. долл. США), платят налог по более низкой ставке, а именно, 15%. Чтобы иметь право на уплату налога по этой ставке, налогоплательщик должен удовлетворять следующим условиям:

- На предприятии должно быть не более 50 работников.
- Предприятие не должно заниматься определенными видами деятельности, связанными с производством и реализацией алкогольной продукции, нефти и продукции нефтепереработки, продовольствия и ряда других.

Юридические лица, работающие в области сельскохозяйственного производства, имеют возможность платить налог на прибыль по ставке 10%, но лишь в том случае, если более 50% валового дохода получено в результате сельскохозяйственного производства.

Физические лица – предприниматели (в условиях обычной структуры подоходного налога). Как правило, лица, занимающиеся индивидуальной трудовой деятельностью (и партнеры в товариществах), платят личный подоходный налог.

Предприниматели платят личный подоходный налог по ставке 29% (до 2000 г. ставка равнялась 24% – сравните с 33% от трудового дохода и 20% от других доходов). Вычеты расходов, которые можно делать в соответствии с Законом о налоге с доходов корпораций, включаются в резервы для расчета доходов индивидуальных предпринимателей.

Специальный режим для физических лиц – предпринимателей – лицензии на занятие хозяйственной деятельностью. Распространяется: на физических лиц, занимающихся определенными видами деятельности и не имеющих наемных работников.

Плата за лицензию заменяет личный подоходный налог; прочие налоги необходимо платить, включая НДС, если предприниматель подпадает под это правило, и платежи в социальные фонды на себя.

Виды деятельности, на которые распространяется данный режим: 25 типов промышленной/коммерческой деятельности (включая производство и продажу одежды, туризм, кустарное производство); 13 типов деятельности в сфере услуг (включая парикмахерские и фотографические услуги, музыкантов); 6 типов торговой деятельности (включая торговлю из киосков, с повозок, на открытых рынках (за место)); и другие виды деятельности (включая перевод, электронные игральные машины, профессиональных спортсменов).

Величина налога устанавливается на каждый вид деятельности – общенациональный закон устанавливает рамки налогов, а органы местной власти определяют точную ставку, по которой налогоплательщики, зарегистрированные в данном районе, платят налог. В абсолютном выражении платежи лежат в диапазоне от 100 лит до 6 тыс. лит в год.

Если в период действия лицензии валовой доход налогоплательщика в результате его лицензированной деятельности составит 100 тыс. лит и более, то требуется получение дополнительной лицензии, которая стоит почти вдвое дороже обычной лицензии. Следующий раз, когда налогоплательщик обратится за очередной лицензией, плата за нее будет вдвое выше установленной органом местной власти.

Налогоплательщик платит налог (оплачивает лицензию) в отделении налоговой инспекции того района, в котором он проживает и получает заполненную лицензию; в лицензии может быть указано, что другой член семьи налогоплательщика может заниматься тем же видом деятельности от его имени и по этой же лицензии.

Налоговая инспекция просит налогоплательщика, имеющего лицензию на коммерческую (торговую) деятельность, представить перечень товарно-материальных ценностей и хранить документы о происхождении, квитанции и другие доказательства того, что товары были приобретены законным путем, и все причитающиеся с него налоги уплачены в срок. Плательщики НДС обязаны хранить копии счетов об НДС. Выписываемые клиентам квитанции по форме должны соответствовать утвержденным налоговой инспекцией.

Для ведения бухгалтерского учета налогоплательщики обязаны иметь книги учета доходов и расходов, в которые записываются любые замечания и другая информация, сделанные в ходе проверок. Обязательно иметь книги регистрации потоков денежных средств (упрощенный учет).

Ежегодно, 15 сентября и 15 февраля, налогоплательщики, имеющие лицензию представляют в налоговую инспекцию сведения об обороте от лицензированной деятельности.

Общий налоговый режим: НДС. Налогоплательщики (физические и юридические лица), годовой оборот которых превышает 100 тыс. лит, обязаны подавать декларацию и платить НДС. Налогоплательщикам, годовой оборот которых ниже этого уровня, платить НДС не обязательно.

Налогоплательщики, зарабатывающие в пределах 10-100 тыс. лит, могут выбрать, платить ли им НДС или нет.

### Украина

На Украине в области налогообложения принят целый ряд специальных мер, призванных решать особые проблемы, не подпадающие под действие обычной налоговой системы. Некоторые из них касаются малых и средних предприятий.

Лицензирование деятельности. Лицензии обязаны покупать:

- Юридические лица, занимающиеся оптовой и розничной торговлей, оказанием бытовых и коммунальных услуг, обменом валюты, игровым бизнесом; и
- Физические лица, занимающиеся оптовой и розничной торговлей вне пределов рынка или оказанием бытовых и коммунальных услуг .

Стоимость лицензии на торговую деятельность и оказание бытовых услуг устанавливается органами местной власти, но не может быть менее 30 гривен (150 руб.) и более 320 гривен (1600 руб.) в месяц.

Лицензия не заменяет собой выплату других налогов. Однако ее цена вычитается из налогооблагаемой прибыли. Таким образом, она представляет собой некий «минимальный» налог, который налогоплательщик обязан выплачивать вне зависимости от величины своих доходов.

Специальная лицензия. В 10 регионах отрабатывается экспериментальная система, предусматривающая возможность покупки «специальной лицензии». Лица, занимающиеся той или иной деятельностью, подлежащей лицензированию, могут покупать в этих регионах специальную лицензию. Специальная лицензия освобождает ее покупателя от налогов на прибыль и подоходного налога, от НДС, налога на фонд заработной платы и от нескольких других налогов. Они также не обязаны иметь кассовые аппараты.

Физическое лицо, имеющее специальную лицензию, имеет право не вести бухгалтерский учет того вида хозяйственной деятельности, на который приобретена специальная лицензия.

Стоимость специальной лицензии определяют органы местной власти с учетом местонахождения предприятия и типа хозяйственной деятельности. Суммарные расчетные доходы от продажи специальных лицензий, в принципе, не должны быть меньше суммы всех видов налогов, которые в противном случае был бы обязан заплатить владелец специальной лицензии за предыдущий финансовый год (с учетом инфляции).

Режим специального лицензирования применяется ко всем лицам, занимающимся определенными видами деятельности, безотносительно их оборота, с тем, чтобы крупные и прибыльные предприятия могли покупать специальные лицензии и действовать в соответствии со специальными правилами.

Единый налог для малых предприятий. Применительно к физическим лицам: это фиксированная величина налога, устанавливаемая в зависимости от вида деятельности. Право на уплату фиксированного налога имеют физические лица, удовлетворяющие следующим условиям:

- количество работников предприятия не должно превышать 10 человек (включая членов семьи); и
- годовой оборот не должен превышать 500 тыс. гривен (2,5 млн. руб.).

Величина налога устанавливается органом местной власти по месту регистрации налогоплательщика с учетом вида деятельности. Налог не может быть менее 20 гривен (100 руб.) и более 200 гривен (1 тыс. руб.) в месяц. Величина налога возрастает на 50% за каждого дополнительного человека, занятого на предприятии.

Если человек платит единый налог, то он/она больше не обязаны платить подоходный налог, НДС, налог на фонд заработной платы и определенные виды других налогов. Работники предприятия налогоплательщика могут также освобождаться от уплаты подоходного налога с получаемой заработной платы.

В этом случае применяются упрощенные требования к учету и отчетности.

Применительно к юридическим лицам единый налог представляет собой фиксированную долю от валового дохода:

- если налогоплательщик предпочитает уплачивать НДС, то эта доля равна 6%; или
- если налогоплательщик не желает платить НДС, то эта доля составляет 10%.

Право на уплату единого налога имеют юридические лица, удовлетворяющие следующим условиям:

- количество работников не должно превышать 50 человек;
- годовой оборот не должен превышать 1 млн. гривен (5 млн. руб.); и
- доля в предприятии, принадлежащая лицам, не подпадающим под действие системы единого налога, не может превышать 25%.

Юридические лица, уплачивающие единый налог, освобождаются от уплаты налога на прибыль, налога на фонд заработной платы, от НДС (если выбирается 10-процентная ставка) и от ряда других налогов.

В этом случае также действует упрощенная система учета и отчетности. Юридические лица, желающие платить единый налог, обязаны ежеквартально подавать декларацию до 20-го числа каждого месяца, следующего за окончанием календарного квартала.

Правила уплаты НДС: Если совокупная величина налогооблагаемой суммы сделок за любой 12-месячный срок превышает 61 200 гривен (306 тыс. руб.), то требуется регистрация на предмет НДС. Налогоплательщики, занимающиеся деятельностью, плата за которую осуществляется наличными деньгами, могут применять кассовый метод бухгалтерского учета, если совокупная величина налогооблагаемой суммы сделок за любой предыдущий год не превышает 122 400 гривен (612 тыс. руб.). Кроме того, в отличие от месячных деклараций, подаваемых малыми предприятиями с выручкой менее 122 400 гривен (612 тыс. руб.) за предыдущий налоговый год, эти предприятия ежеквартально подают декларации по НДС.

# VIII Правовая среда МСП

### Основные моменты

- На сегодня в России декларировано создание правового государства, однако пока правовая система страны имеет переходный характер, она уже не является системой советского типа, однако не может быть отнесена и к правовым системам западного типа.
- За период с начала 1990-х годов в России была проделана огромная работа по созданию новой судебно-правовой системы, особенно в области законотворчества. Тем не менее правовая система все еще недостаточно эффективна и имеет недостаточный вес и значение по сравнению с системой исполнительной власти.
- Российская система гражданского права успешно развивается и в целом приближается к стандартам правового государства. Ее эффективность пока ниже, однако уже сопоставима с другими государствами. Дальнейшая задача состоит в развитии гражданского права на основе накапливающегося опыта и ликвидация «белых пятен».
- Российская система уголовного и административного права в целом все еще находится ближе к советскому праву, чем к стандартам правового государства. В этой области необходимы принципиальные реформы.

### Основная задача

Основной задачей политики развития предпринимательства в России должна стать реформа административного права, направленная на разработку и введение определенных и прозрачных процедур взаимодействия граждан и предприятий с всевозможными органами власти.

### Конкретные рекомендации

- Законодательство о государственной регистрации предприятий должно быть приведено в соответствие с ГК РФ с целью создания безопасных условий для всех контрагентов предприятия.
- Законодательство о банкротстве должно стать менее формализованным и соответствовать реальным условиям сегодняшней российской экономики.
- В законодательство о конкуренции следует ввести процедуры защиты частных интересов.
- Первостепенное значение имеет подготовка и принятие Административного процессуального кодекса РФ.
- Вопросы гражданской ответственности государства должны получить практическое решение в соответствии с ГК РФ.
- Желательно ввести единое законодательное определение как для всей группы малых и средних предприятий, так и для входящих в нее отдельных подгрупп (микропредприятий, малых и средних предприятий).
- Необходимы специальные простые процедуры, доступные для малых и микропредприятий.

### Краткое содержание главы VIII Правовая среда МСП

В главе дана информация, характеризующая правовую среду, в которой действуют МСП. Учитывая переходный характер этой среды, в начале главы приведены краткие сведения о судебно-правовой системе Советского Союза и о законодательстве начального этапа рыночных реформ 1990-х годов. Далее дается краткий обзор судебно-арбитражной системы и системы гражданского и предпринимательского законодательства с комментариями, касающимися основных проблемных вопросов. В заключение вопрос об эффективности сегодняшней судебно-правовой системы обсуждается на базе имеющейся эмпирической информации.

## VIII.1 Создание современной правовой системы в России

Исторически в России сейчас предпринимается вторая (после реформ середины XIX века) попытка построения правовой системы. Эта попытка не может происходить без значительных трудностей. «Единство русского народа основывалось не на праве. Авторы западных стран могут сколько угодно насмехаться над юстицией и судьями, высмеивать их слабости, но ни один из этих авторов не представляет себе общества, которое может жить без судов и без права: ubi societas ibi jus (нет общества без права). (Однако – ред.) такое представление мало кого шокировало в России»[261].

### VIII.1.1 Предыстория: правовая система СССР

Несмотря на кардинальные изменения, многие свои черты российская правовая система унаследовала от предшествовавшей ей советской.

*Принцип социалистической законности*

В советском праве значение закона состояло в том, что он является не способом выражения норм справедливости и права, а способом создания права: советские граждане должны были соблюдать законы потому, что их издает социалистическое государство. В основе советской правовой системы лежал принцип социалистической законности, который не имеет ничего общего с идеей верховенства права и концепцией «правового государства». Значительное сходство советского права, с одной стороны, и романо-германской правовой семьи — с другой, на самом деле чисто формальное.

*Роль судебной практики и судейского сообщества*

Роль судебной практики в СССР и западных странах оценивалась по-разному. В силу того, что в СССР право исходило от государства, для судебной практики в принципе исключалась возможность выступать в роли создателя норм права и она была строго ограничена ролью интерпретатора права. В СССР также отсутствовало влиятельное и высокопрофессиональное судейское сообщество, которое претендовало бы на независимость от исполнительной власти. Такого сообщества не было и в дореволюционной России.

В то же время в реальной жизни дело обстояло несколько иначе. Одна из функций Верховного суда СССР и других руководящих судебных органов состояла в издании обзоров и руководящих писем, имеющих целью направлять органы суда и прокуратуры в их практике применения законов.

*Судебная система СССР*

Судебная система СССР состояла из четырех ступеней, начиная с районных судов, составлявших ее основу, областных судов, судов союзных республик и Верховного суда СССР. Обжалование допускалось в следующую вышестоящую инстанцию, а также в рамках самой инстанции (президиуму суда). Советское право знало два вида обжалования судебных решений – кассационное и надзорное. Право подачи кассационной жалобы имели стороны, участвовавшие в процессе, а также прокуратура. Прокуратура имела также право подачи жалобы в порядке надзора. В целях обеспечения наиболее правильного решения дел возможность их пересмотра в порядке надзора была весьма широкой.

*Государственный арбитраж*

Государственный арбитраж в СССР был связан с тем, что государственные предприятия не были отделены от государства, поэтому возникающие между ними споры или невыполнение взятых на себя обязательств рассматривались как конфликты двух или нескольких звеньев одного и того же народнохозяйственного комплекса. Поэтому они разрешались без обращения к суду, в порядке арбитражного производства.

*Прокуратура*

Соблюдение социалистической законности была призвана осуществить вся совокупность государственных органов и прежде всего коммунистическая партия. В качестве особого механизма обеспечения социалистической законности в СССР был создан институт прокуратуры, которая была

[261] Р.Давид, К. Жоффре-Спинози. Основные правовые системы современности. – М.: «Международные отношения», 1996.

наделена функцией надзора за законностью актов органов управления и местных органов власти. Прокуратура представляла собой совершенно автономное учреждение, построенное по иерархическому принципу и не зависимое от министерств и местных Советов а, наоборот, контролирующее их деятельность.

*Категории и институты права*

В советском праве были формально сохранены категории и институты романо-германской правовой системы, однако они принципиально отличались по существу.

Отказ от деления на публичное и частное право. Советская правовая доктрина отказалась от основного деления права, принятого в романо-германской правовой семье – на публичное и частное право. В.И Ленин употребил знаменитую формулу: «Мы ничего «частного» не признаем, для нас все в области хозяйства есть публично-правовое, а не частное». Советская идеология неразрывно связывала право и принуждение и не считала нормами права правила, отвечающие требованиям справедливости или порожденные моралью, которым спонтанно следуют люди в своих взаимоотношениях[262].

Административное право. Если для правовой системы западного типа самым существенным является охрана индивидуума и его прав от злоупотреблений со стороны администрации, которые должны предупреждаться или наказываться, то в советском праве эта задача не стояла.

Гражданское право. Если основная его задача для западного юриста — это защита индивидуальных интересов и частной собственности, то в СССР сюда относились только отношения, связанные с личной собственностью (которая называлась так, чтобы подчеркнуть ее принципиальное отличие от частной), круг которых был весьма ограничен.

### VIII.1.2 Введение принципа свободы торговли и реформы 1992-93 гг.

Указом Президента РФ от 29 января 1992 г. «О свободе торговли» гражданам и предприятиям независимо от форм собственности было предоставлено право осуществлять торговую, посредническую и закупочную деятельность без специальных разрешений (за некоторыми исключениями, как торговля оружием и т.п.) Это был прорыв, позволивший в кратчайшие сроки устранить товарный дефицит и начать движение к новой рыночной экономике.

В конце 1980-х годов и особенно в начале 1990-х были приняты также и другие кардинальные реформы, в частности относящиеся к предпринимательской деятельности:

- Закон РСФСР от 25 декабря 1990г. «О предприятиях и предпринимательской деятельности» и утвержденное Советом Министров РСФСР от того же числа Положение об акционерных обществах.
- Закон РСФСР от 24 декабря 1990 г. «О собственности в РСФСР», действовавший до принятия нового ГК РФ. Этот закон конституировал частную собственность граждан и юридических лиц, определив другие ее формы, объекты права собственности, вещные права, их защиту.
- Указ Президента РФ от 26 ноября 1991 г. «О коммерциализации деятельности предприятий торговли в РСФСР», которым все структурные единицы организаций розничной торговли и общественного питания, государственной и муниципальной торговли получили права юридических лиц, обеспечена их своевременная регистрация, открытие расчетных и иных счетов в Центральном банке РСФСР.
- Указ Президента РФ от 15 ноября 1991 г. «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР», которым разрешено всем зарегистрированным на территории РСФСР предприятиям независимо от форм собственности осуществление внешнеэкономической деятельности без специальной регистрации. Практически была отменена монополия внешней торговли.
- Огромное значение имели принятые в 1991 году законы о приватизации: о приватизационных чеках («ваучерах»), о приватизации жилищного фонда, о государственном и муниципальном имуществе, а также многочисленные указы Президента РФ.
- Закон РФ от 26 июля 1991 г. «Об инвестиционной деятельности в РСФСР» и Закон РФ от 4 июля 1991 г. «Об иностранных инвестициях»

[262] Р.Давид, К. Жоффре-Спинози. Указ. Соч.

## VIII.2 Судебная и арбитражная система

### VIII.2.1 Судебная система

Согласно Федеральному закону "О судебной системе Российской Федерации" от 31 декабря 1996 года No 1-ФКЗ судебную систему Российской Федерации составляют федеральные суды, конституционные (уставные) суды и мировые судьи субъектов Российской Федерации.

К федеральным судам относятся:

- Конституционный суд Российской Федерации;
- Верховный суд Российской Федерации, верховные суды республик, краевые и областные суды, суды городов федерального значения, суды автономной области и автономных округов, районные суды, военные и специализированые суды, составляющие систему федеральных судов общей юрисдикции;
- Высший Арбитражный суд Российской Федерации, федеральные арбитражные суды округов, арбитражные суды субъектов Российской Федерации, составляющие систему федеральных арбитражных судов.

К судам субъектов Российской Федерации относятся:

- Конституционные (уставные) суды субъектов Российской Федерации;
- Мировые судьи, являющиеся судьями общей юрисдикции субъектов Российской Федерации.

### VIII.2.2 Арбитражная система

Дела гражданско-правового характера, в которых участвуют только юридические лица и индивидуальные предприниматели без образования юридического лица, рассматриваются арбитражными судами.

Кроме закона "О судебной системе Российской Федерации", в основе организации арбитражных судов лежит также Федеральный конституционный закон РФ «Об арбитражных судах в Российской Федерации» от 28 апреля 1995 года No 1-ФКЗ.

Высший арбитражный суд Российской Федерации является высшим судебным органом по разрешению экономических споров и иных дел, рассматриваемых арбитражными судами. Он является вышестоящей судебной инстанцией по отношению к федеральным арбитражным судам округов и арбитражным судам субъектов Российской Федерации. Высший арбитражный суд осуществляет судебный надзор за деятельностью арбитражных судов и дает разъяснения по вопросам судебной практики. В качестве суда первой инстанции, в порядке надзора и по вновь открывшимся обстоятельствам он рассматривает дела по первой инстанции.

Необходимо отметить, что арбитражная система в настоящий момент реформируется – на рассмотрении в Государственной Думе находится проект нового Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации. Проектом, в частности, предусмотрено, что арбитражные суды рассматривают ряд дел с участием граждан, не имеющих статуса индивидуального предпринимателя в сфере предпринимательской и иной экономической деятельности: о создании, реорганизации и ликвидации организаций; об отказе, уклонении от регистрации юридических лиц, индивидуальных предпринимателей; споры хозяйственных обществ и товариществ с их акционерами и участниками (кроме трудовых споров) и некоторые другие виды споров. Это позволит рассматривать практически все экономические споры в арбитражных судах.

### VIII.2.3 Исполнение решений судов

В основе системы исполнения судебных решений лежит Федеральный закон Российской Федерации «Об исполнительном производстве» от 21 июля 1997 года No 119-ФЗ, который определяет условия и порядок принудительного исполнения судебных актов судов общей юрисдикции и арбитражных судов, а также актов других органов.

Принудительное исполнение судебных актов и актов других органов в Российской Федерации возлагается на службу судебных приставов и службы судебных приставов органов юстиции субъектов российской Федерации. Служба судебных приставов входит в систему органов Министерства юстиции Российской Федерации, ее возглавляет Главный судебный пристав Российской Федерации. Аналогично, службы судебных приставов в субъектах Российской Федерации возглавляют главные судебные приставы субъектов Российской Федерации.

Полномочия Службы судебных приставов, порядок ее организации и деятельности определяются упомянутым законом и федеральным законом «О судебных приставах» от 21 июля 1997 года No 118-ФЗ. В частности, этим законом предусмотрено, что служба судебных приставов входит в систему органов Министерства юстиции Российской Федерации и ее возглавляет заместитель Министра юстиции – Главный судебный пристав Российской Федерации.

Несмотря на бесспорную прогрессивность данных законов, они не решили ряд важных вопросов исполнительного производства и нуждаются в совершенствовании. В частности,

- Закон не предусматривает наличия у судебных приставов-исполнителей юридического образования;
- Полномочия главного судебного пристава и старшего судебного пристава не соответствуют их обязанностям. Осуществляя контроль за деятельностью подчиненных судебных приставов-исполнителей они не могут отменить вынесенные судебными приставами-исполнителями постановления;
- Установленный законом срок для исполнения исполнительных документов о взыскании денежных средств невыполним, поскольку простое суммирование предусмотренных процессуальных сроков в сумме превышает этот срок[263] .

### VIII.2.4 Роль прокуратуры

Роль, которую играла прокуратура в советские времена, в большой степени сохраняется. На сегодня основным юридическим актом является Федеральный закон «О прокуратуре Российской Федерации» от 17 ноября 1995 года No 168-ФЗ.

Прокуратура Российской Федерации – единая федеральная централизованная система органов, осуществляющих от имени Российской Федерации надзор за исполнением действующих на ее территории законов. Прокуратура осуществляет:

- надзор за исполнением закона федеральными министерствами и ведомствами, представительными (законодательными) и исполнительными органами субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления, органами военного управления, органами контроля, их должностными лицами, а также за соответствием законам издаваемых ими правовых актов;
- надзор за соблюдением прав и свобод человека и гражданина федеральными министерствами и ведомствами, представительными (законодательными) и исполнительными органами субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления, органами военного управления, органами контроля, их должностными лицами, а также органами управления и руководителями коммерческих и некоммерческих организаций;
- уголовное преследование в соответствии с полномочиями, установленными уголовно-процессуальным законодательством Российской Федерации;
- координацию деятельности правоохранительных органов по борьбе с преступностью.

Прокуроры, в соответствии с процессуальным законодательством Российской Федерации, участвуют в рассмотрении дел судами, опротестовывают противоречащие закону решения, приговоры, определения и постановления судов. Прокуратура также принимает участие в правотворческой деятельности.

[263] Рекомендации по совершенствованию законодательства, направленного на защиту субъектов малого предпринимательства. – Материалы конференции «Укрепление правовой защиты субъектов предпринимательства в России: региональный подход”, проведенной 10-11 декабря 2001 г. в рамках проекта Тасис HRRU 9801 “Юридическая защита субъектов экономической деятельности”.

Прокуратура Российской Федерации составляет единую федеральную централизованную систему органов и учреждений и действует на основе подчинения нижестоящих прокуроров вышестоящим и Генеральному прокурору Российской Федерации, который назначается на должность и освобождается от должности Советом Федерации по представлению Президента РФ.

### VIII.2.5 Организация третейских судов

Для современной экономики третейское разбирательство – это важная и широко применяемая практика. Некоторые из действующих в России третейских судов – в первую очередь в области внешнеэкономических отношений – широко известны и пользуются международным уважением. В то же время для того, чтобы создать в стране эффективную рыночную инфраструктуру и благоприятный инвестиционный климат, необходимо четко определить место третейской практики и обеспечить, чтобы суды общей юрисдикции и арбитражные суды соблюдали решения третейских судов в отношении как внутреннего, так и международного арбитража.

## VIII.3 Система предпринимательского права

Практически вся поистине гигантская деятельность в области создания законодательного пространства для предпринимательства была осуществлена в Российской Федерации в период с конца 1980-х годов и особенно после 1990 года.

Основными правовыми актами в области предпринимательского права являются:

- Конституция Российской Федерации, принятая 12 декабря 1993 года,
- Гражданский кодекс РФ, принятый в 1994-2001 годах.

### VIII.3.1 Субъекты предпринимательства

*Организационно-правовые формы предприятий*

Организационно-правовая формы юридических лиц определена в ГК РФ и принятых на его основе законах:

- «Об акционерных обществах» от 26 декабря 1995 г. No 208-ФЗ,
- «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 8 февраля 1998 г. No 14-ФЗ,
- «О производственных кооперативах» от 8 мая 1996 г. No 41-ФЗ и других.

Пока еще не приняты специальные законы о государственных и муниципальных унитарных предприятиях, однако постановлением Правительства Российской Федерации от 6 декабря 1999 г. «О федеральных и государственных предприятиях, основанных на праве хозяйственного ведения» намечены меры к сокращению их числа за счет реорганизации, в том числе акционирования, создания казенных предприятий, продажи имущественных комплексов, ликвидации, определены довольно жесткие критерии сохранения таких предприятий.

*Государственная регистрация*

Федеральный закон «О государственной регистрации юридических лиц» от 08.08.2001 No 129-ФЗ реализует концепцию так называемого заявительного порядка и противоречит действующему гражданскому законодательству, в частности ст. 51 ГК РФ. Из этой статьи ГК РФ следует необходимость проведения регистрирующим органом правовой экспертизы представленных на регистрацию документов. Установленный Законом такой порядок регистрации, безусловно, приведет к существенным нарушениям интересов субъектов предпринимательской деятельности (третьих лиц и самих юридических лиц). Можно предположить, что на рынке вследствие этого будут действовать юридические лица, учредительные документы которых содержат противоречия действующему законодательству, в связи с чем неизбежно пострадают интересы кредиторов, которые не имеют гарантий добросовестности учредителей при создании юридического лица.

Также следует отметить, что данный Закон представляет собой закон непрямого действия, так как он содержит нормы отсылочного характера, что недопустимо для специального Федерального закона, в котором должны быть изложены все основные принципы правового регулирования специального правоотношения, которому он посвящен. В данном случае вопрос (порядок регистрации), отнесенный ГК к уровню Федерального закона, переадресован к компетенции Правительства РФ — органа исполнительной, а не законодательной власти. Это означает нарушение конституционного принципа разделения властей.

Налицо также противоречие статье 51 ГК РФ, где однозначно установлено, что порядок государственной регистрации должен определяться законом о регистрации юридических лиц, а также названы конкретные органы исполнительной власти, призванные осуществлять регистрацию – органы юстиции.

Законом также меняется вся процедура прохождения ликвидации юридическим лицом, установленная Гражданским кодексом. По Закону, ликвидация будет происходить в уведомительном порядке, и только после завершения последнего этапа ликвидации – составления ликвидационного баланса – в регистрирующий орган представляются документы в заявительном порядке. Тогда как Гражданский кодекс предусматривает необходимость получения согласования регистрирующего органа уже на этапе назначения ликвидационной комиссии, а также при утверждении промежуточного ликвидационного баланса[264].

*Несостоятельность и банкротство*

В настоящее время действует Закон Российской Федерации о несостоятельности (банкротстве) от 8 января 1998 г., заменивший соответствующий закон от 19 ноября 1992 г. Действующий закон вызывает серьезные дискуссии, суть которых кратко сводится к следующему:

- Роль арбитражного суда недостаточна и излишне формализована и на последующих этапах дел о банкротстве; в частности, суд не вправе приостановить дело или перейти к другой процедуре;
- Действующие правила отбора и лицензирования арбитражных управляющих искусственно сужают их круг и приводят к дефициту, а с другой стороны, не препятствуют некомпетентному и даже недобросовестному ведению дел;
- Искусственно сужен круг участников дел о банкротстве; сюда не включены учредители и собственники предприятий[265].

### VIII.3.2 Право собственности

Помимо ГК РФ следует отметить законы:

- Земельный кодекс Российской Федерации,
- «О недрах»,
- «О соглашениях о разделе продукции»
- «О государственной регистрации права на недвижимость и сделок с ней»,
- «Об авторском праве и смежных правах» и др.

*Приватизация и национализация*

В настоящее время действует Федеральный закон Российской Федерации от 23 июня 1999 года No 116-ФЗ «О приватизации государственного имущества и об основах приватизации муниципального имущества Российской Федерации».

[264] Рекомендации по совершенствованию законодательства, направленного на защиту субъектов малого предпринимательства ...

[265] В.В. Витрянский. Пути совершенствования законодательства о банкротстве. – Вестник Высшего Арбитражного Суда, No 3/2001.

### VIII.3.3 Договорные отношения

Гражданский кодекс Российской Федерации предусматривает весьма широкий набор видов договоров, соответствующий общепринятой практике правовых государств. Дальнейшая задача в этой области – разработка и принятие нормативных актов, в том числе и законов, уточняющих порядок регулирования отдельных видах и разновидностях договоров (энергоснабжении, контрактации, возмездных услуг, ренты и ряда других).

### VIII.3.4 Трудовые отношения

21 декабря 2001 года был принят новый Трудовой кодекс Российской Федерации, вступивший в действие 1 февраля 2002 года. Новый кодекс устанавливает, что:

- Работодатель при подготовке ряда управленческих решений, затрагивающих интересы работников, должен согласовывать их с профсоюзами;
- Заработная плата не может быть установлена ниже прожиточного минимума;
- При невыплате заработной платы в течение 15 дней работник имеет право приостановить работу;
- В отличие от действовавшего ранее КЗоТа, в новом кодексе определены существенные условия трудового договора: место работы, дата начала работы, наименование должности, специальности, профессии с указанием квалификации в соответствии со штатным расписанием организации или конкретная трудовая функция; права и обязанности работника и работодателя; характеристики условий труда; компенсации и льготы за работу в тяжелых и вредных условиях; условия оплаты труда; виды и условия социального страхования.

*Особенности регулирования труда работников, работающих у работодателей- физических лиц*

Трудовой кодекс вводит новые правила для трудовых отношений работников с работодателями – физическими лицами. Данные правила имеют непосредственное отношение к таким субъектам малого предпринимательства, как индивидуальные предприниматели, осуществляющие деятельность без образования юридического лица.

Кодекс устанавливает, что оформленный трудовой договор в письменной форме подлежит регистрации в органе местного самоуправления. Указанный трудовой договор дает его сторонам больше свободы по определению оснований прекращения трудовых отношений, а также сроков предупреждения об увольнении.

Несмотря на то, что работодатель – физическое лицо обязан оплачивать страховые взносы и другие обязательные платежи в размерах, которые установлены федеральном законодательстве, кодекс запрещает указанным работодателям производить записи в трудовые книжки работников, а также оформлять трудовые книжки работникам, принимаемым на работу впервые.

*Охрана труда*

Охрана труда регулируется нормами Главы X КЗоТ, Федеральным законом от 17.07.99 N181-ФЗ «Об основах охраны труда в Российской Федерации», Рекомендациями по организации службы охраны труда в организации, утвержденными Постановлением Минтруда Российской Федерации от 08.02.2000 N 14, а также Межотраслевыми нормативами численности работников службы охраны труда на предприятии, утвержденными Постановлением Минтруда Российской Федерации от 10.03.95 N 13.

### VIII.3.5 Добросовестное ведение бизнеса

*Защита прав потребителей*

Среди правовых актов о предпринимательстве, пожалуй, одно из самых эффективных – это законодательство о защите прав потребителей-граждан. ГК РФ предусматривает защиту прав потребителей,

особенно граждан, от возможных злоупотреблений свободой договоров со стороны профессиональных продавцов, подрядчиков, услугодателей, введя с этой целью понятие публичных договоров и порядок их заключения, а также договоров, заключаемых в обязательном порядке, касающихся обычно монополистов.

7 февраля 1992 года был принят Закон РФ «О защите прав потребителей», в настоящее время действующий в редакции от 9 января 1996г. и 17 декабря 1999г. В соответствии с ним суды рассмотрели и, как правило, удовлетворили множество исков отдельных граждан и обществ потребителей. В развитие данного закона приняты правовые акты о применении контрольно-кассовых машин при осуществлении денежных расчетов с населением, законы о сертификации продукции, стандартизации. В соответствии с Законом «О защите прав потребителей» проведена значительная работа по изданию ряда правил торговли, бытового обслуживания, оказания услуг гражданам.

*Регулирование конкуренции и монополии*

Конкуренция поддерживается и защищается методами, предусмотренными ФЗ «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» от 22 марта 1991г. No 948-1. Закон о конкуренции управомочивает соответствующий государственный антимонопольный орган на принятие мер, направленных на устранение нарушений и на привлечение правонарушителей к ответственности в виде штрафа.

Однако, поскольку экономические отношения являются в большинстве своем отношениями частных лиц, то административные функции не могут обеспечить защиту конкуренции. На сегодня заявитель не обладает правом на предъявление самостоятельного иска, вытекающего из нарушения частноправового интереса в конкурентной сфере. Таким образом, действующее российское законодательство не знает исков о защите конкуренции и ограничивает возможность предпринимателя самостоятельно осуществлять защиту своих прав в суде[266].

*Преступления в сфере экономической деятельности*

Данная область регулируется уголовным правом. Согласно Уголовному кодексу РФ, принятому в 1996 г., к преступлениям в сфере экономической деятельности относятся 33 деяния: воспрепятствование законной предпринимательской деятельности, регистрация незаконных сделок с землей, незаконное предпринимательство, незаконная банковская деятельность, лжепредпринимательство, незаконное использование товарного знака, заведомо ложная реклама, монополистические действия и ограничение конкуренции, контрабанда, незаконное получение кредита, преднамеренное банкротство, фиктивное банкротство, уклонение от уплаты налогов или взносов, обман потребителей, изготовление или сбыт поддельных денег или ценных бумаг и др..

### VIII.3.6 Административный контроль в сфере предпринимательской деятельности

*Контроль и проверки*

Взаимодействие с разнообразными организациями, осуществляющими административные функции, является, по-видимому, самой проблемной стороной деятельности предпринимателей. В деятельности контролирующих ведомств явно отсутствует принцип презумпции невиновности, осуществление различных контрольных функций не скоординировано между собой, их масштаб явно чрезмерен, а эффективность низка.

**Кем проверяется деятельность субъектов предпринимательства**

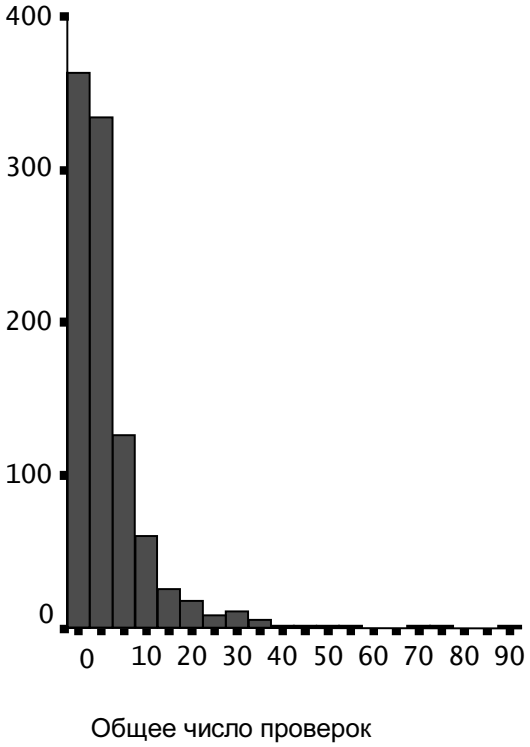
Налоговые органы
Федеральная служба налоговой полиции
Органы государственных внебюджетных фондов
Таможенные органы
Федеральная служба России по валютному и экспортному контролю
Государственная противопожарная служба
Государственная санитарно-эпидемиологическая служба Российской Федерации

[266] Рекомендации по совершенствованию законодательства, направленного на защиту субъектов малого предпринимательства ...

Государственный комитет Российской Федерации по охране окружающей среды
Государственная инспекция цен
Государственная инспекция по торговле, качеству товаров и защите прав потребителей Министерства торговли Российской Федерации
Российская транспортная инспекция
Государственный энергетический надзор в Российской Федерации
МВД России — участковый милиционер
МВД России — экологическая милиция
Управление по борьбе с экономическими преступлениями
Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг
Федеральное казначейство Российской Федерации
Центральный банк Российской Федерации
Государственный архитектурно-строительный надзор в Российской Федерации
Государственная инспекция труда
Государственный ветеринарный надзор в Российской Федерации
Государственный комитет Российской Федерации по стандартизации и метрологии
Федеральный надзор России по ядерной и радиационной безопасности
Федеральный горный и промышленный надзор России
Министерство Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства
Государственный комитет Российской Федерации по земельной политике
Государственная метрологическая служба Госстандарта России
Контрольно-ревизионное управление

Согласно исследованию ИСАРП-8, среднее число проверок для МСП составляет около 7 в год. Более того, для подавляющего большинства предприятий это число еще меньше.

**Диаграмма 1. Распределение числа МСП по количеству проверок сотрудниками контролирующих организаций за 12 месяцев, предшествовавших опросу (по оси ординат – число предприятий, ед.)[267]**




Тем не менее, административная среда для малого бизнеса не является дружественной, хотя это и не связано напрямую с числом проверок (см. диаграммы 1 и 2 главы VI).

[267] ИСАРП-8.

*Лицензирование*

С февраля 2002 года вступил в действие Федеральный Закон No 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности». Новый закон предусматривает лицензирование 120 видов деятельности, в то время как старый напрямую предусматривал лицензирование 217 видов деятельности и, кроме того, лицензированию подлежали те виды деятельности, лицензирование которых было установлено иными Законами, вступившими в ранее. Всего, по самым примерным подсчетам, лицензировалось порядка 800 видов деятельности.

По новому закону, срок действия лицензии не может быть менее, чем пять лет. Ранее лицензия выдавалась на срок не менее трех лет, однако, этот срок мог быть уменьшен по заявлению соискателя. По новому закону, действие лицензии приостанавливается только в случае неоднократных нарушений либо грубого нарушения лицензиатом лицензионных требований и условий. Изменен порядок определения лицензионного сбора и сбора за рассмотрение заявления. Ранее был установлен рамочный характер сборов, а именно, ставка лицензионного сбора не могла превышать 10 МРОТ, а сбор за рассмотрение заявления – 3 МРОТ. Сейчас установлена твердая ставка, а именно 1000 рублей за лицензию и 300 рублей за рассмотрение заявления.

*Административное принятие решений*

Первоочередное значение имеет решение проблем правового регулирования административных процедур в российском законодательстве. Как в сфере экономики, так и в иных сферах жизни гражданского общества назрела необходимость эффективной защиты прав, свобод и охраняемых интересов физических и юридических лиц в их взаимоотношениях с органами системы исполнительной власти.

В этой связи сложилось общее мнение о целесообразности разработки концепции проекта федерального закона об общей административной процедуре (Административного процессуального кодекса), которая охватывала бы интересы всех граждан и юридических лиц, обращающихся в администрацию или в органы местного самоуправления в тех случаях, когда они реализуют функцию государственной исполнительной власти.

*Административные споры*

К основным вопросам создания в России современной судебно-правовой системы относится организация административного судопроизводства.

Основной задачей, определяющей содержание процессуальных норм, регулирующих разрешение споров между гражданами и организациями, с одной стороны, и органами публичной власти, с другой стороны, должно быть обеспечение процессуальными средствами равенства спорящих сторон, которое изначально отсутствует в силу наличия властных полномочий администрации. Иными словами, должны быть установлены определенные привилегии для заявителей, оспаривающих незаконные действия администрации.

С точки зрения организации административного судопроизводства, возможно, что в настоящий момент наилучшую защиту нарушенных прав предпринимателей могут обеспечить арбитражные суды. Именно в системе арбитражных судов, главным образом, складывается и развивается судебная практика применения законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность, в том числе и в области взаимодействия предпринимателей с администрацией. Следует также отметить рост профессионализма судей арбитражных судов в разрешении соответствующих категорий споров.

### VIII.3.7 Налоговая система

Налоговый кодекс Российской Федерации был принят 31 июля 1998г. Его первая часть вступила в действие с 1 января 2000 года, вторая – с 1 января 2001 года. Тем самым впервые налоговые отношения стали приобретать системный характер. В то же время в кодекс уже были внесены десятки

изменений и дополнений. Проблема стабильности налоговой системы остается одной из самых острых (см. главу VII).

В действующем Налоговом кодексе недостаточно четко определены процедурные вопросы налогообложения и используется ряд нечетких понятий (например, «неправильное отражение на счетах бухгалтерского учета хозяйственных операций»). На этапе подачи налоговых деклараций не урегулирована процедура пересылки деклараций по почте (не говоря уже об электронной почте). На этапе выверки налоговых документов недостаточно регламентирована, в частности, процедура уведомления предприятий о том, что их документы и платежи получены налоговой инспекцией и признаны удовлетворительными. При уплате налогов острым вопросом процедурного характера является порядок перечисления налоговых поступлений в государственный бюджет или социальные фонды, а также возврат предприятиям ошибочно перечисленных ими платежей. Наибольшее число недостаточно регламентированных процедур относится к этапу налоговых проверок и деятельности налоговой полиции.

Налоговые процедуры могли бы стать предметом регулирования будущего Административного процессуального кодекса (см. выше), Налогового кодекса или специального законодательства.

### VIII.3.8 Проблема ответственности государства

Одной из важнейших нерешенных проблем остается материальная (гражданская) ответственность государства. Статьей 53 Конституции Российской Федерации предусмотрено право каждого на возмещение государством вреда, причиненного незаконными действиями (или бездействием) органов государственной власти или их должностными лицами. Эту норму далее развивает Гражданский кодекс РФ. В то же время существующим законодательством неурегулирован механизм реализации этого права и в настоящий момент не существует эффективного законодательного или правоприменительного механизма, позволяющего гражданину или субъекту экономической деятельности реально получить от государства материальное возмещение за вред, причиненный незаконными действиями (бездействием) его органов или должностных лиц.

Представляется важным разработать дифференцированный подход к ответственности государства в зависимости от оснований такой ответственности (внедоговорная, в том числе ответственность государственных органов путем издания не соответствующего закону или иному правовому акту акта государственной власти, или договорная). Общей тенденцией, которая должна быть отражена в моделях ответственности государства перед иными участниками гражданского оборота, должна быть повышенная ответственность государства по внедоговорным основаниям. При этом основное бремя доказывания должно быть возложено на соответствующие государственные органы[268] .

Не менее важна и проблема договорной ответственности государства. «Развитые правопорядки и собственный исторический опыт показывают, что государство и другие публично-правовые образования всегда относились и должны относиться к числу наиболее надежных партнеров в имущественных отношениях. Не случайно население всегда предпочитало делать вложения (инвестиции) именно в государственные ценные бумаги. Действующее гражданское законодательство и пытается вести публично-правовые образования по этому «цивилизованному пути», тогда как финансовое (и бюджетное – ред.) законодательство в погоне за кажущимся, сиюминутным результатом постоянно сбивает с него, вольно или невольно формируя отрицательный «имидж» для этих участников гражданского оборота, который неизбежно и неблагоприятно повлияет на их реальное имущественное положение. Поэтому кардинальное изменение складывающейся здесь ситуации, в том числе с помощью законодательных мер, представляется насущно необходимым»[269].

[268] «Рекомендации по совершенствованию законодательства, направленного на защиту субъектов малого предпринимательства...»
[269] Суханов Е.А. Об ответственности государства по гражданско-правовым обязательствам.- Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации, No 3/2001.

### VIII.3.9 Регулирование отдельных видов деятельности

Приведем здесь краткий список основных правовых актов, регулирующих отдельные виды предпринимательской деятельности.

*Внешнеэкономическая деятельность:*

- Федеральный закон Российской Федерации от 7 июля 1995 г. «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности»
- Федеральный закон Российской Федерации от 6 декабря 1995 г. «О соглашениях о разделе продукции»
- Федеральный закон Российской Федерации «Об экспортном контроле» от 18 июля 1999 г. No 183-ФЗ

*Валютное регулирование:*

- Закон Российской Федерации от 9 октября 1992 г. «О валютном регулировании и валютном контроле»

*Отечественные и иностранные инвестиции*

- Закон Российской Федерации от 25 февраля 1999 года «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»
- Закон Российской Федерации от 9 июля 1999 года No 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации»

*Банки и кредитно-финансовая деятельность*

- Закон РСФСР «О банках и банковской деятельности» от 2 декабря 1990 в редакции от 26 апреля 1995 г.
- Положение о правилах организации наличного денежного обращения на территории Российской Федерации утверждено Центральным банком России от 5 января 1998 г. No 14-П
- Федеральный закон Российской Федерации от 23 июня 1999 годаNo 117-ФЗ «О защите конкуренции на рынке финансовых услуг»

*Фондовый рынок*

- Федеральный закон Российской Федерации от 22 апреля 1996 г. «О рынке ценных бумаг»

*Реклама и продвижение продукции:*

- Федеральный закон от 18 июля 1995 года «Закон о рекламе»

*Ценообразование:*

- Федеральный закон Российской Федерации от 10 мая 95 г. «О государственном регулировании тарифов на электрическую и тепловую энергию в РФ»
- Федеральный Закон от 17 августа 1995 года N 147-ФЗ «О естественных монополиях» (с изменениями от 8 августа, 30 декабря 2001 г.).

*Бухгалтерский учет, аудит и отчетности:*

- Федеральный закон РФ от 21 ноября 1996 г. «О бухгалтерском учете»
- Закон Российской Федерации от 13 мая 1992 г. «Об ответственности за нарушения порядка представления государственной статистической отчетности».
- Указ Президента Российской Федерации от 22 декабря 1993 г. No 2263 «Об аудиторской деятельности в Российской Федерации»

- «О Положении о бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации», утверждено приказом Министерством Финансов РФ от 29 июля 1998 г. No 34н.

*Свободные экономические зоны:*

- Указ Президента Российской Федерации от 4 июня 1992 года No 548 «О некоторых мерах по развитию свободных экономических зон (СЭЗ) на территории Российской Федерации»

### VIII.3.10 Правовое положение сектора малых и средних предприятий

*Законодательное определение субъектов малого предпринимательства*

Статус «субъекта малого предпринимательства» и «малого предприятия» введен Федеральным законом от 14.06.95 No 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации».

Малыми предприятиями считаются предприятия (юридические лица), которые: (1) не имеют в своем уставном капитале более 25% участия государственной и муниципальной собственности, собственности общественных и религиозных организаций или благотворительных фондов, и (2) имеют среднюю численность работников за год, не превышающую предельных уровней: 100 человек в промышленности, строительстве и на транспорте, 60 человек – в сельском хозяйстве и научно-технической сфере, 30 человек – в розничной торговле и бытовом обслуживании населения, и 50 человек – в остальных видах деятельности. В качестве определяющего устанавливается вид деятельности, по которому в предыдущем году имелся наибольший объем оборота или прибыли.

К субъектам малого предпринимательства Закон относит малые предприятия в упомянутом смысле, а также предпринимателей, осуществляющих свою деятельность без образования юридического лица и крестьянские (фермерские) хозяйства.

Следует заметить, что введенные таким образом понятия применяются в весьма ограниченном круге отношений, в первую очередь в государственной статистике и при предоставлении льгот за счет средств государственного бюджета.

Российское законодательство не знает понятия среднего предприятия.

*Малые предприятия в налогообложении и бухгалтерском учете*

Для малых предприятий и субъектов малого предпринимательства в смысле Закона No 88 российским законодательством не предусмотрены какие-либо налоговые льготы или особые системы налогообложения.

Упрощенная система налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства, введенная Федеральным законом от 29.12.95 No 222-ФЗ, применяется в добровольном порядке. Условиями являются ограничение по численности работающих (до 15 чел.) и по совокупному размеру годовой валовой выручки предприятий (не более стотысячекратного минимального размера оплаты труда – или 10 млн. рублей), а также отсутствие налоговой задолженности.

Налогообложение единым налогом вмененного дохода от осуществления определенных видов деятельности (Федеральный закон от 31.07.98 No 148-ФЗ) осуществляется в обязательном порядке и имеет целью привлечение к уплате налогов организаций и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих деятельность в сферах, где налоговый контроль значительно затруднен, в том числе в розничной торговле, общественном питании, бытовом и транспортном обслуживании, т.е. тех налогоплательщиков, которые расчеты с покупателями и заказчиками производят преимущественно в наличной денежной форме.

Подробнее – см. главу VII.

*Разрешение экономических споров с участием субъектов малого предпринимательства*

Современный арбитражный процесс характеризуется динамизмом и предсказуемостью (в том числе, по срокам), выгодно отличаясь в этом смысле от судов общей юрисдикции. Тем не менее, специалистами обсуждаются предложения по дальнейшему повышению эффективности арбитражного

процесса и, в частности, по созданию простых форм разрешения экономических споров с участием субъектов малого предпринимательства[270].

*Охрана труда на МСП*

В соответствии с законом «Об основах охраны труда в РФ», в организациях, осуществляющих производственную деятельность, с численностью 100 и менее работников, служба охраны труда или должность специалиста по охране труда может не создаваться. Вместо этого работодатель может возложить обязанности по охране труда на другого специалиста (с его согласия), с условием прохождения соответствующего обучения либо заключить договор с организацией или специалистом, имеющими право оказывать услуги в этой области.

Исходя из опыта развитых стран, можно утверждать, что без специальных мероприятий и поддержки со стороны государственных органов внедрение охраны труда в МП вряд ли возможно. В этой связи необходимо:

- учитывать специфику малых предприятий при разработке законодательных и иных нормативных, правовых актов о труде и охране труда;
- разработать отдельные рекомендации (положение) об организации работы по охране труда применительно к малым предприятиям.

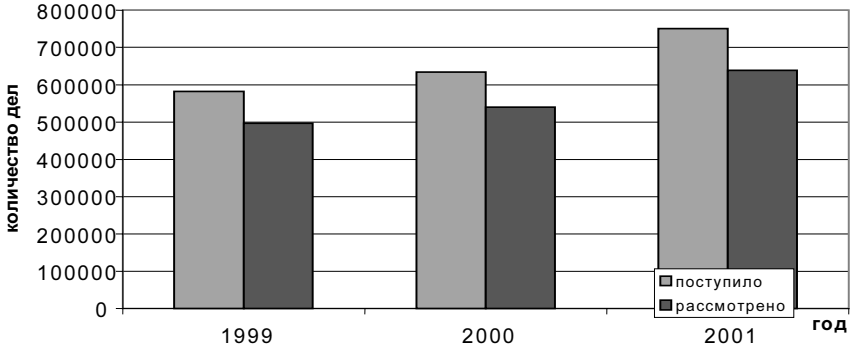
## VIII.4 Практика правоприменения и работоспособность законодательства

Таким образом, в России в течение 1990-х годов была в значительной мере создана судебно-правовая система. В то же время распространенным является мнение, что принятые законы остаются на бумаге и практически не действуют. В данной главе это вопрос анализируется на основе имеющейся эмпирической информации.

### VIII.4.1 Арбитражная статистика

По данным, приведенным Председателем Высшего Арбитражного Суда РФ В.Ф. Яковлевым[271], в первый год работы арбитражных судов (1992 г.) было рассмотрено около 500 тысяч заявлений, однако в последующие годы – 1993 и 1994 – происходило сокращение числа заявлений и дел на 22-24% в год, что было вызвано резким спадом производства. С 1995 года началась постепенная нормализация экономики уже на новой основе и ежегодный рост количества заявлений и дел в арбитражных судах. С тех пор рост непрерывен и составляет 15-20 процентов в год. В 2001 году число поступивших на рассмотрение арбитражных судов заявлений также увеличилось по сравнению с 2000 годом на 17,5 процентов и составило около 750 тысяч. Прирост числа рассмотренных дел составил 18,3 процента, что объясняется снижением количества заявлений, в рассмотрении которых арбитражные суды отказывают.

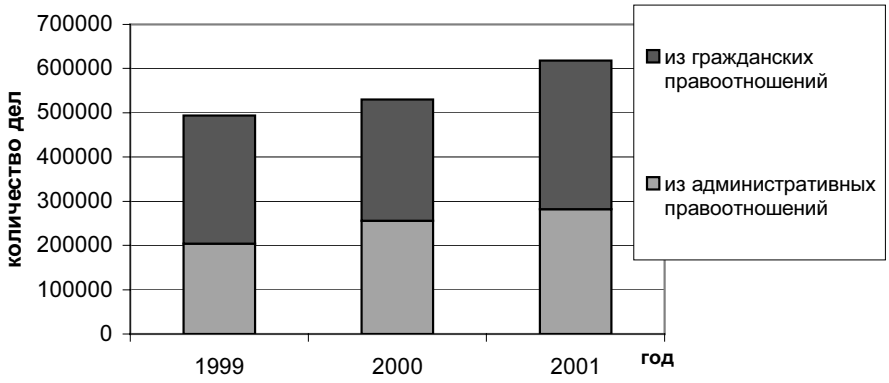
**Диаграмма 2 Количество дел в арбитражных судах[272]**




[270] Суханов Е.А. Об ответственности государства по гражданско-правовым обязательствам.- Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации, No 3/2001.
[271] Доклад на совещании председателей арбитражных судов 18 февраля 2002 г.
[272] Там же.

В 2001 году арбитражные суды рассмотрели исковых требований на 553 миллиарда рублей. Постоянная тенденция состоит в опережающем росте количества споров по административным отношениям, то есть споров между предпринимателями и государством. Если в 2001 году число гражданских дел увеличилось на 10 процентов, то административных – на 23 процента. Всего административные дела составили 50 процентов от общего числа дел (при том, что в 1992 году административные дела составляли всего 1,5 процента от общего числа дел).

**Диаграмма 3 Виды споров**[273]

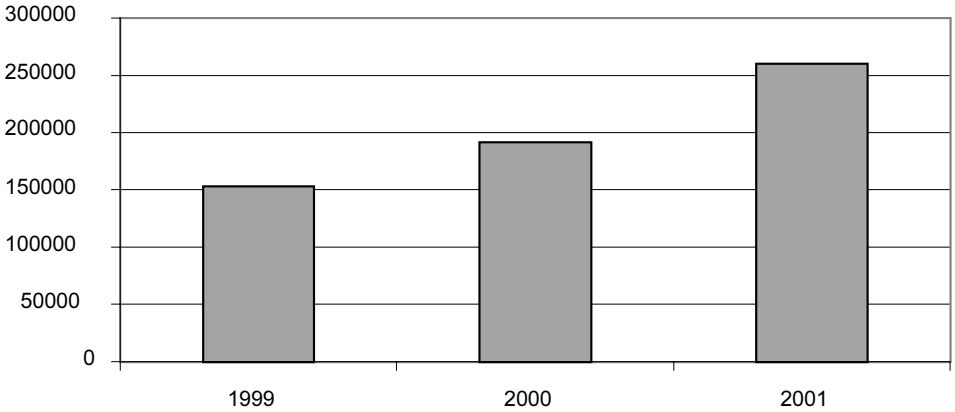



В категории дел, связанных с административными правоотношениями, преобладают налоговые споры. Их прирост в истекшем году составил 36%, причем 82% составили иски налоговых органов о взыскании санкций и недоимок. Надо отметить, что они удовлетворяются на 70 процентов и это свидетельствует о том, что арбитражным судам в силу действующего законодательства приходится рассматривать бесспорные дела, по которым ответчики не возражают против предъявленных налоговыми органами исков. Если в других странах мира налогоплательщик, на которого наложены санкции, обжалует решение налогового органа в суд лишь в случае несогласия с решением, то у нас для того, чтобы взыскать с налогоплательщика штраф, налоговая служба обязана обратиться в суд.

Еще одна категория дел, которой необоснованно загружены суды, – дела о ликвидации юридических лиц по искам налоговых органов. В данном случае речь не идет о ликвидации юридических лиц, допустивших нарушение закона, а о ликвидации “мертвых душ” – юридических лиц, которые фактически не функционируют. Во многих странах мира, например во Франции, подобные вопросы решаются не в суде, так как спора здесь нет.

Постоянно увеличивается количество дел по обжалованию решений налоговых органов, причем в прошлом году было удовлетворено 67 процентов подобных заявлений. Это указывает на то, что попрежнему актуальна проблема повышения уровня законности в деятельности налоговых органов.

**Диаграмма 4 Количество налоговых споров**[274]

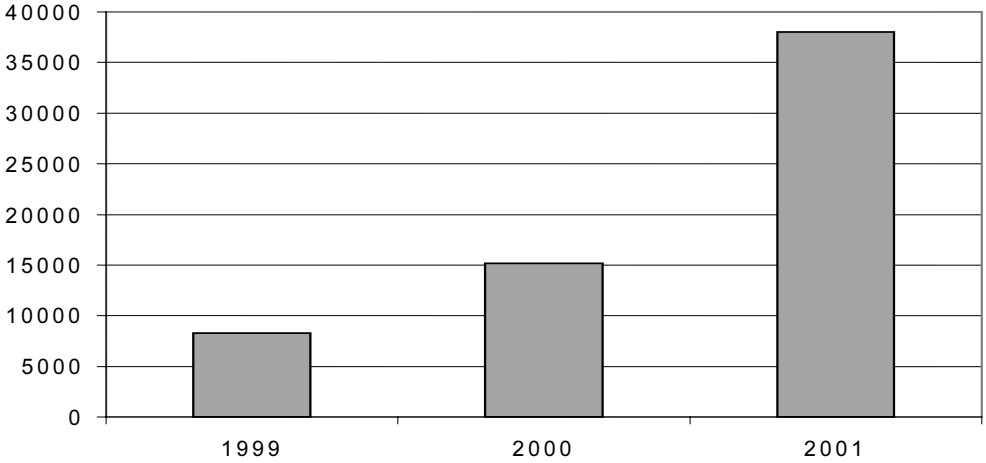



[273] Там же.
[274] Там же.

Что касается гражданских дел, то споров, связанных с приватизацией, которых было много в первой половине 90-х годов, стало значительно меньше и теперь они единичны. Самой же многочисленной по-прежнему остается категория дел, связанных с нарушением договоров.

Резко возрастает количество дел о банкротстве. В 2001 году арбитражными судами было принято почти 56 тысяч таких заявлений, что в 2,2 раза больше, чем в 2000 году. Арбитражные суды приняли примерно 38 тысяч решений о введении конкурсного производства (ликвидации). Внешнее управление было введено только по трем тысячам дел, причем только в 52 случаях в результате оздоровительных процедур действительно была восстановлена платежеспособность предприятий. Это свидетельствует о том, насколько неэффективна эта "оздоровительная" процедура. В основном дела, которые попадают в арбитражные суды, заканчиваются признанием соответствующей экономической структуры банкротом. Сейчас арбитражные суды осуществляют конкурсное производство, то есть ликвидацию, по 56 тысячам дел.

**Диаграмма 5 Количество решений о признании предприятий банкротами[275]**




### VIII.4.2 Независимые оценки роли судебно-арбитражной системы

Независимые оценки роли судебно-арбитражной системы были получены в 1997 году на основе двух опросов предприятий, проведенных зарубежными исследователями[276][277].

Целью исследования, лежащего в основе публикаций (Hendley et al.), была оценка значимости различных способов поведения предприятий, направленных на предотвращение или разрешение их конфликтов с деловыми партнерами. Концепцией исследования предусматривалась возможность применения предприятиями следующих семи стратегий поведения и оценивалась фактическая роль каждого из них:

- Установление долгосрочных личных отношений
- Договоры, выполнение которых основано на взаимной заинтересованности сторон
- Привлечение для обеспечения выполнения договора третьей стороны
- Привлечение для обеспечения выполнения договора специальных негосударственных структур («крыш»)
- Использование административных рычагов
- Угроза обращения в арбитраж
- Обращение в арбитраж

[275] Там же.
[276] Kathryn Hendley, Peter Murrell, and Randi Ryterman. Law, Relationships, and Private Enforcement: Transactional Strategies of Russian Enterprises: http://econpapers.hhs.se/paper/umdumdeco/murrelllaw.htm.
[277] Simon Johnson, John McMillan, Christopher Woodruff. Contract Enforcement in Transition: http://www.CESifo.de.

В опросе участвовали 328 российских промышленных предприятий из шести городов (Москва, Барнаул, Новосибирск, Екатеринбург, Воронеж и Саратов). Размер предприятий варьировал от 30 до 17000 сотрудников при среднем значении 980 и медиане равной 300 человек. Большинство предприятий были созданы еще во время СССР, и примерно s из них приватизированы.

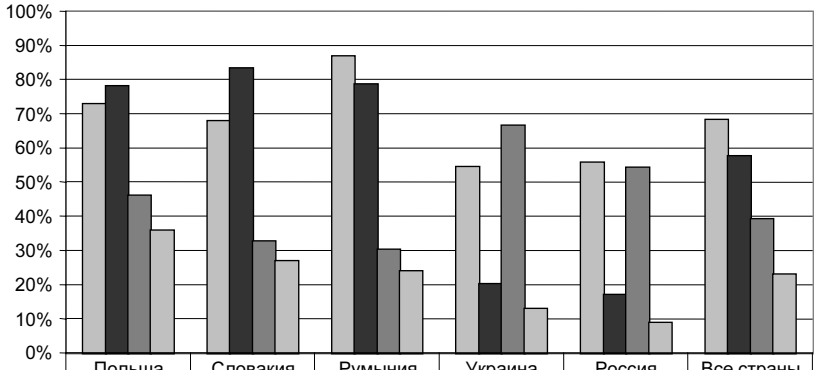
Согласно результатам опроса, из каждых 100 сделок в 24 потенциально возможны споры, из которых 16 разрешаются неформально, в 7 случаях используются угрозы обращения в арбитраж и в 1 случае такое обращение действительно имеет место.

Авторы приходят к выводу, что обращение в арбитраж рассматривается предприятиями как «последнее средство», к которому обращаются только в крайних случаях. Такая же ситуация имеет место и в более развитых рыночных экономиках, поэтому, казалось бы, данный вывод совершенно естественен. Однако практически вся зарубежная – да и российская – литература исходит из предпосылки, что роль арбитражных судов в России почти нулевая, а соответствующие функции по разрешению конфликтов играют криминальные структуры и коррумпированные чиновники. По мнению авторов данного исследования такая оценка просто неверна.

Заметим, что выводы в значительной части совпадают с результатами исследования ИСАРП-8: «Общий вывод, к которому мы пришли в результате исследования, звучит достаточно просто: организующим началом в бизнесе на сегодня являются стереотипы поведения, то есть более или менее общеизвестные приемы решения различных задач. Этот вывод, может быть, и не столь банален, как кажется. Одна из альтернативных точек зрения состоит в том, что наша нынешняя система представляет собой прямое продолжение старой советской и все предприятия – пусть теперь не прямо, а косвенно – привязаны к органам власти. Кроме этой «теории коррупции» существует и не менее известная «теория мафии», рисующая картину тотального контроля криминальных структур над бизнесом. Откровенно говоря, при составлении анкеты для нашего исследования мы достаточно уважительно отнеслись к обоим этим подходам. Однако полученные данные скорее опровергают, чем подтверждают эти модели. Вмешательство властей и «крыш» имеет место, но, по-видимому, не играет определяющей роли в малом и среднем бизнесе.»

Исследование (Johnson et al.) было проведено в России, Украине, Польше, Словакии и Румынии. В каждой из стран было обследовано примерно 300 частных промышленных предприятий с численностью персонала от 7 до 279 человек, при этом на 84% предприятий численность персонала составляла менее 100 человек. В частности, были получены следующие данные, характеризующие роль судебной (арбитражной) системы в обеспечении договорных отношений в разных странах.

**Диаграмма 6 Использование судебных процедур[278]**



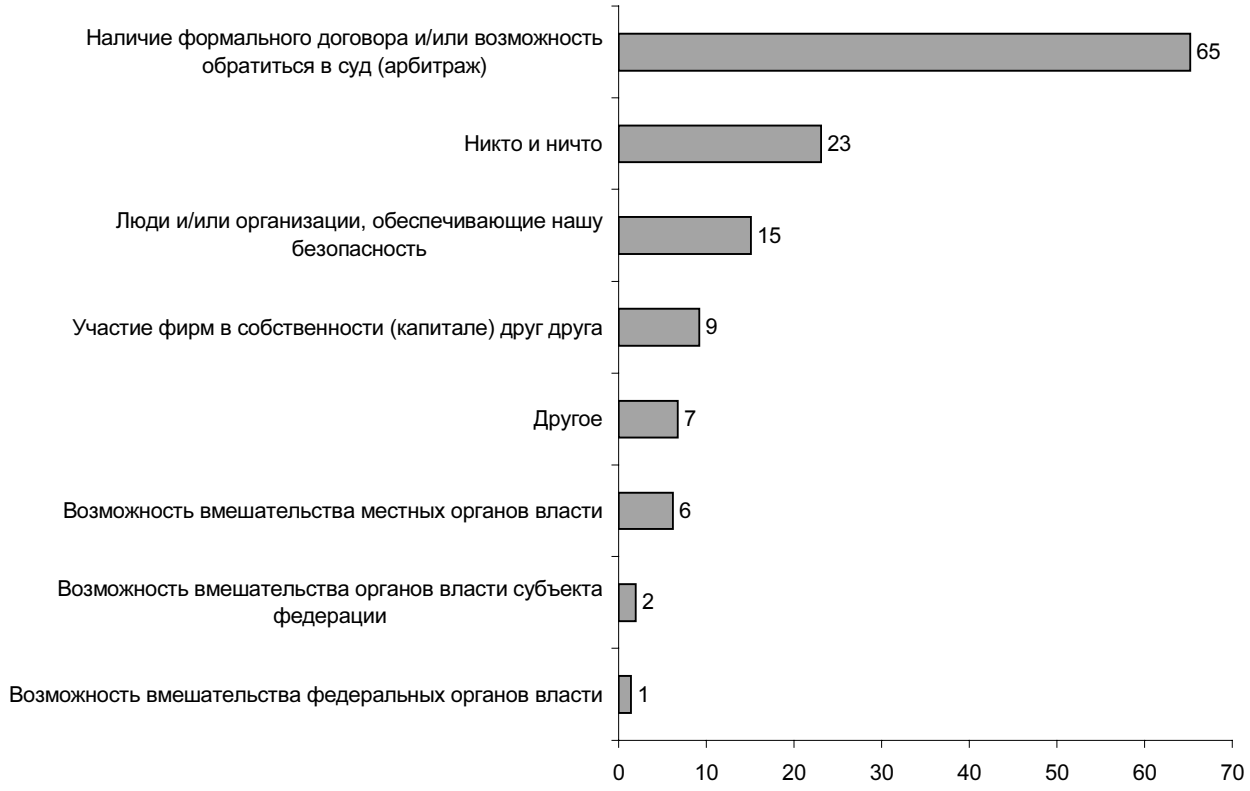

| | Польша | Словакия | Румыния | Украина | Россия | Все страны |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Считают, что суды могут обеспечит выполнение договоров | 73% | 68% | 87% | 55% | 56% | 68% |
| Имели конфликты по договорам | 78% | 83% | 79% | 20% | 17% | 58% |
| Доля фирм, имевших конфликты и обратившихся в суд во время последнего конфликта | 46% | 33% | 30% | 67% | 54% | 39% |
| Доля фирм, обратившихся в суд, от общего числа фирм | 36% | 27% | 24% | 13% | 9% | 23% |

[278] На основе: Johnson et al. Op.cit.

### VIII.4.3 Оценки предпринимателей

Судить о работоспособности и надежности правовой системы можно на основании мнений предпринимателей, которые они высказали, отвечая на вопросы об использовании различных способов подбора деловых партнеров и о способах гарантирования выполнения договоров. Соответствующие данные, полученные в результате исследования ИСАРП-8, следующие.

**Диаграмма 7 «Кто или что может практически гарантировать выполнение договора с деловым партнером?», % от числа ответивших[279]**




Основным фактором, гарантирующим надежность связей с партнерами, является наличие формального договора и, соответственно, возможность обратиться в суд или арбитраж (65% ответивших). Другими гарантиями могут быть люди или организации, обеспечивающие безопасность предприятия (15%), участие фирм в капитале друг друга (9%), возможность вмешательства местных властей (6%). Для 23% респондентов такие гарантии не может дать никто и ничто (см. также аналогичную диаграмму 30 в главе II, показывающую зависимость полученных ответов от размеров предприятий).

### VIII.4.4 Характер сегодняшней правовой среды для предпринимательства в России

Еще в 1970-е годы возникло понимание того, что многие черты социально-экономических систем советского типа сохраняются и после смягчения тоталитарных режимов[280]. В СССР также уже в то время командная система переродилась в различного рода обменные отношения и согласования, происходившие внутри управленческих иерархий[281]. Далее эта система последовательно проходила через различные стадии своей эволюции, сильно изменяясь, но продолжая и сохранять многие свои существенные особенности.

---

[279] ИСАРП-8.
[280] Янош Корнаи. Дефицит. – М.: «Наука», 1990.
[281] С.Г.Кордонский. Некоторые социологические аспекты изучения хозяйственных отношений.- М.:ВНИИСИ, 1986.; П.О.Авен, В.М.Широнин. Реформа хозяйственного механизма: реальность намечаемых преобразований.- Известия СО АН СССР, Экономика и прикладная социология, No 3, 1987; В.А.Найшуль. Высшая и последняя стадия социализма. – М. 1991.

Суть этой системы заключается в том, что бюрократические иерархические структуры продолжают доминировать и в целом определять характер власти. В отличие от советского периода, в 90-ые годы такие структуры часто находились не только в отношениях конкуренции, но часто и открытой силовой борьбы друг с другом. В то же время институты, призванные обеспечивать инфраструктуру рынка – в первую очередь судебная система – играют существенно меньшую роль.

Однако было бы также совершенно неверно недооценивать складывающиеся элементы инфраструктуры рынка и гражданского общества. В частности, это относится к гражданскому праву и судебно-арбитражной системе, которая бурно развивается и ведет себя достаточно независимо. По структуре гражданского процессуального права современное российское право обладает практически всеми атрибутами романо-германского права – в отличие от российского уголовного процесса, который нуждается в капитальном реформировании.

На сегодняшний день есть признаки сходства российского права с системами континентальной европейской правовой семьи – по методологии (структуре материального права, системе правового мышления, форме источников права, юридической технике), а также по инфраструктуре права (характеру юридического образования, структуре юридической профессии, отношению к кодификации права). Что же касается правовой идеологии, отражающей место судебно-правовой системы в структуре органов власти, то еще преобладают элементы социалистического наследия. Все это приводит к выводу, что на сегодня российская судебно-правовая система уже не является системой советского типа, но еще не может быть отнесена и к семье западного права[282] .

[282] Кр. Осакве. Типология современного российского права на фоне правовой карты мира. – Государство и право, No 4, 2001.

# IX Финансовые инструменты для МСП

### Основные моменты

- В российском банковском секторе имеются серьезные проблемы, делающие необходимым его реформирование
- Около 70% банковских активов сосредоточено в 20 крупнейших банках, а 23% активов – в Сбербанке. Сохраняется ориентация банков (кроме Сбербанка) на размещение средств за границей.
- Число банков, кредитующих МСП недостаточно; персоналу банков не хватает навыков и умений для оценки выгодности кредитования малого бизнеса
- Законодательство о лизинге, микрокредитовании, гарантировании кредитов развивается, но все еще несовершенно и создает практические трудности
- Рынок микрофинансирования бурно развивается; его потенциальный объем по оценкам составляет несколько миллиардов долларов
- Рынок лизинга в России уже в определенной степени развит и по оценкам составляет сотни миллионов долларов; пик его развития приходится на период до кризиса 1998 года
- Развитию венчурного финансирования в России препячтствует комплекс причин, связанных с общим недостаточным развитием рынка

### Основная задача

Основная задача состоит в необходимости обеспечить полноправное участие МСП в предстоящей реформе банковского сектора и финансового рынка России.

### Конкретные рекомендации

- Распространение имеющегося успешного опыта работы банков с МСП
- Развитие информационно-аналитического обеспечения Банка России, специально сфокусированного на сектор МСП
- Совершенствование и устранение противоречий в законодательстве о лизинге
- Совершенствование и устранение противоречий о кредитной деятельности небанковских структур
- Создание благоприятного налогового режима для микрокредитования
- Создание законодательной базы гарантирования кредитов для МСП, в частности, внесение необходимых изменений в Гражданский и Бюджетный кодексы
- Создание возможностей для работы в России иностранных и международных венчурных фондов.

### Краткое содержание главы IX Финансовые инструменты для МСП

Данная глава посвящена анализу различных финансовых инструментов, имеющихся в распоряжении МСП в России. В начале главы кратко освещены вопросы развития коммерческих банков (в том числе в региональном разрезе) и лизинга, который на сегодня является вторым по значению финансовым инструментом для МСП. Следующие разделы главы посвящены обзору микрофинансирования, масштабы которого в России стремительно расширяются, и схемам кредитных гарантий. Затем следует раздел, касающийся венчурного капитала, программ кредитных гарантий и франчайзинга. Масштабы применения этих инструментов не сопоставимы: в то время, как, например, программы лизинга существуют и используются, франчайзинг начинает развиваться, а венчурный капитал в России практически отсутствуют.

## IX.1 Развитие банков

Важную роль в финансировании МСП играют коммерческие банки. Однако в настоящее время они не слишком охотно работают с МСП. С одной стороны, это связано с последствиями кризиса 1998 г., который нанес наиболее тяжелый удар именно по банковской системе России, с другой стороны, как до, так и после кризиса задачи банковской системы были весьма далеки от финансирования МСП. Происходящие на данный момент изменения в банковской системе и в экономике в целом могут сориентировать банки на работу с МСП, приблизить их набор услуг потребностям МСП.

Законодательство, принятое в 1999 г., было призвано способствовать воссозданию новой банковской системы. Однако после его принятия произошла незначительная реструктуризация банковской системы. В 2001 г. усилия по реформированию возобновились, о чем свидетельствует разработка и принятие комплексной стратегии Правительством РФ и Банком России[283]. И в настоящее время идет продолжение обсуждения различных вариантов банковской реформы.

В качестве основных изменений в развитии банковской системы России в период после кризиса 1998 г. можно выделить следующие[284]:

- Сокращение количества банков. Ожидается, что установление Центральным Банком (ЦБ) более жестких требований к размеру минимального собственного капитала будет и дальше стимулировать консолидацию банков и диверсификацию их собственности.
- Более высокое качество кредитного портфеля. По официальным данным ЦБ, доля стандартных кредитов в российской банковской системе выросла с 75,4% от суммарной величины кредитов, выданных в начале 1999г., до 88,4% на конец 2000 г.
- Рост совокупных активов и капитала в банковской системе. Совокупные активы в банковской системе выросли с 760 млрд. руб. в августе 1998г. до 2 трлн. 429 млрд. руб. в феврале 2001г. Несмотря на этот рост, российская банковская система остается недостаточно капитализированной.
- Рост частных сбережений. Объем средств на частных депозитных счетах вырос с 191 млрд. руб. в августе 1998г. до 464 млрд. руб. в феврале 2001г.
- Рост совокупного размера кредитов, выданных реальному сектору экономики.

В качестве негативных изменений, произошедших в российской банковской системе, следует отметить следующие моменты:

- Краткосрочный характер кредитов, предоставляемых реальному сектору экономики. На начало февраля 2001 г. значительная часть кредитов реальному сектору экономики была со сроком погашения до 1 года (74% кредитов в рублях и 42% кредитов в иностранной валюте).
- Низкое соотношение величины совокупных активов российской банковской системы к величине ВВП. Совокупная величина активов российских банков соотносится с ВВП как 1:3, тогда как в большинстве развитых она сопоставима с ВВП. А в таких странах, как Бельгия, Нидерланды, Швейцария совокупные активы банков превышают ВВП в 2-3 раза.
- Высокая концентрация банковской системы России.

На сегодня в России имеется около 1 300 банков, однако структура банковского сектора очень неравномерна, как географически (около 80% активов сосредоточены в Москве), так и по размеру активов в расчете на 1 банк. Около 70% активов сосредоточено в 20 крупнейших банках, в то время как у трети банков капитал не превышает 1 млн. евро[285].

[283] «О стратегии развития банковского сектора Российской Федерации», заявление Правительства РФ и Центрального банка РФ от 30.12.2001 г.
[284] Вестник Банка России, No 12 (512), 2001; Бюллетень банковской статистики, No 2 (105), 2002.
[285] По данным Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

**Таблица 1 Доля коммерческих банков в активах, кредитах и депозитах на 1 января 2001 г., в %**[286]

| | *Все банки* | *Сбербанк* | *Остальные 19 крупнейших банков* | *Прочие банки* |
|---|---|---|---|---|
| Активы | 100 | 23,5 | 43,2 | 33,3 |
| Кредиты предоставленные, всего, | 100 | 31,2 | 39,4 | 29,5 |
| в том числе | | | | |
| нефинансовому сектору | 100 | 33,7 | 35,3 | 31,0 |
| Государственные ценные бумаги | 100 | 56,6 | 28,1 | 15,4 |
| Другие ценные бумаги | 100 | 8,2 | 33,6 | 58,2 |
| Депозиты юридических лиц | 100 | 26,6 | 24,2 | 49,2 |
| Депозиты домохозяйств | 100 | 75,2 | 9,4 | 15,4 |

По сравнению с докризисным периодом, Сбербанк удвоил долю кредитов в своих активах; на него приходится 34% всех кредитов, выданных нефинансовому сектору в России. В том числе Сбербанк выдал в 2001 г. 108 миллиардов рублей (3,6 млрд. долл. США) в качестве кредитов субъектам малого предпринимательства. Напротив, доля кредитов в активах 19 остальных крупнейших банков уменьшилась более чем вдвое до 27% на 1 января 2001 г. (Таблица 2).

**Таблица 2 Показатели деятельности коммерческих банков, в % к активам**[287]

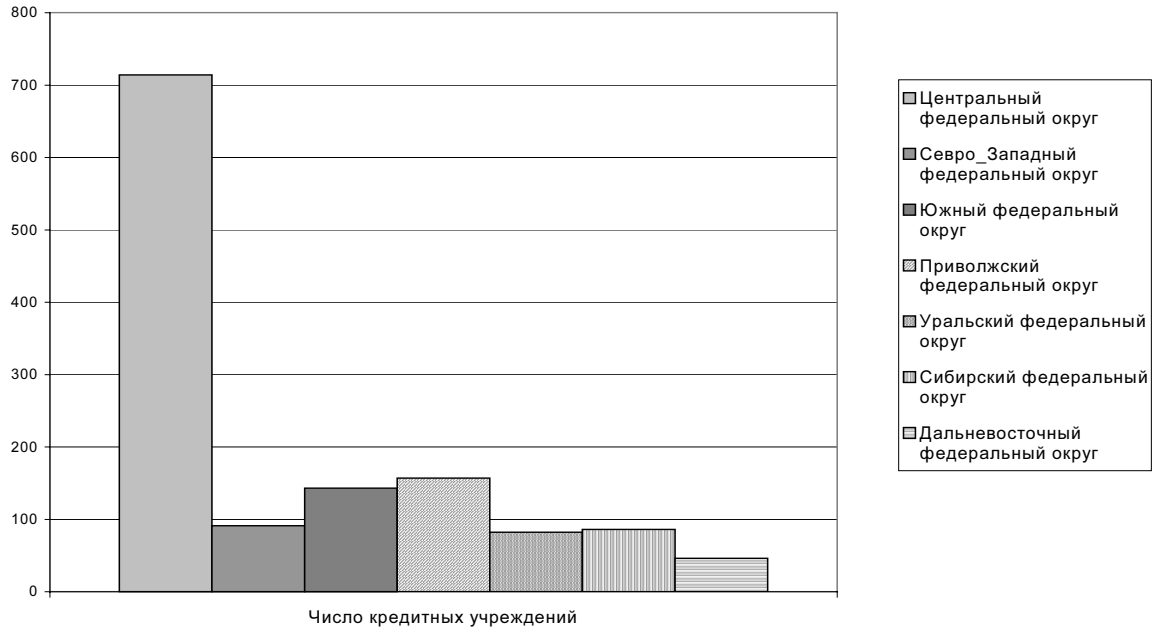
| | *Все банки* | *Сбербанк* | *Остальные 19 крупнейших банков* | *другие банки* |
|---|---|---|---|---|
| | на 1 января 1999 г. | | | |
| Активы | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Кредиты предоставленные, всего | 42,0 | 24,8 | 53,3 | 39,4 |
| в том числе | | | | |
| нефинансовому сектору | 30,4 | 22,5 | 32,4 | 33,0 |
| Государственные ценные бумаги | 17,4 | 54,6 | 5,4 | 7,9 |
| Другие ценные бумаги | 6,6 | 5,8 | 3,4 | 11,2 |
| Депозиты юридических лиц | 18,5 | 17,7 | 15,7 | 22,5 |
| Депозиты домохозяйств | 19,3 | 62,8 | 5,2 | 8,3 |
| | на 1 января 2001 г. | | | |
| Активы | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Кредиты предоставленные | 38,9 | 51,6 | 35,4 | 34,5 |
| в том числе | | | | |
| нефинансовому сектору | 33,1 | 47,5 | 27,1 | 30,9 |
| Государственные ценные бумаги | 13,2 | 31,7 | 8,6 | 6,1 |
| Другие ценные бумаги | 5,9 | 2,0 | 4,6 | 10,3 |
| Депозиты юридических лиц | 19,4 | 22,0 | 10,9 | 28,7 |
| Депозиты домохозяйств | 19,2 | 61,5 | 4,2 | 8,9 |

Таким образом, судя по приведенным в таблице 2 данным, доля работающих активов у крупнейших банков России кроме Сбербанка незначительна, что свидетельствует о сохраняющейся ориентации на размещение средств российских банков за границей.

Распределение числа банков по регионам представлено на Диаграмме 1. Лидером по числу кредитных учреждений является Центральный федеральный округ.

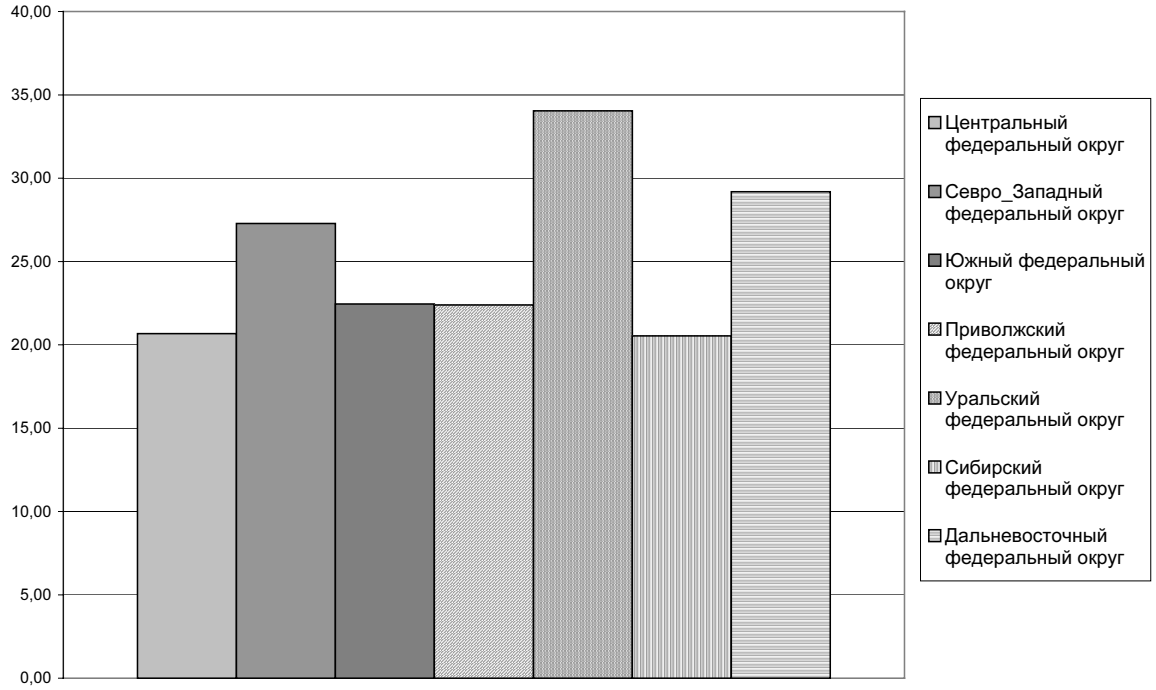
[286] По данным ОЭСР.
[287] По данным ОЭСР.

**Диаграмма 1 Число кредитных учреждений в федеральных округах на 31 декабря 2001г., ед.**



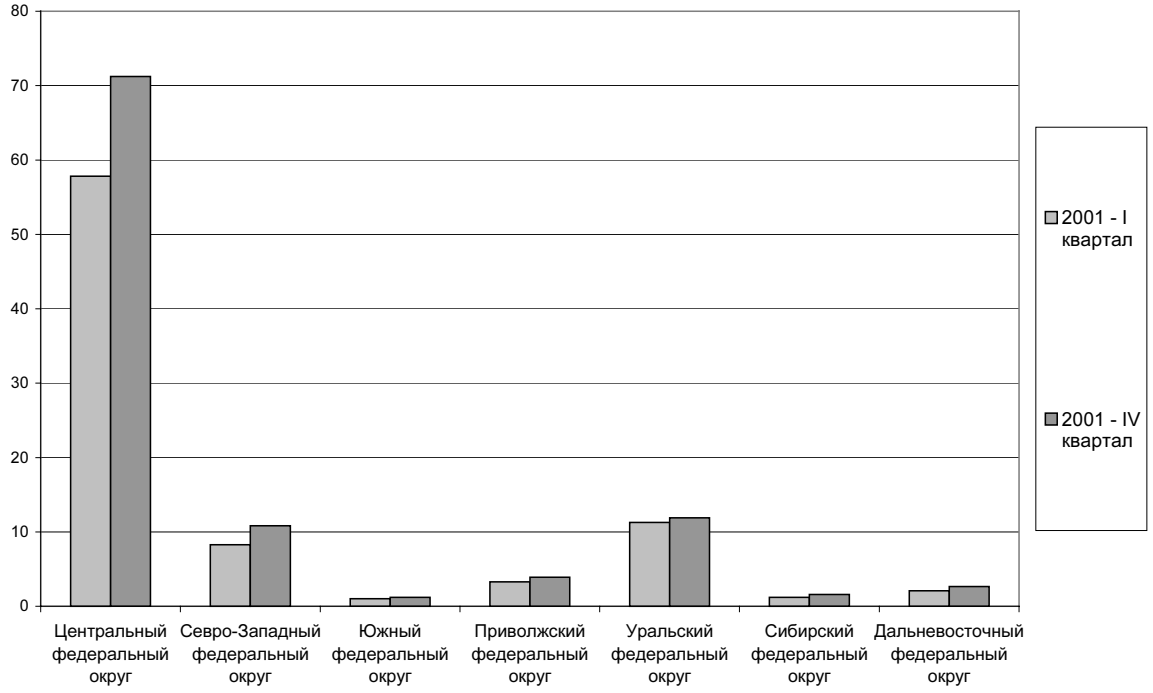

Самое большое число кредитных учреждений в расчете на 1 млн. жителей также приходится на Центральный федеральный округ. С учетом же числа отделений кредитных учреждений картина меняется. Из расчета на 1 млн. жителей самое большое количество отделений находится в Уральском федеральном округе, за которым следуют Дальневосточный и Северо-Западный округа. Интересно, что меньше всего отделений кредитных учреждений – в Центральном и Сибирском федеральных округах.

**Диаграмма 2 Число отделений кредитных учреждений в федеральных округах на 1 млн. жителей, на 31 декабря 2001г.**




В Москве расположены крупнейшие кредитные учреждения с уставным капиталом 300 и более миллионов рублей. Что касается объемов активов банков в расчете на одного жителя, то данный показатель в г. Москве составил 70 тыс. руб., тогда как на одного жителя Южного федерального округа величина данного показателя достигает лишь 1 200 руб.

**Диаграмма 3 Концентрация активов кредитных учреждений в федеральных округах на 31 декабря 2001г., тыс. руб. на 1 жителя[288]**




Несмотря на изменения в абсолютных числах за последние годы, региональная структура основных показателей деятельности российских банков сохраняется. Статистика Центрального банка указывает на возрастающую консолидацию банковской системы.

В целом можно сделать вывод, что, с точки зрения капитализации, ситуации с кредитованием реального сектора, качества кредитного портфеля и депозитной базы положение в банковском секторе России улучшается. Это открывает возможности более широкого кредитования МСП. Однако количество российских банков, кредитующих МСП, еще недостаточно. Многие банки все еще уверены, что легче предоставить один крупный кредит, чем множество мелких, и их системы и процедуры не предназначены для работы с данной группой клиентов. Кроме того, персоналу банков не хватает навыков и умений для оценки выгодности кредитования малого бизнеса.

## IX.2 Развитие лизинга[289]

Рынок лизинга уже в определенной степени развит в России, однако точных данных о его масштабах на сегодня нет. Для того, чтобы заниматься лизингом, компании обязаны зарегистрироваться, в силу этого имеется официальная статистика по числу таких компаний. По данным этой статистики, в течение последнего ряда лет зафиксирован стремительный рост числа лизинговых компаний, в настоящее время их насчитывается 2 000 единиц. Лизинговые сделки не регистрируются, поэтому соответствующая информация отсутствует. По оценкам Госкомстата, в 2000 г. размер лизингового рынка в России составлял 5,8 млрд. руб., что примерно эквивалентно 200 млн. долл. США.

Подробное исследование рынка лизинга в России было подготовлено Группой развития лизинга МФК (Финансовый лизинг в России, Исследование рынка за 2000-2001гг, МФК, Москва, 2001г.). Исходя из результатов данного обследования, которое не охватывало всю отрасль лизинга, а основывалось исключительно на добровольных ответах, Группа считает, что Госкомстат существенно недооценивает размер рынка. Чрезвычайно осторожные оценки Группы указывают на то, что в 2000 г. рынок лизинга достигал 1,2 млрд. долл. США. Прогноз на 2001 г. составлял 1,5 млрд., а на 2002 г. – до 2 млрд. долл. США.

[288] Бюллетень банковской статистики – Региональное приложение, Центральный банк России.
[289] Использованы материалы: Ханс Версхоор. Лизинг в России. – Глава в книге «Расширение доступа малого бизнеса к финансированию в России», Тасис СМЕРУС 9803 Поддержка малого предпринимательства, Москва 2002.

Вопросы лизинга применительно к малым предприятиям рассматривались в исследовании «Финансовые технологии в малом бизнесе», проведенном Ресурсным центром малого предпринимательства в апреле 1999 г. Данные для него были собраны в ходе анкетных опросов и интервью руководителей МП г. Москвы. Основные выводы и результаты данного исследования актуальны и на сегодняшний день, в том числе и раздела, освещающего развитие лизинга.

Проблемы лизинга для МП рассматривались также в рамках проекта Тасис СМЕРУС 9803, они изложены в книге «Расширение доступа малого бизнеса к финансированию в России», Москва 2002 г.

Вопросы по лизингу присутствовали и в опросе представителей МП и ПБОЮЛ, проведенном Ресурсным центром малого предпринимательства в трех регионах в 2001 г.

### IX.2.1 Значение лизинга для МСП

Существуют два вида лизинга: оперативный и финансовый лизинг.

Оперативный лизинг представляет собой, в сущности, одну из форм аренды стандартного оборудования (компьютеры, фотокопировальные устройства, автомобили), причем лизинговая компания обеспечивает также его техническое обслуживание. Еще одной характерной чертой оперативного лизинга является то, что лизинговая компания регулярно заменяет оборудование, сдаваемое в лизинг, продавая его на действующем рынке подержанного имущества. До октября 1998 г. эту форму лизинга называли арендой, и в нормативно-правовых документах она собственно так и фигурирует.

Финансовый лизинг предусматривает участие трех сторон (продавца активов, лизингодателя и лизингополучателя). Лизинговая компания покупает активы и доставляет их лизингополучателю. Право собственности на имущество сохраняется за лизингодателем до того момента, когда лизингополучатель не выплатит полную стоимость имущества, взятого им в лизинг (безусловно, лизингополучатель выплачивает лизингодателю и плату за лизинг оборудования), после этого право собственности переходит к лизингополучателю.

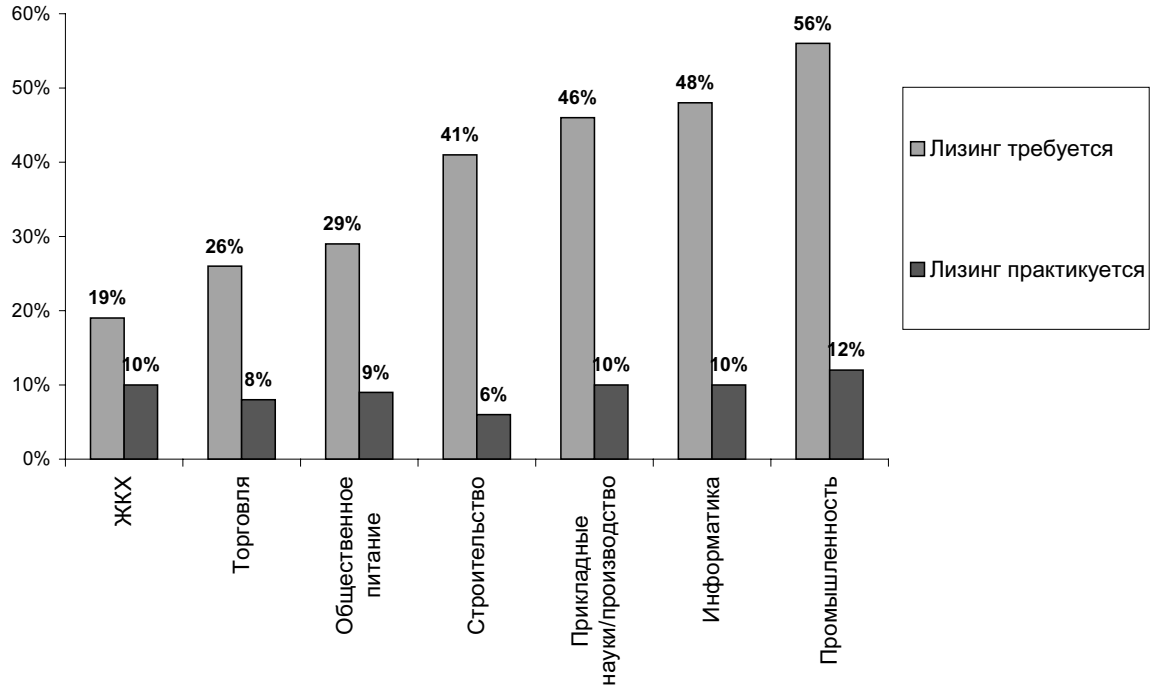
Преимущества лизинга для МСП связаны с тем, что:

- Лизинг не требует обеспечения, что отличает его от банковских ссуд, которые традиционно сопровождаются необходимостью предоставления гарантий по возврату средств. (Достаточно часто МСП не имеют требуемого обеспечения, а, следовательно, их доступ к банковским кредитам ограничен).
- В случае оперативного лизинга ремонтом и обслуживанием оборудования занимается лизингодатель (у МСП, как правило, нет технических возможностей, знаний и умений делать это своими силами).
- При лизинге оборудования у МСП появляется возможность денежные средства, которые оно потратило бы в случае покупки данного оборудования, направить, например, на формирование оборотного капитала.
- Даже при том, что лизинг означает «внешнее финансирование», роста долгосрочных долговых обязательств не происходит. (Поскольку взятое в лизинг оборудование не находится на балансе предприятия, следовательно, не существует и дополнительных балансовых обязательств).
- Кредитную историю и/или залог, которые требуют многие финансовые учреждения от потенциального заемщика, в случае с лизингом заменяют прогнозные оценки будущего потока денежных средств (Это очевидное преимущество для МСП, поскольку у многих из них отсутствует кредитная история, часто, как это уже отмечалось выше, у них нет требуемого обеспечения, залога).
-

### IX.2.2 Лизинг оборудования

В 1999 г. более 100 из 282 проинтервьюированных МП, то есть более 35% от выборки сообщили, что хотели бы взять оборудование в лизинг, причем наибольшую активность в этом отношении проявляли МП из области прикладных наук и производства. (Диаграмма 4).

**Диаграмма 4 Потребность и фактическое заключение договоров на лизинг оборудования, % от ответивших в каждой отрасли**

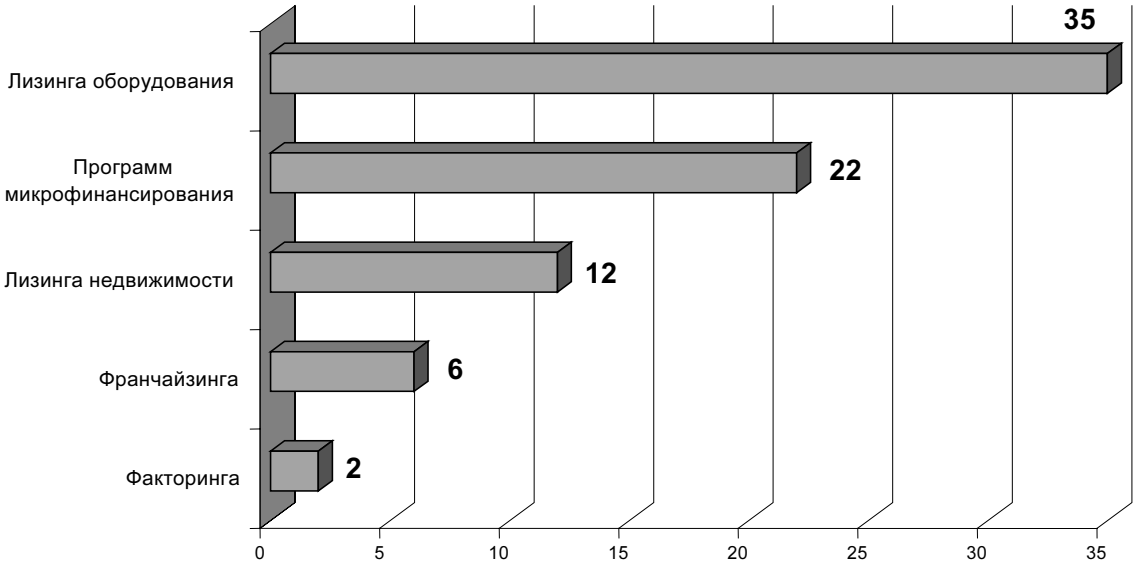



Однако в действительности лизинг оборудования практикует значительно меньшее число МП – примерно одна из трех или четырех среди компаний, которые хотели бы пользоваться этим механизмом, или одна из девяти, участвовавших в опросе. Такой разрыв ясно указывает, в частности, на то, что компании, занимающиеся прикладными науками или производством, очевидно, не могут на практике удовлетворять требованиям к лизингу оборудования.

По мере развития фирм они начинают все чаще прибегать к лизингу оборудования. МП, созданные до 1993 г., вдвое чаще называли лизинг оборудования в качестве потенциального источника финансирования, чем компании, созданные после 1995 г.

В ходе опроса, проведенного в 2001 г. в трех регионах[290], более 30% малых предприятий и индивидуальных предпринимателей ответили, что они брали оборудование в лизинг (Диаграмма 5).

**Диаграмма 5 Использование финансовых инструментов МП и ПБОЮЛ, в % от числа ответивших**




[290] Опрос проводил Ресурсный центр малого предпринимательства.

### IX.2.3 Лизинг недвижимости

Отсутствие производственных площадей является серьезным фактором, сдерживающим рост малых предприятий. Прежде всего, недостаток собственных площадей создает значительные проблемы для компаний в плане получения кредитов, поскольку в этом случае они не могут использовать их в качестве обеспечения. Во-вторых, финансовый риск, связанный с любым непредсказуемым ростом арендной платы, становится растущей угрозой. В-третьих, отсутствие достаточных производственных площадей может вынудить руководителей совсем отказаться от своей компании, страдающей от недостатка места.

Несмотря на явно выраженные потребности, инвестиции в приобретение помещений и земли имеют один из самых низших приоритетов для малых предприятий. В частности, это связано с тем, что крупные предприятия контролируют доступ к свободным промышленным и коммерческим площадям, которые, как правило, можно взять только в аренду, и вынуждают малые предприятия платить значительную долю общей арендной платы неофициально наличными деньгами. С учетом этого лизинг недвижимости является вопросом первостепенной важности для малых предприятий. Однако на практике лизинг в этой области если и происходит, то достаточно редко. Так, если у московских малых предприятий[291] имеется возможность брать в аренду оборудование и производственные технологии на весьма выгодных условиях, включая право их последующего выкупа (что, по сути, является лизингом), то применительно к недвижимости ничего подобного не происходит.

В ходе опроса[292] только 12% малых предприятий и индивидуальных предпринимателей ответили, что они брали недвижимость в лизинг.

### IX.2.4 Законодательство о лизинге

Основу законодательства о лизинге составляет Гражданский Кодекс Российской Федерации (ГК РФ) и Оттавская Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге, которая для России вступила в силу с 1999 г. При этом специальный Закон «О лизинге» от 29 октября 1998 г. No 164-ФЗ противоречит как ГК, так и Конвенции. В 2002 г. законодательство о лизинге претерпело существенные изменения. Начиная с февраля этого года лизинг перестал относиться к лицензируемым видам деятельности, введены новые правила амортизации предмета лизинга. В настоящее время дорабатывается новая редакция закона о лизинге. В целом на данный момент законодательство о лизинге еще достаточно несовершенно.

## IX.3 Микрофинансирование

Микрофинансирование – это финансовый инструмент, направленный на борьбу с бедностью и увеличение жизненного уровня путем предоставления небольших по размеру денежных средств экономически активному, но испытывающему финансовые трудности населению для занятия бизнесом. Клиентами программы микрофинансирования могут также выступать микро- и малые предприятия, доступ которых к другим внешним источникам финансирования ограничен в силу ряда причин, например, отсутствия у них обеспечения.

### IX.3.1 Опыт микрофинансирования в России[293]

Основными поставщиками микрофинансов в России являются:

- Международная организация «Оппортьюнити Интернешнл» (ОИ), Фонд «Оппортьюнити» Россия (ФОРА)
- Фонд помощи международному сообществу (ФИНКА)

[291] Опрос Ресурсного центра в г. Москве, 1999 г.
[292] Опрос Ресурсного центра малого предпринимательства представителей МП и ПБОЮЛ в трех регионах в 2001 г.
[293] Использованы материалы: Иоост де ла Рив Бокс. Микрофинансирование в России. – Глава в книге «Расширение доступа малого бизнеса к финансированию в России», Тасис СМЕРУС 9803 Поддержка малого предпринимательства, Москва 2002.

- Женская микрофинансовая сеть (ЖМС)
- Международная организация развития сельскохозяйственных кооперативов/Волонтеры помощи зарубежным кооперативам (МРСК/ВПЗК)
- «Каунтерпарт интернэшнл»

*Международная организация «Оппортьюнити Интернешнл», «Оппортьюнити» Россия (ФОРА)*

Международаная организация «Оппортьюнити Интернешнл» начала работать в России с 1993 г., помогая создавать организации микрофинансирования и приспосабливая методологии кредитования к российскому рынку. В 2000 г. на базе опыта «ОИ» и ее российских партнеров путем объединения четырех из пяти этих партнеров был создан Фонд «Оппортьюнити», Россия (ФОРА). Задача фонда – стать ведущей организацией микрофинансирования в России, оказывая качественные услуги предпринимателям, желающим развивать свое дело, но не имеющим обеспечения.

ФОРА – это российская организация, работающая в девяти регионах (областях) Европейской территории России (Белгород, Липецк, Нижний Новгород, Новгород Великий, Ростов-на-Дону, Саратов, Санкт-Петербург, Тамбов и Воронеж). Головной офис фонда находится в Нижнем Новгороде.

ФОРА предлагает своим клиентам два разных вида продуктов: индивидуальные и групповые займы. Последние являются эффективным средством обслуживания мелких предпринимателей с низким уровнем дохода, имеющих потребность и возможность брать взаймы, но не имеющих приемлемого обеспечения. При групповом кредитовании ФОРА использует методологию и опыт сети организаций «Оппортьюнити». Члены группы, которой предоставляется займ, взаимно гарантируют ссуды друг друга, и контроль со стороны других членов группы оказывается эффективным средством, обеспечивающим возврат этого займа. Исходя из своего опыта работы в России, ФОРА пришел к выводу, что оптимальной является группа из четырех – семи членов, и нет ни одной группы, превышающей семь членов.

Большинство клиентов ФОРА занимается торговлей, причем 70% из них – женщины. Максимальный размер ссуды – 3500 долл. США, а средний – 840. Годовая ставка процента лежит в пределах 48-70%. В соответствии с имеющимися данными показатель возврата ссуд составляет 98,25% (то есть задержки с возвратом свыше одного дня составляют 1,75%), а доля рискованных ссуд – 2,53%. На 31 декабря 2000 г. совокупная дебиторская задолженность составляла 1,3 млн. долл. США.

*Фонд помощи международному сообществу (ФИНКА)*

ФИНКА – Самарская региональная программа микрокредитования. Фонд помощи международному сообществу (ФИНКА) приступил к реализации программы микрокредитования в Самарской области с финансовой помощью со стороны АМР США. С 1999 г. ФИНКА применяет групповой метод микрокредитования. В Самаре группу образуют пять – десять соседей, которые сообща гарантируют получаемые друг другом ссуды, контролируют групповое кредитование и накопление сбережений, а также оказывают взаимную помощь. В настоящее время программа обслуживает 600 клиентов (88% из которых – женщины), а сумма выданных ссуд составляет 570 тыс. долл. США. Собрания групп проводятся еженедельно, и ссуды выдаются без предоставления обеспечения. Процент возврата ссуд составляет 96%.

*Женская микрофинансовая сеть*

Женская микрофинансовая сеть (ЖМС). ЖМС была создана в 1998 г., и начало ей положил грант, выделенный Фондом Форда для поддержки создания учреждений микрофинансирования на территории всей России, причем для работы преимущественно с женщинами. Эту сеть образуют четыре партнерских микрофинансовых института:

- Калужский фонд «Микрокредит», функционирующий в Калужской области; выделил 917 ссуд на сумму 467 тыс. долл. США
- «Женские инициативы» в Московской области; выделил 125 ссуд на сумму 137 тыс. долл. США
- Фонд поддержки женщин-предпринимателей в Тверской области; выделил 212 ссуд на сумму 164 тыс. долл. США
- Фонд поддержки женщин-предпринимателей в Костромской области; выделил 219 ссуд на сумму 149 тыс. долл. США

Организации СМЖР применяют метод индивидуальных ссуд под залог. Ссуды выдаются в среднем на два месяца при ставке 8% в месяц. В настоящее время сеть обслуживает всего 625 клиентов, 70% из которых составляют женщины. Предельный размер первой ссуды составляет 500 долл. США.

*Международная организация развития сельскохозяйственных кооперативов/Волонтеры помощи зарубежным кооперативам*

Международная организация развития сельскохозяйственных кооперативов/Волонтеры помощи зарубежным кооперативам (МРСК/ВПЗК) – это частная некоммерческая организация, созданная в США, уходящая своими корнями в сельскохозяйственное кооперативное движение. В России данная организация осуществляет программу мобилизации сельскохозяйственных кредитов (МСК). Осуществление данной программы идет при помощи трехлетнего гранта АМР США, совместно с Фондом развития сельских кредитных кооперативов (ФРСКК). ФРСКК – это частная российская некоммерческая организация, способствующая развитию кредитных кооперативов в сельской местности России путем распространения соответствующей информации, организации семинаров и оказания помощи.

Международная организация развития сельскохозяйственных кооперативов/Волонтеры помощи зарубежным кооперативам создала Сахалинский Фонд поддержки малого предпринимательства. Сахалинский фонд – это микрофинансовая организация, предоставляющая микрофинансовые средства микро- и малым предприятиям в Сахалинской области. В работе Сахалинского фонда используется метод группового кредитования, причем как только создаваемых, так и уже существующих микропредприятий, не имеющих возможности получить внешнее финансирование из других источников. Бюджет проекта составляет 4,4 млн. долл. США.

*«Каунтерпарт интернэшнл»*

«Каунтерпарт интернэшнл» осуществляет Хабаровскую региональную программу микрокредитования. В ходе ее реализации займы уже получили 1 200 микропредпринимателей. Предполагается, что в рамках программы будет выдано средств в сумме 600 тыс. долл. США.

*Другие программы*

Программа «Центр гражданских инициатив/Российские инициативы самозанятости» (ЦГИ/РИС) стартовала в 1995 г. в рамках программы развития предпринимательства в Санкт-Петербурге. Основная задача программы – профессиональное обучение, но имеется и компонента, связанная с микрокредитованием. В рамках программы было выделено 106 ссуд на сумму 291 тыс. долл. США.

Инкубатор малых предприятий в Волхове был создан в марте 1995 г. В рамках инкубатора создана уникальная служба лизинга для МСП Ленинградской области. При ее создании ставилась одна цель, а именно, с помощью программы лизинга помочь малым и средним предприятиям стать финансовоустойчивыми. Услугами финансового лизинга воспользовались свыше 60 МСП, получившие ссуды на общую сумму 600 тыс. долл. США.

Сибирская международная ассоциация микрофинансирования представляет собой зарегистрированную в США некоммерческую организацию, которая занимается созданием микрофинансовых институтов в Иркутске, Новосибирске, Якутии и Горно-Алтайске. Ее деятельность началась в марте 2000 г.

### IX.3.2 Исследование рынка микрофинансовых организаций[294]

На базе информации, предоставленной 185 микрофинансовыми организациями (МФО)[295] из 62 субъектов РФ, было проведено исследование рынка микрофинансовых услуг в России за период с 1998 по 2000 гг.[296]

*Микрофинансовые организации*

[294] Использованы материалы: Г.А. Ермилова. Анализ развития микрофинансирования в России в 1998-2000 гг. – Глава в книге «Расширение доступа малого бизнеса к финансированию в России», Тасис СМЕРУС 9803 Поддержка малого предпринимательства, Москва 2002.

[295] При отсутствии единого формального критерия микрофинансовой организации в данном обследовании к микрофинансовым были отнесены организации, в кредитном портфеле которых присутствовали кредиты до 5 000 долл. США.

[296] Исследование проведено Ресурсным центром малого предпринимательства в рамках проекта Тасис СМЕРУС 9803.

Как показал опрос, большинство микрофинансовых организаций функционируют в Центральном федеральном округе (33,5% от числа респондентов), Приволжском и Северо-Западном округах 21,1% и 18,4% соответственно. Полученное распределение определяется, во-первых, географией реализации международных программ микрофинансирования на территории России, поскольку практика использования данного финансового инструмента в Россию привнесена из-за рубежа; во-вторых, уровнем развития регионального законодательства, и, в-третьих, отношением местных властей к организациям, занимающимся выдачей микрозаймов. В случае с микрофинансированием последнее обстоятельство приобретает особое значение из-за несовершенства, нечеткости законодательного поля, регулирующего деятельность МФО. Безусловно, география распространения МФО связана с общим уровнем развития региона, главным образом, его финансового рынка, наличием клиентской базы. Именно Центральный и Северо-Западный федеральные округа являются лидерами по плотности распространения и уровню развития субъектов малого предпринимательства – основных клиентов МФО.

Можно предположить, что микрофинансирование в России недостаточно ориентировано на работу с малоимущими слоями населения, безработными, как это свойственно мировой практике микрокредитования. В тех регионах, где по данным Госкомстата, особенно высокий уровень безработицы и низкий уровень доходов населения, число МФО очень низкое, либо данные о функционировании МФО в принципе отсутствуют.

По результатам обработки анкет были выделены следующие группы МФО:

- государственные фонды поддержки малого предпринимательства, к которым были отнесены фонды, включенные в список Федерального Фонда поддержки малого предпринимательства. В опросе приняли участие 54 фонда поддержки или 29,2% выборки;
- негосударственные фонды. Было опрошено 15 негосударственных фондов, что составило 8,1% от общего числа респондентов;
- кооперативы, прежде всего потребительские кооперативы, общества взаимного кредитования, кредитные союзы – 50 единиц или 27,0% опрошенных;
- банки – 37 банков или 20,0% опрошенных;
- другие организации. В частности, государственные унитарные предприятия, частные фирмы, автономные некоммерческие организации и тому подобное – 29 единиц или 15,7% опрошенных.

В ходе исследования было выяснено, что порядка 60% организаций, принявших участие в опросе, рассматривают микрофинансирование как основной вид деятельности. Наиболее высокий уровень специализации был у МФО, зарегистрированных в форме кооперативов, практически 100% – 49 из 50 опрошенных. Преимуществом этой формы некоммерческой организации является то, что она прямо ориентируется на удовлетворение материальных потребностей своих членов (пайщиков). В то же время, хотя потребительскому кооперативу не запрещено заниматься предпринимательской деятельностью, он не имеет права выдавать займы не только своим пайщикам, но и другим лицам на регулярной основе, поскольку такую деятельность вправе осуществлять только кредитные организации. Высокий уровень специализации наблюдается также у государственных фондов поддержки малого предпринимательства (порядка 60%).

Как и следовало ожидать, наименьший процент специализации среди банков. Официальные институты банковского сектора слабо заинтересованы в осуществлении операций только на микрофинансовых рынках. Высокие удельные операционные расходы, высокий уровень риска при работе с мелкими заемщиками не позволяют коммерческим банкам рассматривать микрофинансирование в качестве основного экономически выгодного для себя вида деятельности. С другой стороны, громоздкость банковского законодательства, жестко установленные требования к кредитным организациям являются непреодолимым препятствием для МФО при попытке зарегистрироваться в форме банковской структуры. Тем не менее, прослеживается тенденция возрастающей заинтересованности банков в работе с субъектами малого предпринимательства (см. главу Финансы МСП).

Основной вывод, который можно сделать по результатам анализа обследования деятельности российских МФО, следующий: динамика развития микрофинансирования в России имеет ярко выраженную положительную тенденцию.

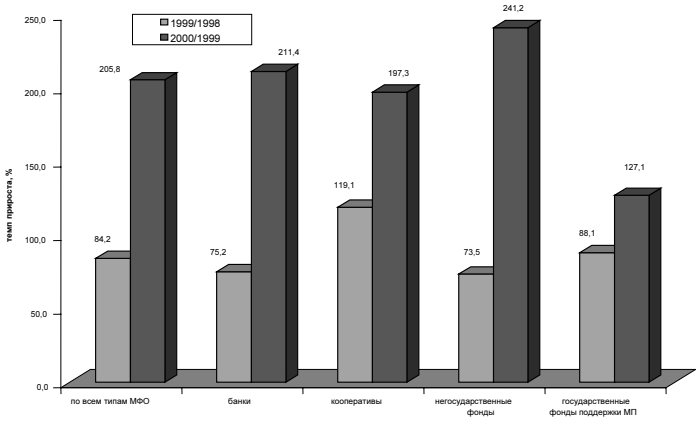
### *Динамика рынка микрофинансирования*

Первые программы микрофинансирования в России были запущены около 8 лет назад. За все эти годы, несмотря на объективные трудности – отсутствие необходимой нормативно-правовой базы,

недостаток опыта, ограниченность в финансовых ресурсах, – происходило ежегодное увеличение числа действующих МФО, о чем свидетельствуют данные по срокам их функционирования. Так, в течение 2000 г. было создано 20% от всех опрошенных организаций. Причем рынок участников микрофинансирования со стороны предложения имеет тенденцию к расширению. На сегодняшний день 6% от попавших в выборку МФО рассчитывают уже в скором времени приступить к запуску программ микрофинансирования.

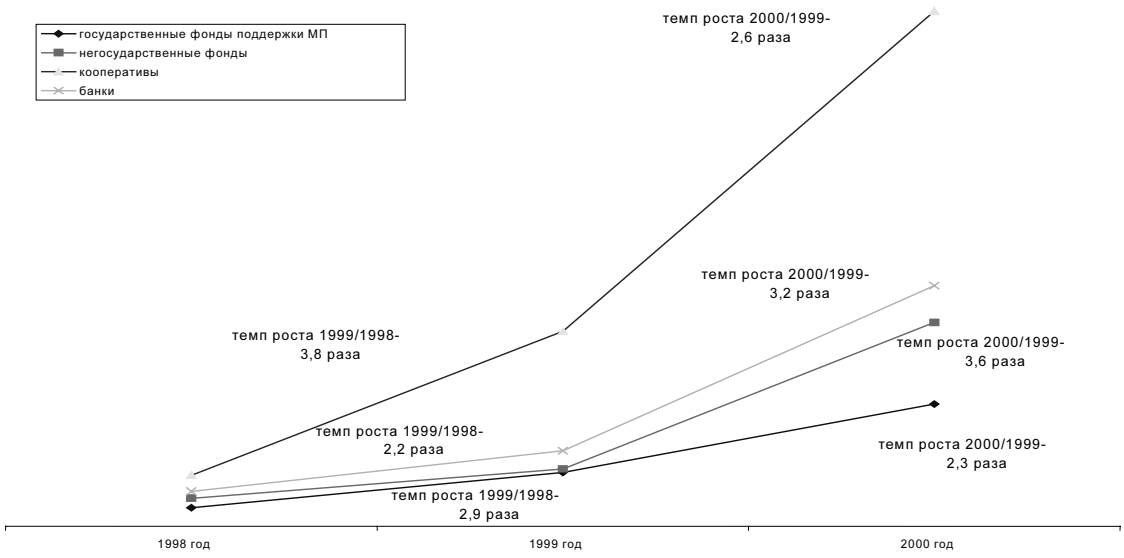
Характер динамики обусловлен, с одной стороны, реализацией ряда программ международной помощи, с другой стороны, признанием государством микрофинансирования как эффективного инструмента поддержки предпринимательства, активизации деятельности региональных организаций. Программы и проекты по развитию микрофинансовых услуг в России финансируют Европейский банк реконструкции и развития через сеть уполномоченных банков, Агентство международного развития США, Фонд Евразия. Компоненты микрофинансирования есть в программах и проектах, осуществляемых Всемирным банком, Правительством Канады, Правительством Швейцарской Конфедерации, программой Тасис Европейского Союза, различными частными фондами.

**Диаграмма 6 Темпы прироста объема средств, выданных МФО, %**




Одновременно с ростом числа действующих МФО происходит увеличение предложения микрофинансовых ресурсов. Так, в 1999 и 2000 гг. (Диаграмма 6) происходило удвоение общих объемов выдаваемых средств. Особенно велика активность включения в программы микрофинансирования за последние три года была среди негосударственных фондов поддержки, банков и кооперативов. Прирост суммарного объема при этом связан не с укрупнением среднего размера кредита, а с расширением числа клиентов. То есть, кредитующие организации продолжали работать с предпринимателями, нуждающимися в небольших по размеру финансовых ресурсах.

**Диаграмма 7 Динамика числа клиентов МФО**



О распространении микрофинансирования в России свидетельствует и число клиентов (Диаграмма 7). В 1999 г., по сравнению с 1998 г., клиентская база МФО возросла в 2,8 раза, в 2000 г. по сравнению с 1999 г. – в 3,0 раза. Обращает на себя внимание тот факт, что если в 1999 г. наибольший рост числа клиентов отмечен среди кооперативов (3,8 раза), то в 2000 г. им составили конкуренцию негосударственные фонды поддержки (темп прироста числа клиентов 3,6 раза) и банки (3,2 раза). С одной стороны, это связано с тем, что ставка процента у кооперативов несколько выше, а с другой – с юридическими рамками функционирования. Кооперативы, как правило, предоставляют займы своим членам, причем членство возможно только для физических лиц. Динамика клиентской базы еще раз демонстрирует, что банки начинают рассматривать сектор малого бизнеса как возможное направление инвестирования средств и приступают к активной работе с субъектами малого предпринимательства.

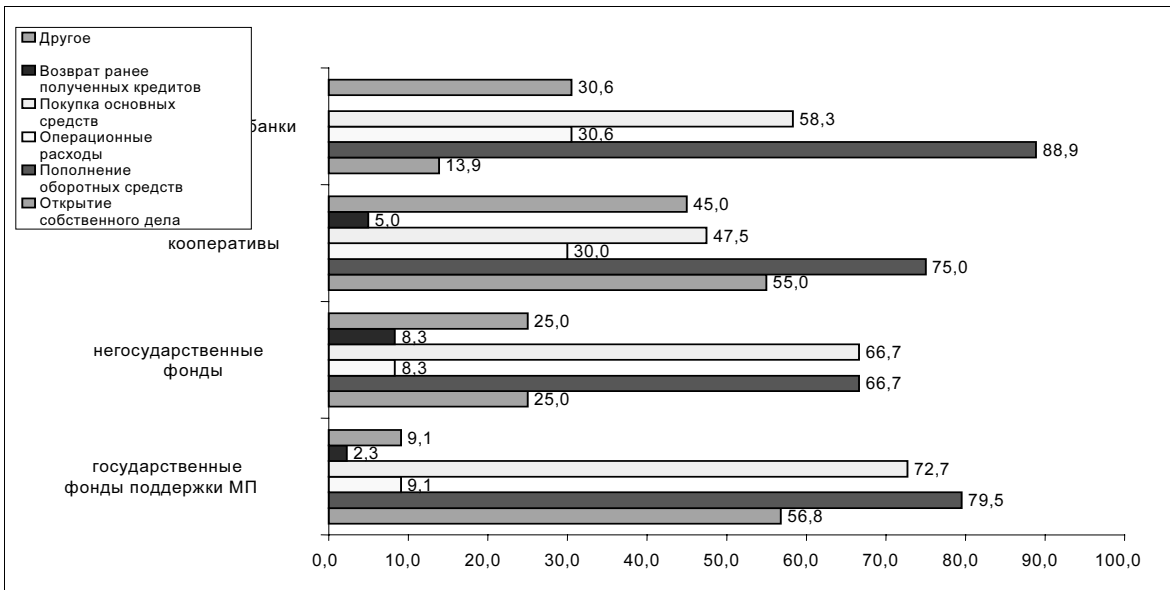
Рост числа клиентов доказывает, что действующие МФО успешно выполняют свою миссию по расширению доступа предпринимателей к внешним источникам финансирования. В то же время следует отметить, что микрофинансирование не нашло еще должного распространения в России. По данным опроса Ресурсного центра, проведенного в апреле 2001 г. в трех регионах: Пермской, Тверской и Псковской областях, только 9,3% предпринимателей от 300 опрошенных имели доступ к микрофинансовым ресурсам.

*Клиенты микрофинансовых организаций*

Клиентами российских микрофинансовых институтов являются, прежде всего, субъекты малого предпринимательства, среди которых на первом месте по частоте ответов – предприниматели без образования юридического лица. Их кредитованием в 2000 г. занималось 77,7% МФО, в то время как кредитованием малых предприятий – 70,1%. Категорию «другие субъекты экономики» на 80% сформировали фермерские хозяйства, являющиеся третьей группой клиентов – субъектов малого предпринимательства; им займы предоставлялись 10,8% МФО. Поскольку при проведении опроса не исследовалось кредитование в потребительских целях, то клиентская группа, обозначенная как «физические лица» – это либо стартующие предприниматели, либо предприниматели, которые зарегистрированы членами кооперативов в качестве физических лиц. Кредитованием этой группы занимались 41,4% от опрошенных МФО,

Большинство микрофинансовых организаций предпочитают иметь дело с уже успешно функционирующими субъектами малого бизнеса (прежде всего, с малыми предприятиями – юридическими лицами), имеющими несколько большие масштабы деятельности, по сравнению с основной массой предпринимателей, и для которых, следовательно, требуются большие заемные средства. Особенно это характерно для фондов и банков. Только 13,9% принявших участие в опросе банков предоставили кредиты начинающим предпринимателям (Диаграмма 8).

**Диаграмма 8 Распределение МФО в зависимости от целей, на которые предоставлялись средства, % /2000 год/**



*Условия предоставления микрозаймов*

Одной из основных характеристик доступности займов является процентная ставка. В 2000 г. плата за пользование микрофинансовыми ресурсами резко снизилась вне зависимости от типа МФО. Для банков и государственных фондов поддержки она оставалась на уровне ставки рефинансирования. В целом же процент, под который предоставлялись микрозаймы, был сопоставим с процентом по обычным банковским кредитам. Следует отметить, что это несколько не согласуется с зарубежной практикой, где ставка процента за пользование микрофинансовыми ресурсами достаточно высока. В России ставки низкие, особенно у государственных фондов поддержки предпринимательства. С одной стороны, это результат того, что фонды работают за счет бюджетных средств и не являются коммерческими структурами. С другой стороны, государственные фонды сознательно занижают ставку, стремясь снизить финансовое бремя для субъектов малого предпринимательства. Между тем, льготное кредитование подчас может сыграть отрицательную роль, создавая мягкие условия хозяйствования, снижая рыночную жизнеспособность хозяйствующего субъекта.

Таким образом, «узкое» место рынка микрофинансирования состоит не в высоких ставках на микрофинансовые услуги, а в том, что микрофинансовых институтов в России пока еще недостаточно. Предприниматели вынуждены обращаться в ломбарды, к теневым ростовщикам. Как показали интервью с руководителями ломбардов Кемеровской области, ставка процента по их займам колеблется от 0,5 до 1,5% в день. Эти ставки можно расценивать как "верхний потолок" платы за пользование микрокредитами. В этом случае предпринимателю предпочтительнее будет обращаться в легально функционирующую МФО.

Особенностью российского микрофинансирования являются и сроки, на которые предоставляются микрофинансовые займы. Традиционно принято считать, что микрофинансовые ресурсы – это краткосрочные средства. По данным опроса, в России основная кредитная масса предоставлялась на срок шесть и более месяцев. Данные сроки были предпочтительны для всех типов МФО. Самые большие сроки кредитования у государственных фондов поддержки предпринимательства и банков. На срок шесть и более месяцев денежные средства предоставляли 81,3% опрошенных государственных фондов и 78,4% банков. Наиболее типично, с точки зрения мировой практики микрофинансирования, в России ведут себя кооперативы. Здесь основная масса займов (31,1%) предоставлялась на срок три месяца. Причем, как показали телефонные интервью, действовал принцип: по погашении короткого займа клиенту выдавался более длительный. Таким образом, у заемщика была заинтересованность в своевременном возврате полученных денег, что выступало своего рода гарантией для кредитующей организации.

Доказательством того, что заемщика вполне устраивают условия предоставления микрозаймов и он готов соблюдать их и следовать им, является процент возвратности микрофинансовых ресурсов. По всем МФО в 2000 г. он составил 96,1%. В целом по банковскому сектору доля непогашенной вовремя задолженности по кредитам в рублях, предоставленных физическим и юридическим лицам на 1 октября 1999 г. составила 5,7% (в валюте – 10,8%)[297]. Таким образом, операции с микрозаймами можно классифицировать как вполне укладывающиеся в допустимые показатели риска.

*Микрофинансирование как бизнес*

Если говорить о микрофинансировании как о бизнесе, то данные опроса показывают, что это достаточно рентабельный вид деятельности, находящий все большее распространение на российском рынке. Наглядным подтверждением тому являются данные о динамичном расширении масштабов хозяйственных операций каждой отдельной МФО. Так, за 2000 г., по сравнению с 1999 г., объем выданных средств в расчете на одну МФО вне зависимости от ее типа увеличился в три раза.

Примерно одинаковыми темпами с ростом объема микрофинансовых ресурсов в расчете на одну МФО происходило увеличение удельного числа договоров на получение микрофинансовых услуг. По всем типам кредитующих организаций удельные масштабы операций в 2000 г. по сравнению с 1999 г. возросли в 3,1 раза.

Несмотря на достаточно высокие показатели в развитии, высокий уровень возвратности, российские МФО испытывают острый дефицит в средствах для формирования кредитного портфеля. Проведенное исследование позволяет дать количественную оценку дефицита финансов. Так, из-за нехватки кредитных ресурсов в 2000 г. не было удовлетворено 42% заявок, прошедших первичную экспертизу. То есть, действующие на данный момент МФО были готовы обслужить практически

[297] Расчет на базе Бюллетеня банковской статистики No 21(81). Центральный Банк Российской Федерации, Москва, 2000.

наполовину больше клиентов при условии, если бы у них были необходимые денежные средства. Значение этого показателя можно расценивать как минимальный объем неудовлетворенного реального спроса на микрофинансовые ресурсы. Для МФО, принявших участие в опросе, из-за дефицита ресурсов не было прокредитовано 27 тыс. заявок, что в стоимостном выражении составляет 49 млн. долл. США. (Таблица 3). Это сумма, которую действующие МФО готовы были выдать в качестве микрозаймов без ощутимых дополнительных вложений в их деятельность, или минимальный реальный неудовлетворенный спрос.

**Таблица 3 Стоимостная оценка дефицита микрофинансовых ресурсов для МФО, принявших участие в опросе (2000 г.)**

| | *число выданных займов, единиц* | *средний размер займа, долл. США* | *непрофинансированные займы, % от общего числа заявок* | *число непрофинансированных займов, единиц (ст.1*ст.3)/100-ст.3* | *дефицит финансовых средств, долл. США ст.4*ст.2* |
|---|---|---|---|---|---|
| | *ст. 1* | *ст. 2* | *ст. 3* | *ст. 4* | *ст. 5* |
| Всего, | 37 139 | 1 821 | 42 | 26 894 | 48 962 777 |
| в том числе: | | | | | |
| государственные фонды | 4 896 | 2 282 | 59 | 7 045 | 16 074 225 |
| негосударственные фонды | 8 406 | 1 832 | 29 | 3 433 | 6 289 713 |
| кооперативы | 16 396 | 728 | 53 | 18 489 | 13 460 069 |
| банки | 6 096 | 2 603 | 1 | 62 | 160 263 |

В условиях наибольшего дефицита средств работали государственные фонды поддержки малого предпринимательства (59% неудовлетворенных заявок) и кооперативы (53%). Банки отметили, что проблемы нехватки ресурсов для них не существует. Средства для работы с субъектами малого бизнеса у банков есть, и основными препятствиями при работе с мелкими предпринимателями назывались отсутствие залога, гарантий, отсутствие кредитной истории потенциального заемщика.

Сочетание социальной и рыночной составляющей в деятельности МФО не позволяет им успешно функционировать без субсидий в период, пока МФО не достигнет уровня самоокупаемости. Только при значительных масштабах деятельности МФО возможно достижение полной эффективности, в том числе, переход на самоокупаемость. Как свидетельствует мировая практика, микрофинансовым посредникам требуется от 5 до 7 лет, чтобы затраты покрывались результатами от их деятельности[298]. Именно семь лет назад в России только стали запускаться первые программы микрокредитования. Были созданы первые российские микрофинансовые структуры – организации-партнеры «Оппортьюнити Интернешнл». На сегодняшний момент они достигли достаточно хороших финансовых показателей, имеют высокие социальные результаты как по числу вновь созданных рабочих мест, так и по повышению текущих доходов заемщиков[299]. Значительная доля российских МФО, по данным проведенного опроса, функционируют около трех лет. Большой удельный вес имеют вновь созданные микрофинансовые институты. Таким образом, проблема поиска источников средств для формирования кредитного портфеля для российских МФО на данный момент стоит достаточно остро.

*Источники финансирования*

Данные исследования показывают, что российские микрофинансовые институты в своей деятельности прибегают одновременно к нескольким источникам финансирования. Внешние заемные средства 41% респондентов получили из фондов поддержки (сюда входят как собственные средства фондов, так и целевое государственное финансирование), столько же респондентов получили средства по линии международных программ. 17,3% МФО удалось привлечь бюджетные средства. Основная доля опрошенных МФО (75,6%) работает за счет собственных ресурсов.

[298] Микрофинансирование в России. Материалы международной конференции. ИСАРП. Москва, 1997.

[299] Е.Н. Васильева, М.Р. Овчиян, В.В. Ломовцева. Обзор опыта российских институтов микрофинансирования. НО «Смоленский областной фонд поддержки малого предпринимательства»; НО «Женский потребительский кооператив финансовой взаимопомощи «Содействие». Серия «Библиотека микрофинансирования», Выпуск 4, Смоленск, 2001.

Структура источников внешнего финансирования изменяется в зависимости от срока функционирования МФО. При увеличении срока деятельности МФО возрастает доля средств фондов поддержки. Бюджетные средства также становятся доступнее, охотнее начитают работать с МФО и банки. Доля международной помощи остается примерно одинаковой для организаций, независимо от срока их деятельности.

**Таблица 4 Сроки функционирования и источники финансирования деятельности МФО, в % от числа ответивших**

| | *Один год* | *Два года* | *Три года* | *Более трех лет* |
|---|---|---|---|---|
| собственные средства | 86,7 | 78,1 | 68,2 | 91,8 |
| средства фондов поддержки | 6,7 | 21,9 | 50,0 | 23,6 |
| кредиты банков | - | 3,1 | 22,7 | 7,3 |
| средства международных доноров | 26,7 | 21,9 | 36,4 | 20,0 |
| бюджетные средства | 6,7 | 12,5 | 27,3 | 18,2 |
| другое | - | 15,6 | 4,5 | 7,3 |

У организаций, работающих на рынке микрофинансовых ресурсов более трех лет, начинает прослеживаться тенденция намеренной ориентации на собственные средства при формировании кредитного портфеля (91,8%) и сокращения доли заемных средств. Представляется, что это действительно осознанная политика. Ведь как объект вложения финансов эти организации, с точки зрения кредиторов, более предпочтительны, нежели вновь создаваемые МФО.

Для развития программ микрофинансирования необходимость субсидирования и стимулирования на начальной стадии работы МФО является общепризнанным фактом. Поскольку рынок микрофинансовых ресурсов в России достаточно молодой, многие МФО только начинают выходить на уровень самоокупаемости, необходимость в дополнительных стимулах возникает у большинства финансовых посредников. Типы субсидий и стимулов должны быть разными в зависимости от типа МФО.

### IX.3.3 Проблемы микрофинансирования[300]

Исходя из опыта организаций, работающих в секторе микрофинансирования в России, можно четко выделить пять моментов, вызывающих особое беспокойство:

- Отсутствие четко сформулированной политики государства.
- Неоднозначность федерального законодательства, порождающее неопределенность в плане законности предоставления кредитов небанковскими структурами.
- Неблагоприятный налоговый режим по отношению к МФО и их клиентам.
- Ограниченные возможности всех МФО по предоставлению микрозаймов и у кооперативов, в частности.
- Неопределенные перспективы среднесрочного кредитования для учреждений, не вышедших на уровень полного самофинансирования.

Неоднозначность федерального законодательства на практике ведет к тому, что российские МФО в процессе создания и уже в ходе работы с микрофинансовыми ресурсами вынуждены решать два важнейших вопроса в области законодательства:

- допускает ли действующее законодательство вообще возможность создания МФО?
- могут ли МФО выдавать кредиты из заемных средств, например, за счет кредитной линии, открытой донором?

На основании изучения результатов исследований и нормативно-правовых документов можно сделать вывод, что деятельность некоммерческих организаций, связанная с осуществлением микрофинансовых операций, не запрещена российским законодательством. Более того, она не нуждается в лицензировании, и для ее регулировании не требуется принятие специальных законов.

[300] Использованы материалы: Иоост де ла Рив Бокс. Микрофинансирование в России. – Глава в книге «Расширение доступа малого бизнеса к финансированию в России», Тасис СМЕРУС 9803 Поддержка малого предпринимательства, Москва 2002.

Однако сразу же встают два вопроса, связанные с обеспечением благоприятных условий функционирования МФО, регистрируемых как некоммерческие организации:

- В законодательстве о некоммерческих организациях о микрокредитовании не говорится однозначно как о законной некоммерческой деятельности. Отсюда следует, что с налоговой точки зрения предоставление кредитов будет трактоваться как коммерческая деятельность, что влечет за собой налог на доход с процентов, получаемых от клиентов за предоставленные микрофинансовые ресурсы. В связи с этим представляется желательным внести в данное законодательство дополнения и изменения, с целью освобождения от этого налога МФО.
- В долгосрочной перспективе МФО могут предпочесть статус коммерческой организации, что позволит им привлекать частный капитал. Поэтому МФО, не занимающиеся депозитной деятельностью, желательно освободить от необходимости лицензировать свою деятельность, независимо от своей юридической формы.

Что касается кредитования за счет заемных средств, то специалисты по нормативно-правовым вопросам пришли к выводу, что займы или кредитные линии, предоставляемые или открываемые российскими или международными финансовыми учреждениями, не могут считаться банковскими депозитами. Поэтому представляется, что действующее законодательство не запрещает использование заемных средств для осуществления микрокредитования при условии, что эти средства нельзя отнести к разряду депозитов.

Кредитные союзы и кооперативы страдают от отсутствия их однозначного признания в гражданском законодательстве. В этой области возможны две различные стратегии. Первая касается исключительно специальных законов, регулирующих кредитные союзы и кооперативы. Вторая направлена на изменение гражданского законодательства, из которого следует устранить определенные недостатки.

Неблагоприятный налоговый режим для МФО и их клиентам. В данной области необходимо решить следующие вопросы, связанные с налогообложением:

- НДС на проценты, полученные МФО за предоставление микрозаймов. На конец 2000 г. НДС выплачивают все МФО, за исключением МФО, зарегистрированных в форме фонда. Тогда как и по действующему и по новому закону об НДС (Налоговый кодекс РФ, Часть 2) банки освобождены от его уплаты. Было бы справедливо освободить от уплаты НДС на проценты все типы МФО, а не только те, которые зарегистрированы в форме фонда.
- Налог на прибыль предприятий. В настоящее время все МФО, финансируемые за счет грантов, платят 30% налог на доход. Считается, что это самое существенное препятствие на пути достижения МФО финансовой устойчивости. К примеру, расчеты показывают, что из гранта в 5 млн. долл. 500 тыс. долл. выплачивается в виде налога на прибыль. С учетом того, что Правительство России придает огромное значение развитию микрофинансирования, представляется абсолютно целесообразным отменить налог на прибыль МФО, поскольку они накапливают свой резервный капитал для целей расширения масштабов кредитования.
- Гранты МФО. Гранты, выделяемые в США местным МФО, освобождаются от налога на основе договора и специального закона. Гранты, предоставляемые в России российскими или организациями-донорами других стран (кроме США), облагаются налогом. Первостепенное значение для развития отрасли микрофинансирования имеет формирование стартового капитала из которого будут выдаваться первые микрозаймы. В большинстве стран такой капитал представляет собой гранты от правительства или организаций-доноров. Важно способствовать расширению доступа МФО к капиталу в форме грантов, причем не только от организаций-доноров из США, но и из других стран.

## IX.4 Схемы кредитных гарантий[301]

### IX.4.1 Определение кредитной гарантии

Основной трудностью, с которой малые предприятия сталкиваются при получении средств в коммерческих банках, является их неспособность предоставить достаточные доказательства того, что они смогут вернуть кредит. Когда финансовые учреждения кредитуют малые предприятия, риск считается относительно большим, вследствие этого, они требуют качественное обеспечение, причем с учетом повышенного риска. Нередко у малых предприятий просто нет такого обеспечения.

Для решения этой проблемы во всем мире были созданы программы предоставления гарантий банкам на предмет того, что в случае неспособности заемщика вернуть кредит, их расходы будут компенсированы. В действительности эти программы кредитных гарантий освобождают кредитора от части риска, которую не в состоянии гарантировать сам заемщик, в данном случае малое предприятие.

### IX.4.2 Опыт кредитного гарантирования в России

Схемы гарантирования кредитов для МСП реализуются в России при участии нескольких организаций-доноров и международных финансовых организаций, включая Агентство международного развития США (АМР США) и ЕБРР, которые уже выделили значительные средства для доказательства того, что клиенты из числа МСП могут быть выгодными и надежными заемщиками.

Длительная и, в основном, успешная работа большинства этих доноров и международных финансовых институтов в России послужила положительным примером для нескольких коммерческих банков и органов государственного управления. Они в свою очередь начинают использовать апробированные в экономически развитых странах методы и инструменты работы с МСП.

Не совсем удачный опыт программ кредитных гарантий в России в прошлые годы оставил несколько негативное впечатление от данного финансового инструмента у российских политиков и государственных служащих. Однако на данный момент появились новые программы, которые достаточно положительно зарекомендовали себя, в связи с чем Правительство России проявило интерес к возрождению данного инструмента.

Наиболее заметными действующими проектами в России на настоящий момент являются инициативы региональных властей по предоставлению гарантий под кредиты МСП, Российский офис АМР США – гарантии по кредитному портфелю (ГКП), гарантом в которых выступает Правительство США, и инициатива кредитных гарантий, начало которой положил фонд «Свиссконтакт» в Нижнем Новгороде. Однако не стоит переоценивать масштабы этих инициатив, поскольку они далеко не достаточны для удовлетворения существующего спроса.

Опрос, проведенный среди региональных фондов[302], показал, что спрос МСП на гарантии под ссуды в регионах весьма велик, и что они могут оказаться эффективным инструментом расширения источников финансирования для МСП. Представители фондов говорили об отсутствии у них информации об этом инструменте, и что он еще недостаточно развит.

Правительство России уделило этому инструменту достаточно много внимания, что нашло отражение в текущей Федеральной Программе государственной поддержки малого предпринимательства. Федеральный фонд уже получает необходимую экспертную помощь от специалистов финской компании «Финнвера» и австрийского «БургесБанка».

[301] Использованы материалы: Яспер Снук. Гарантии по кредитам в России.– Глава в книге «Расширение доступа малого бизнеса к финансированию в России», Тасис СМЕРУС 9803 Поддержка малого предпринимательства, Москва 2002.
[302] Опрос Ресурсного центра малого предпринимательства в 2001 г.

### IX.4.3 Мировой опыт и полученные уроки

Во многих странах мира для расширения притока капиталов в реальную экономику и, в частности, в малый бизнес созданы и функционируют программы кредитных гарантий. Правительства, которые запускали такие программы, получали от них двойную выгоду. Во-первых, они ограничивают потребность в прямых бюджетных ассигнованиях на нужды кредитования МСП. Во-вторых, использование навыков оценки заемщика и знаний существующего финансового сектора делает ненужным привлечение для этих целей государственных учреждений.

Другими словами, правительства многих стран мира используют программы кредитных гарантий для того, чтобы:

- стимулировать приток капиталов в сектор малого бизнеса
- ограничить потребность в прямых бюджетных ассигнованиях для целей кредитования МСП
- использовать навыки и знания существующих финансовых организаций

Программы кредитных гарантий доказали свою эффективность в расширении доступа МСП к внешнему финансированию. Однако было бы неверно говорить о том, что у этого инструмента нет недостатков. С одной стороны, банки и другие финансовые учреждения обычно считают, что такие системы являются возможной причиной задержек и дополнительной работы при выделении ссуд, и они опасаются медлительности в удовлетворении требований, предъявляемых к фонду кредитных гарантий. С другой стороны, принято считать, что эти программы в какой-то степени освобождают банки и заемщиков от необходимости соблюдать условия взаимной договоренности о ссудах, позволяя им слишком легко требовать возмещения по гарантиям. В большинстве случаев хорошая структура программы гарантий в состоянии не допускать возникновения большинства проблем подобного рода.

Для обеспечения упорядоченного внедрения и бесперебойного функционирования схем кредитных гарантий можно воспользоваться рядом существующих методических рекомендаций. Программа кредитных гарантий может оказаться полезной для облегчения доступа малых предприятий к источникам финансирования при условии их корректного внедрения. В методических рекомендациях по реализации и запуску этих программ, в качестве максимального размера допустимой гарантии устанавливается норма 50% от суммы кредита, что позволяет не допускать необдуманного кредитования. С другой стороны, требуется, чтобы общая сумма гарантий не превышала 1/5 величины общих средств фонда, находящихся на депозите.[303] Гарантийный фонд должен быть строго диверсифицированным в плане отраслевого распределения, и иметь инструкции относительно максимального размера индивидуальных гарантий.

### IX.4.4 Требующие решения нормативно-правовые вопросы

От государства для расширения масштабов такого финансового инструмента как кредитные гарантии требуется создание четкой нормативно-правовой базы, регулирующей функционирование программы кредитных гарантий, причем было бы желательно, если бы в процессе формирования нормативной базы был учтен уже наработанный отечественный и зарубежный опыт в данной области. Действующее российское законодательство служит достаточным фундаментом для создания и развития инструмента кредитных гарантий. Поэтому желательно не принимать новый закон, а адаптировать существующие законы и правовые нормы. Результаты последних исследований и практический опыт говорят о том, что для дальнейшего развития этого инструмента в Российской Федерации необходимо решить следующие правовые вопросы:

- Вопросы регулирования банковских гарантий в Гражданском кодексе РФ изложены несколько противоречиво. Договор о гарантиях не привязан к кредитному договору, заключаемому между кредитором и заемщиком, что делает положение гаранта неопределенным. К числу недостатков можно отнести то, что гарант обязан удовлетворить требование кредитора безотносительно выполнения обязательств заемщика перед кредитором. У гаранта нет прямого права требовать от

[303] Вначале уровень невозврата ссуд, выдаваемых в рамках программы гарантий, обычно составляет порядка 20%, но со временем снижается. Руководствуясь этим практическим правилом, с помощью такой программы можно гарантировать кредиты на суммы в пять раз превышающие размер капитала фонда.

заемщика выполнения обязательств, а также у гаранта нет однозначного права требовать от кредитора отказаться от обращения за гарантией, даже в случае возврата ему кредита со стороны заемщика.

- Банковские гарантии могут предоставлять лишь кредитные учреждения и страховые компании, что является искусственным ограничением. Если у учреждения имеется лицензия, то ему следует разрешить предоставлять гарантии и наделить теми же правами, которыми обладают банки и страховые учреждения. На практике теперь и другие организации могут заключать соглашения, идентичные гарантийным, но их правовое положение в случае возникновения спора остается неясным.
- До сих пор остается некоторая неопределенность в отношении государственных гарантий, которые одновременно регулируются и Гражданским кодексом РФ, и Бюджетным кодексом. Не отрегулированные вопросы, противоречивые правовые нормы приводят к неопределенности относительно размера государственной гарантии и, как следствие, ее приемлемости для кредитора. Для преодоления этих недостатков нормы Бюджетного кодекса необходимо привести в соответствие с Гражданским кодексом.
- Правовой режим государственных гарантий, предоставляемых из любых источников кроме федерального бюджета, кажется недостаточно отрегулированным. Необходимо устранить эти недоработки.
- Количество организаций, имеющих право предоставлять гарантии и поручительства от имени государства, на практике не ограничено, что вызывает некоторые сомнения относительно юридического качества некоторых видов таких гарантий и, следовательно, их ценности. Необходимо ограничить число уполномоченных организаций и лучше контролировать этот процесс.

### IX.4.5 Рекомендации

Для успешного развития инструмента кредитных гарантий в Российской Федерации желательно рассмотреть следующие рекомендации.

- Объявление курса. Желательно, чтобы Правительство России четко обозначило государственную политику в отношении развития инструмента кредитных гарантий. Кроме того, желательно, чтобы Правительство России выделило первоначальные средства на создание независимого, надежного, незабюрократизированного фонда кредитных гарантий федерального уровня с выходом на регионы для облегчения доступа МСП к источникам финансирования.
- Предотвращение мошенничества и злоупотреблений. Руководство фондом должно быть независимым, его деятельность полностью прозрачной. Необходимо создать условия для доступа в любое время к информации об объемах операций по кредитным гарантиям и средствам фонда, что позволит предотвратить мошенничества и злоупотребления.
- Диалог с банками и повышение квалификации их персонала. Важно продемонстрировать коммерческим банкам, что МСП имеют исключительное значение для развития России, и постараться изменить их отношение к МСП как к ненадежным клиентам. Деятельность международных финансовых институтов и организаций-доноров уже доказала некоторым банкам, что МСП могут быть выгодными клиентами. Кроме того, необходимо организовать обучение персонала банков и передачу им необходимых ноу-хау для того, чтобы банки стали эффективными партнерами фонда кредитных гарантий.
- Консультации с организациями-донорами. Деятельность ЕБРР и АМР США уже показала, что значительный объем технической помощи банкам-партнерам привел к существенному повышению квалификации их персонала и появлению финансовых учреждений, которые взяли на вооружение новые методы работы, и которые проявляют готовность применять их в новых условиях.
- Благоприятное законодательство. Существующую нормативно-правовую базу, регулирующую работу в области кредитных гарантий, необходимо сделать более четкой, с тем, чтобы данный инструмент мог стать действительно эффективным. (см. подраздел главы выше)

Обзор опыта некоторых банков, участвующих в гарантийных схемах

«БИН-Банк» Представители банка заявляют, что портфель выданных им ссуд вырос со 135 млн. долл. США на начало 2000 г. до 300 млн. долл. США на начало 2001 г. «БИН-Банк» кредитовал, в основном, крупные нефтегазовые компании и средние по размеру пищевые и торговые предприятия. Несмотря на то, что банк мог без труда направить все свои средства этим клиентам, он не делал этого, потому что считал такую стратегию слишком рискованной. В связи с этим банк принял решение включить в число своих клиентов и малые предприятия. Однако банк был вынужден образовывать значительные резервы по ссудам, выдаваемым мелким клиентам, особенно в тех случаях, когда они не могли предложить обеспечение. Чтобы не допускать такого связывания денег, банк начал искать схему гарантий, которая делала бы ненужным резервирование средств, как того требуют инструкции Центрального банка.

В сентябре 2000 г., после тщательного анализа, проведенного АМР США, «БИН-Банк» стал участником программы Гарантия по кредитному портфелю (ГКП) – единственным российским банком, участвующим в данной программе на данный момент. Персонал банка прошел обучение, в частности, по оценке риска. Правительство США получило специальное письмо Центрального банка РФ, в котором говорится, что все выданные гарантии попадают в первую из четырех групп риска, которая не требует наличия резервов; это относится также и к участвующим в этой программе банкам. В рамках программы ГКП Правительство США предлагает кредитные гарантии в размере 50% специально отобранным банкам, кредитующим МП. У заемщиков нет совсем или имеются лишь короткие кредитные истории, и почти отсутствует обеспечение. Максимальный размер гарантии составляет 75 тыс. долл. США на проект. В общей сложности в распоряжении БИН-Банка имеется 1 млн. долл. США. Выдвигаются следующие условия: чтобы получить гарантию, заемщики выплачивают первоначальные комиссионные в размере 0,5% от суммы ссуды и 1,5% каждые два года от непогашенного остатка.

К настоящему времени банк выдал в виде ссуд малым предприятиям 15% своих активов, из которых 30% – под гарантии ГКП. В общей сложности БИН-Банку было выдано более 100 гарантий на ссуды малым предприятиям. Общая сумма гарантированных ссуд составляет около 2 млн. долл. США, что фактически поглощает все имеющиеся средства. В настоящее время АМР США изучает возможность доведения суммы до 3 млн. долл. США. После этого банк сможет также начать гарантировать ссуды, выдаваемые его восемью отделениями.

«Пробизнесбанк». Банк расширил свой отдел по кредитованию малого бизнеса в 1998 г., когда начал работать с американским инвестиционным фондом «США-Россия» (TUSRIF). Этот фонд (теперь называется «Дельта-Кредит») увеличил ссуду банку, за счет которой он мог кредитовать МП. Вначале размер ссуды составил 5 млн. долл. США, но в 2001 г. она сократилась до 3,5 млн. Банк и «Дельта-Кредит» делят риск и доходы поровну. Для участия в этой программе выдвигаются следующие условия: максимальный размер первоначальной ссуды не превышает 150 тыс. долл. США, а последующего кредита – 200 тыс. долл. США Максимальный срок погашения ссуды на инвестиционное финансирование – два года, и один год на пополнение оборотных средств. Кредитная ставка колеблется в пределах 14-21% годовых по кредитам в валюте.

После успешной «обкатки» программы кредитования малого бизнеса в 2000 г. «Пробизнесбанк» начал кредитовать МП из своих собственных средств. Портфель кредитов МП вырос с 5 до 10 млн. долл. США (по сравнению с общим кредитным портфелем 100 млн. долл. США). Учитывая, что вклад «Дельта кредита» уменьшился, это означает, что банк фактически прокредитовал малый бизнес на сумму 6,5 млн. долл. США из своих собственных источников. Кредитный портфель состоит из 100-200 кредитов. Условия кредитования из своих собственных средств отличаются от условий предоставления ссуд за счет капитала «Дельта кредита» тем, что они выдаются максимум на один год и под более высокий процент (20-24% годовых).

Основная причина установления более короткого срока погашения состоит в том, что банк испытывает огромные трудности с привлечением капиталов на длительный срок. Сейчас банк пытается либо привлекать новых акционеров или добиться открытия новых кредитных линий от международных финансовых институтов, чтобы как-то справиться с этой проблемой.

Требуемое обеспечение при предоставлении кредитов устанавливается на уровне 200% от суммы кредита. Это требование обоснованно, как показывает практика, в случае ликвидации заемщика приходится нести несколько видов затрат, включая 20% НДС, 15% – организации, организующей аукционные торги имущества, положенного в качестве залога, 7% – на оплату судебных издержек и 7% в виде прочих платежей. Однако банк работает с тремя категориями заемщиков, от заемщиков более рисковой категории требуется 200%-ое обеспечение, а от двух других – 100%-ое и 60%-ое. В основе классификации заемщиков по категориям риска лежит набор таких критериев, как кредитная история, финансовое положение заемщика и срок его работы.

Надежность большинства потенциальных заемщиков оценивается в ходе уже первой встречи с представителем банка. Дело может даже не дойти до стадии подачи заявки, если служащий отдела кредитования не видит достаточных перспектив у потенциального заемщика. Однако кредитные гарантии могут увеличить группу клиентов, поскольку компании, которые в настоящее время не доходят до стадии подачи заявки, перейдут в разряд кредитоспособных клиентов.

Опыт работы с деньгами, предоставленными международными финансовыми институтами, показал «Пробизнесбанку», что кредитование МП – очень привлекательное дело, поскольку до сих пор лишь 3% из их числа оказывались не в состоянии вернуть кредит, а доходы от кредитов, предоставленных МП, были достаточно высокими. Следует отметить также, что методы работы с МП, которые были предложены международными финансовыми организациями, помогли убедить высшее руководство банка в целесообразности работы с МП. Теперь «Пробизнесбанк» решил расширить объем кредитования и постараться привлечь для этой цели больше долгосрочного капитала от инвесторов.

«Сбербанк». Начиная с 1994 г. «Сбербанк» выдает небольшие ссуды размером до 150 тыс. долл. США, которые обычно получают действующие предприятия. При поддержке Российского фонда малого бизнеса (РФМБ) ЕБРР был создан отдел микрокредитования, и персонал банка прошел обучение методам оценки предприятий не на основании финансовой отчетности, а исходя из перспектив развития предприятий. Учитывая значительную депозитную базу банка (на «Сбербанк» приходится более 70 % всех частных вкладов в РФ), участвовать в программе ЕБРР банк вынудило не отсутствие капитала, а значительные возможности по обучению персонала, которые предусматривались в ее рамках.

Опыт одного из московских отделений банка говорит о том, что большинство потенциальных заемщиков из числа малых предприятий (90%) испытывают трудности с предоставлением 100 %-ого обеспечения, которое требует отделение банка.

Однако представляется, что в регионах дело обстоит не совсем так. Чтобы решить проблему обеспечения, банк либо снижает размер требуемого обеспечения, либо выдает ссуду в виде двух траншей, что позволяет заемщику использовать оборудование, купленное за счет первого транша, в качестве обеспечения второго. Кроме того, принимается обеспечение, предлагаемое третьей стороной. Уровни невыполнения обязательств по банковским кредитам МСП достаточно низкие, а доходы вполне привлекательны. Поэтому «Сбербанком» было принято решение в ближайшее время распространить программу на отделения, которые еще не занимаются кредитованием МСП.

НБД-Банк». НБД – это региональный банк в Нижнем Новгороде, который работает с МСП. Акционером банка (доля – 25%) является ЕБРР, который выделил «НБД-Банку» ссуду для кредитования МСП. Совокупные активы банка составляют 30 млн. долл. США. Порядка 60-70% активов от 30 млн. долл США выдается 1 тыс. клиентов в виде кредитов на общую сумму около 20 млн. долл. США. Остальные деньги идут на покупку «голубых фишек» и государственных облигаций.

Банк работает с МСП для диверсификации своего кредитного портфеля, поскольку эта категория предприятий считается привлекательной с точки зрения делового риска, и потому что опыт показывает, что уровни невыполнения ими обязательств очень низкие. Поэтому банк активно расширяет свою практику кредитования МСП. В случае отсутствия достаточного обеспечения у клиента из числа МСП банк может обратиться за гарантией одновременно к «Свиссконтакту» и региональному фонду поддержки малого предпринимательства (см. описание соответствующих учреждений ниже). До сих пор банк весьма широко пользовался обеими гарантийными программами, но еще ни разу не обратился за выплатами по гарантиям. Несколько случаев задержек с погашением кредитов МСП, которые имели место до сих пор, решались в ходе переговоров с клиентами, задерживающими выплаты, до взимания гарантийного обеспечения дело не доходило. Гарантии «Свиссконтакта» обеспечиваются аккредитивами швейцарского банка, гарантии регионального фонда должны обеспечиваться банковским вкладом.

Программы кредитных гарантий, предлагаемые «Свиссконтактом» и Региональным фондом, достаточно интересны, но чрезвычайно ограничены по размеру. Банк предпочел бы получать гарантии на предоставляемые кредиты в размере 50% и сумму в размере 2-3 млн. долл. США на предстоящие 4 года, для расширения кредитного портфеля МСП до 5-6 млн. долл. США.

«Центр-Инвест» – это коммерческий банк в Ростове-на-Дону, выделяющий ссуды МСП за счет кредитной линии МФК в размере 3 млн. долл. США и программы кредитных гарантий АМР США с предельным совокупным объемом средств, предоставленных банку, в 3 млн. долл. США. По мнению представителя банка, отсутствие обеспечения у МСП является проблемой при работе с данной группой заемщиков. Банк предоставил МСП ссуд на общую сумму 3 млн. долл., тогда как общий спрос в регионе, по его оценкам, составляет 10 млн. долл. США.

«Московский индустриальный банк» был открыт в 1988 г. как банк г. Москвы. Вначале банк не интересовали вопросы кредитования малого бизнеса, поскольку риск считался слишком высоким. Однако впоследствии кредитный портфель ссуд малому бизнесу достиг суммы 250-300 млн. руб. Половина этих кредитов никогда не была бы выдана, если бы в г. Москве не была бы запущена схема кредитных гарантий, чтобы компенсировать отсутствие обеспечения у потенциальных заемщиков.

Коммерческий банк «Гагаринский». Частный коммерческий банк «Гагаринский» кредитовал МСП с момента своего открытия. Однако его главными клиентами всегда были крупные предприятия пищевой промышленности. В настоящее время примерно 20-30% его портфеля представляют ссуды МСП, колеблющиеся в пределах от 5 до 300 тыс. долл. США. Шире кредитовать МСП банку мешает, главным образом, отсутствие возможности привлечь достаточный объем капитала на долгосрочной основе. Процедуры обработки заявок крупного или мелкого заемщиков почти не различаются. Банк никогда не принимал гарантию в качестве обеспечения, поскольку всегда можно было без проблем выдать кредит из имеющихся средств под полное обеспечение.

## IX.5 Венчурное финансирование[304]

Под венчурным капиталом понимается «исключительно рисковый капитал для компаний или проектов, сопряженных с риском выше среднего». Поставщик рискового капитала – инвестор венчурного капитала – в ряде случаев становится совладельцем предприятия, которому предоставляются средства.

Другие характеристики венчурного капитала:

- Инвестор венчурного капитала не получает никакого обеспечения. В сущности, у предприятия-заемщика такого обеспечения просто нет, и именно поэтому оно и не может обратиться за кредитом в банк.
- Вследствие отсутствия обеспечения, инвестора венчурного капитала в большей степени интересует будущая прибыль на вкладываемые сейчас средства, а не финансовые показатели работы предприятия в прошлом.
- У инвестора венчурного капитала нет никаких других гарантий кроме тех, что руководство предприятия, куда направляются средства, будет стремиться достичь показателей, намеченных в бизнес-плане. Единственной дополнительной «гарантией», которая все-таки имеется у инвестора, является его собственное умение оценить связанные со сделкой риски.
- Вложенный венчурный капитал составляет существенную часть совокупного собственного капитала компании, но его доля не обязательно является самой большой. За исключением случаев, не дающих иного выбора, инвесторы венчурного капитала не желают руководить предприятием, одним из собственников которого они становятся.

Венчурный капитал играет огромную роль во всем мире, позволяя коммерциализировать передовые идеи, поддерживать существующие и создавать новые компании и даже целые отрасли (персональные компьютеры, сотовая связь, программное обеспечение, биотехнология и т.п.). В России развитие этого финансового инструмента сегодня сталкивается с очень большими – если не непреодолимыми – трудностями, обусловленными тем, что для деятельности венчурного капитала необходим принципиально более высокий уровень развития многих институтов рынка и/или существенно большая интеграция в мировой рынок.

### IX.5.1 Некоторые факты о венчурном капитале

Размер европейского рынка венчурного капитала на конец 2000 г. оценивается:

- совокупные фонды, мобилизованные в Западной Европе в качестве венчурного капитала, – 48 млрд. долл. США
- совокупные фонды, инвестированные как венчурный капитал – 35 млрд. долл. США

Основные формы венчурного финансирования:

- приобретение обыкновенных акций с правом голоса, дающих право на дивиденд только после покрытия всех других обязательств компании
- приобретение привилегированных акций без права голоса, но обладающих приоритетным правом на дивиденды и погашение
- предоставление ссуды, через какое-то время нередко конвертируемой в акции

Два важнейших момента в пользу использования венчурного капитала:

- венчурный капитал предоставляет возможность предприятиям, не имеющим доступ к иным заемным средствам, развиваться и получать финансирование под высокорисковые проекты
- венчурный капитал дает возможность таким предприятиям выжить в трудных условиях

[304] Использованы материалы: Ханс Версхоор. Венчурный капитал в России. – Глава в книге «Расширение доступа малого бизнеса к финансированию в России», Тасис СМЕРУС 9803 Поддержка малого предпринимательства, Москва 2002.

Два важнейших обстоятельства против венчурного капитала

- частичная потеря независимости предпринимателем
- некоторые венчурные инвесторы предъявляют компаниям слишком жесткие требования («хищный» капитал)

### IX.5.2 Практика венчурного финансирования в России

На данный момент можно говорить, что после достаточно стремительного начального этапа в развитии венчурного капитала в России, продвижение этого финансового инструмента сменилось застоем. В настоящее время в России действует примерно 40 управленческих компаний, проводящих сделки с венчурным капиталом; их капитал оценивается на уровне 2,5-3 млрд. долл. США. Из этой суммы 500 млн. долл. США имеются в наличии и 350 млн. долл. США были действительно инвестированы.

Большинство инвесторов пришли на рынок российского венчурного капитала пять лет назад и ранее, новых крупных участников этого рынка так и не появилось. Это связано, прежде всего, с финансовым кризисом 1998 г., приостановившим подготовку нескольких программ венчурного финансирования.

Развитие венчурного капитала в значительной степени связано и зависит от деятельности международных финансовых институтов (ЕБРР, МФК) и доноров (Европейская Комиссия, АМР США, правительства зарубежных стран), которые активно вовлечены в процесс строительства финансовых учреждений в Российской Федерации. Российские инвесторы венчурного капитала практически отсутствуют.

Наибольший вклад в создание индустрии венчурного капитала в России внес ЕБРР, чуть меньший – МФК (Всемирный банк) и АМР США. Региональные венчурные фонды (РВФ) Европейского банка служат в России важным источником финансирования средних предприятий путем покупки доли в уставном капитале предприятия.

*Направления инвестирования*

В России наблюдается явная тенденция вкладывать венчурный капитал лишь в те компании, у которых имеются развитые рынки с низкой эластичностью цен, и где деловой цикл не снижает потребностей потребителей во времена спада. Еще одним критерием отбора служит степень коррупции и криминализации, что практически исключает рискованные инвестиции.

В основном, эти компании поставляют, прямо или косвенно, продукты первой необходимости (потребительские товары). Таким образом, преобладает сектор потребительских товаров, другим привлекательным сектором является сфера услуг.

Анализируя существующие инвестиционные портфели российских фондов, можно заметить отражение этой тенденции, а именно, перекос в сторону таких секторов, как:

- фармацевтика
- переработка сельхозпродукции
- производство продуктов питания и напитков
- производство строительных материалов
- швейная промышленность
- производство бумаги, упаковочных материалов и печатной продукции
- транспорт и торговля

*Региональные венчурные фонды (РВФ)*

РВФ создавались ЕБРР и несколькими донорами для поддержки предприятий, недавно приватизированных в рамках крупномасштабной государственной программы приватизации, когда свыше 15 тыс. средних предприятий перешло в частные руки. В период 1994-1996 гг. ЕБРР совместно с партнерами создали в России 11 РВФ.

Фонды подотчетны Европейскому банку, а в остальном по своей структуре практически ничем не отличаются от частных фондов с активами, состоящими из акций. Расчетный срок жизни РВФ – десять лет. Предполагалось, что в течение первой половины срока они будут вкладывать свои средства, а к концу срока вернут инвестированные средства, дополнительно получив прибыль как плату за пользование заемщиком предоставленных ему средств.

РВФ возглавляют руководители фондов, отбираемые ЕБРР, он же платит им вознаграждение (за счет донорских грантов), а в конечном итоге руководители получают долю прибыли от деятельности фондов.

Каждый руководитель (менеджер) фонда создал команды из местных специалистов, которые превратились в важный элемент инфраструктуры, через которую ЕБРР осуществляет инвестиции в средние предприятия. Руководители фонда вкладывают причитающуюся им долю средств, в деятельность фонда, параллельно с инвестициями ЕБРР.

Изначально предполагалось, что РВФ будут инвестировать в частные предприятия. Каждый РВФ работает в отдельном регионе, и сотрудничает с предприятиями, имеющими прочные позиции на внутреннем рынке.

Главная инвестиционная задача РВФ – обеспечить прибыль на акционерный капитал путем участия в коммерчески жизнеспособных инвестиционных проектах; тем самым они способствуют реструктуризации и развитию экономики региона, в котором работают. В процессе инвестирования РВФ руководствуются несколькими инвестиционными и другими критериями:

- минимальный размер инвестиций РВФ составляет 300 тыс. долл. США.
- максимальный размер инвестиций в отдельное предприятие достигает 3 млн. долл. США, хотя РВФ в состоянии сделать и более крупные инвестиции совместно с другим партнером до 10 млн. долл. США.
- предоставленные средства должны использоваться для финансирования нового проекта, включая пополнение оборотных средств, связанных с запуском этого проекта. До вложения капитала производится тщательная оценка риска и прибыли, результаты сопоставления которых служат основой для принятия инвестиционного решения.
- 75% или более процентов голосующих акций предприятия должны принадлежать частным акционерам.

При создании этих фондов задача ЕБРР не ограничивается только предоставлением капитала, но преследует также и цель развития инфраструктуры частных инвестиций в акционерный капитал, и со временем привлечения частного капитала в данный тип финансирования.

Фонды получают значительную поддержку в виде грантов от различных стран-доноров, что стало существенной помощью для их развития.

В настоящее время в России действует в общей сложности десять РВФ с общим капиталом 320 млн. евро. Финансовые ресурсы и география работы РВФ представлены в Таблице 5.

**Таблица 5 География и масштабы капиталов РВФ**

| | *Основные области/территории, на которые распространяется деятельность РВФ* | *Вклад ЕБРР в средства фонда* | *Инвестиции менеджера фонда* | *Средства доноров* | *Донор* |
|---|---|---|---|---|---|
| «Орел» фонд Черноземье | Белгород, Курск, Липецк, Тамбов, Воронеж | 24 млн. евро | 2,4 млн. евро | 11 млн. евро | ЕС |
| «Орел» Смоленский фонд | Смоленск | 12 млн. долл. США | Отсутствуют | 6 млн. евро | ЕС |
| «Орел» Уральский фонд | Челябинск, Пермь Свердловск | 30 млн. долл. США | 3 млн. долл. США | 15 млн. евро | ЕС |
| «Орел» Российский фонд | Белгород, Челябинск Курск, Липецк, Пермь Смоленск, Свердловск, Тамбов, Воронеж | 13,5 млн. долл. США[305] | 1,35 млн. долл. США | Включены в средства, выделенные для др. фондов «Орел» | ЕС |
| Инвестиционный фонд Дальнего Востока и Восточной Сибири | Иркутск и регионы, лежащие восточнее, включая Приморский и Хабаровский края | 12,5 млн. долл. США | 1,25 млн. долл. США | до 20 млн. долл.США | Япония |
| Нижняя Волга | Самара, Саратов, Волгоград | 30 млн. долл. США | 3 млн. долл. США | 20 млн. долл.США | США |
| РВФ северо-западных и западных областей России (под управлением «Норум») | Архангельск, Карелия, Мурманск, Новгород, Псков, Тверь, Вологда | 60 млн. долл. США | 3 млн. долл. США | 27 млн. долл.США | Финляндия, Норвегия, Швеция и Италия |
| Российский фонд «Норум» | Архангельск, Карелия, Мурманск, Ярославль, Псков, Тверь, Вологда | 13,5 млн. долл. США | Будет заключен позже | Включены в средства, выделенные для РВФ северо-западных и западных областей России | Финляндия, Норвегия, Швеция и Италия |
| РВФ «Квадрига» центральная часть России | Иваново, Нижний Новгород, Кострома, Ярославль, Владимир | 30 млн. долл. США | 0,3 млн. долл. США | 32 млн. нем. марок | Германия |
| РВФ «Квадрига» для Санкт-Петербурга и Ленинградской обл. | Г. Санкт-Петербург, Ленинградская область | 30 млн. долл. США | 1 млн. долл. США | 34 млн.. нем. марок | Германия |
| «Квадрига» российский фонд | Города Санкт-Петербург, Иваново, Нижний Новгород, Кострома, Ленинградская область, Ярославль, Владимир | 13,5 млн. долл. США | Будет заключен позже | Включены в средства, выделенные для других фондов, находящихся под управлением «Квадрига» | Германия |
| Южные области России | Краснодар, Ростов, Ставрополь | 7 млн. долл. США | 0,7 млн. долл. США | 48 млн. фр.ф. | Франция |
| Западная Сибирь | Алтай, Новосибирск, Кемерово | 30 млн. долл. США | Отсутствуют | 13 млн. евро | ЕС |

Данные, представленные в таблице 5, подтверждают преобладание иностранного капитала при формировании рабочего капитала фондов. Следует отметить, что серьезный российский венчурный капитал работает за границей (в основном, на Кипре), правда о масштабах данных операций мало что известно. Требуется еще некоторое время, прежде чем венчурный капитал в России приобретет «российский» характер и вытеснит иностранный.

При анализе рынка российского венчурного капитала необходимо выделить деятельность трех активно действующих групп РВФ, где основною роль играют следующие фонды «Квадрига», «Орел» и «Норум». Информация о географии деятельности крупнейших РВФ представлена в Таблице 6.

[305] К концу 2001 г. могут возрасти еще на 20-30 млн. долл. США.

**Таблица 6 География деятельности крупнейших РВФ**

| *Район обслуживания* | *Текущее положение* | *Положение в будущем* |
|---|---|---|
| Санкт-Петербург<br>Центральная часть России | «Квадрига» | «Квадрига» |
| Северо-Западный регион<br>Запад | «Норум» | «Норум» |
| Западная Сибирь | | Объединится с другим фондом |
| Черноземье<br>Казахстан<br>Смоленск<br>Урал | «Орел» | «Орел» |
| Юг России | | Объединится с другим фондом |
| Нижняя Волга | «Раша Партнерс» | «Раша Партнерс» |
| Дальний Восток | «Дайва» | «Дайва» |
| Украина | «Евровенчерс» | «Евровенчерс» |

*Деятельность Российской ассоциации венчурного инвестирования (РАВИ)*

Российская ассоциация венчурного инвестирования была образована в 1995 г. для содействия созданию и развитию венчурного капитала в России и для лоббирования интересов своих членов, главным образом, действующих в стране фондов венчурного капитала и своих ассоциированных членов – консалтинговых компаний (аудиторские, юридические и др. фирмы), региональных технологических фондов.

РАВИ занимается решением следующих вопросов:

- налаживание диалога с государственными органами
- проведение различных Пи-Ар кампаний с целью более широкого информирования общественности и предпринимателей о венчурном капитале как важнейшем инструменте финансовой поддержки развития
- создание более благоприятного политического и делового климата, особенно для развития бизнеса
- поддержка усилий по налаживанию сотрудничества между членами Ассоциации и деловыми/финансовыми кругами
- содействие обмену опытом между членами Ассоциации
- подготовка специалистов для компаний венчурного капитала

За шесть лет своего существования РАВИ, без сомнения, внесла существенный вклад как в дело поддержки инструмента венчурного капитала, так в отстаивание интересов своих членов. Однако для большего охвата рынка МСП совершенно необходимы усилия большего числа заинтересованных сторон, как, например, банков, аудиторских и юридических фирм, сетей МСП и других организаций.

## IX.6 Франчайзинг

Суть франчайзинга заключается в том, что на определенных условиях франчайзор (владелиц известной марки – бренда), передает право пользоваться своей маркой, обучает секретам своего бизнеса и предоставляет гарантии надежности бизнеса, который на практике доказал свою успешность, другой фирме (франчайзи).

Мировая практика доказала, что франчайзинг – один из эффективнейших способов развития бизнеса для фирм, уже добившихся успеха и желающих развиваться дальше. С другой стороны, франчайзинг – это наилучшая возможность организовать очень надежное собственное дело для мелкого предпринимателя, начинающего бизнесмена, даже для человека, никогда не занимавшегося бизнесом.

### IX.6.1 Значение франчайзинга для МСП

Использование системы франчайзинга имеет ряд преимуществ как для франчайзоров, так и для фирмы, которая покупает право пользования брендом (франчайзи).

Для франчайзора преимущества системы франчайзинга сводятся к следующему:

- Развитие цепи франшизных предприятий позволяет не расширять сеть собственных предприятий и значительно экономить свой капитал и свои трудовые ресурсы;
- Хозяин каждого предприятия франчайзи более заинтересован в положительных результатах и сведению затрат до минимума по сравнению с наемным руководителем;
- Риск, сопутствующий каждому коммерческому делу, уменьшается для франчайзора, так как его собственный капитал участвует в расширении дела в минимальной степени;
- Франчайзор не занимается будничными управленческими проблемами и не имеет проблем с персоналом;
- Благодаря использованию чужих ресурсов, как финансовых, так и управленческих, развитие бизнеса идет быстрее.

Имеется ряд преимуществ и для франчайзи, в частности:

- Возможность начать собственное дело: франчайзи не работник франчайзора, а владелец собственного бизнеса. Он покупает этот бизнес по договору франчайзинга
- Готовая рыночная ниша: франчайзи покупает готовый бизнес, завоевавший определенную нишу на рынке, зарекомендовавший себя с положительной стороны, опробованный всесторонне франчайзором. Таким образом, франчайзи покупает гарантированно надежный бизнес.
- Торговая марка: франчайзи покупает право пользоваться известной, уважаемой, популярной торговой маркой, фирменным знаком или стилем. Клиент по внешним признакам иногда не может понять, чьими товарами или услугами он пользуется, франчайзора или франчайзи.
- Реклама: наличие торговой марки дает возможность пользоваться всей мощью рекламы этой торговой марки. Таким образом, франчайзи получает возможность рекламировать свой товар с помощью гораздо более масштабной рекламы, чем обычные малые предприятия.
- Помощь: франчайзор передает франчайзи комплект методических материалов в виде четких инструкций по материалам, сырью, оборудованию, поставщикам, системе сбыта, технологии ведения дела и проводит курс обучения для того, чтобы франчайзи мог в самые кратчайшие сроки начать свой новый бизнес. В процессе работы франчайзор обеспечивает необходимые консультации и совместное решение возникающих проблем.
- Финансирование: бизнес в форме франчайзинга во всем мире считается более надежным по сравнению со свободным малым предпринимательством в связи с тем, что этот бизнес уже хорошо опробован и является частью системы или цепи франчайзинга. Кроме того, франчайзор, являясь заинтересованной стороной, может быть гарантом при получении кредитов или финансового лизинга. Вот почему банки, лизинговые компании, другие финансовые кредитные организации более охотно работают с франчайзи.
- Снабжение: обычно франчайзор предоставляет возможность приобретения, причем по льготным ценам, расходных материалов, сырья, комплектующих изделий либо у самой компании, либо у определенных поставщиков. Такие возможности делают систему снабжения надежной и выгодной.

### IX.6.2 Практика франчайзинга в России

Определить и оценить уровень развития франчайзинга в Российской Федерации в настоящее время весьма затруднительно, поскольку статистика по франчайзингу до настоящего времени практически не велась, кроме того, франчайзинг, как метод ведения бизнеса получил свое развитие в России лишь с 1995 г.

С 1995 по 2001 гг. на российском рынке появилось несколько десятков зарубежных и российских компаний, работающих с применением системы франчайзинга: «Баскин Роббинс», «Сабвей», «АльфаГрафикс», «Кока-Кола», «Мистер Дорз», «Грильмастер» и другие. Широко известны печатные салоны "XEROX", которые были открыты во многих регионах России и странах СНГ. По сообщениям в прессе, в Москве начата реализация пилотного проекта интернациональной розничной сети «Spar».

На сегодняшний день большинство иностранных франчайзоров в России работают в системе быстрого обслуживания. Результаты деятельности совершенно разнородны, но отнюдь не из-за недостаточно широкого признания потребителями. Зачастую такие факторы, как сложности в отношениях между франчайзором и франчайзи из-за несовершенства правовой базы, приобретение или аренда помещения, расходы на строительство и развитие, а также поиск партнеров замедляют развитие таких франшизных предприятий.

В последние годы наблюдается интенсивное развитие отечественных франчайзинговых предприятий, которые многое почерпнули из опыта западных франчайзоров. Среди основных отечественных франчайзоров следует отметить фирмы «Ростик'с», «Лукойл», «Эконика-обувь» и другие. Развитие отечественных франчайзинговых предприятий может стать наиболее успешной и плодотворной сферой роста франчайзинга из-за культурной и общественной приемлемости продукции или услуг, а также знания российскими предпринимателями местных особенностей. Крупные супермаркеты типа ТД "Перекресток", «Копейка», «Пятерочка» начали работы по расширению своего бизнеса на основе франчайзинга.

Одним из факторов, сдерживающих развитие франчайзинга в России, является ограниченный доступ к финансовым ресурсам. Оценивая ситуацию в общем, можно заметить, что лишь немногие российские банки понимают концепцию франчайзинга, или знакомы с возможностью снижения риска непогашения задолженности по кредиту, которые он предлагает. Наряду с этим, банки не располагают достаточным опытом предоставления кредитов для малых предприятий, работающих на условиях франшизы. Все же в последнее время банки начали предоставлять краткосрочные ссуды владельцам недорогих франшизных предприятий с высоким производственным оборотом.

Сама суть франчайзинга предусматривает мощную систему обучения малому бизнесу. Ни в одном университете предприниматель не получит такого качественного практического обучения со стороны опытных, заинтересованных в успехе своих «учеников» преподавателей, как в учебных центрах франчайзоров.

Развитие международного франчайзинга влечет за собой инвестирование значительных иностранных капиталов в российскую экономику. По неофициальным данным американских экспертов даже современная начальная стадия развития российского международного франчайзинга характеризуется иностранными инвестициями в объеме более 600 млн. долл. США.

В феврале 1996 года руководителями ряда малых предприятий и организаций, содействующих развитию малого бизнеса, была учреждена Российская Ассоциация Развития Франчайзинга (РАРФ). Ассоциация оказывает помощь потенциальным франчайзорам – российским фирмам, хорошо развившим свое дело и нуждающимся в дальнейшем его расширении, зарубежным франчайзорам, готовым развивать свое дело в России, потенциальным франчайзи, в роли которых выступают малые предприятия, проводит конференции и семинары с целью ознакомления возможно большего числа бизнесменов с основами франчайзинга.

Поскольку РАРФ является общественной организацией, ее возможности довольно ограничены. Для того чтобы коммерческие компании – франчайзоры, франчайзи, а также различные организации могли способствовать развитию франчайзинга в России, инициативная группа, состоящая из представителей российских и зарубежных франчайзоров, а также РАРФ, создали в 1999 году новую ассоциацию под названием «Ассоциация франчайзинга» (РАФ).

Главными направлениями работы обеих ассоциаций являются:

- представление и защита интересов предпринимателей – участников системы франчайзинга в органах законодательной и исполнительной власти;
- содействие разработке и реализации федеральных, региональных и отраслевых программ развития и поддержки франчайзинга;
- обучение предпринимателей, желающих работать в системе франчайзинга;

- консультации по всему спектру вопросов работы в системе франчайзинга (юридическая, финансовая, организационная помощь, конфликтные ситуации и др.);
- информационно-посредническая помощь, поиск партнеров, помощь в ведении переговоров и оформлении договорных отношений;
- организация выставок, семинаров, периодических и отдельных печатных изданий;
- организация международного франчайзинга, в том числе адаптация зарубежной системы франчайзинга к российским условиям, поиск партнеров, анализ рынков, помощь при создании базовых предприятий франчайзинга по лицензиям "мастер-франчайзи".

### IX.6.3 Законодательство о франчайзинге

Единственным нормативным документом, регулирующим франчайзинг в стране, является Глава 54 Гражданского Кодекса Российской Федерации. Следует отметить, что ведущие специалисты по франчайзингу в развитых странах резко критикуют сам факт появления главы 54, считая, что наличие строгих, не всегда оправданных регламентаций будет сдерживать развитие франчайзинга в России, особенно международные контакты. Однако и в вопросах законотворчества намечаются некоторые подвижки. В частности в план работы Государственной Думы на 2002 год включено обсуждение проекта Федерального закона «О внесении изменений и дополнений в Главу 54 Гражданского кодекса Российской Федерации».

# Приложение 1 к Обозрению в целом: Контекст развития МСП: сегодняшнее состояние российской экономики[306]

В последние годы в экономике Российской Федерации наблюдаются устойчивые положительные тенденции. Это вызвано отчасти внешними причинами (девальвация национальной валюты в 1998 г., высокие мировые цены на сырьевые товары, прежде всего, на нефть на мировых рынках в 2000 г.), отчасти – внутренними причинами (оздоровление ряда секторов экономики, рост инвестиционной активности предприятий, рост внутреннего спроса).

Анализ краткосрочных макроэкономических тенденций показывает, что стагнация осени 2001 г. может быть преодолена за счет высоких резервов роста, накопленных в экономике в предшествующие три года (изменение инвестиционного поведения предприятий, зарождение новых очагов роста, таких как сельское хозяйство, высокий уровень золотовалютных резервов Банка России, выросшие доходы и накопления населения, растущий интерес иностранных инвесторов к вложениям в Россию).

Фактические темпы роста во всех секторах экономики существенно превышали прогнозируемые показатели, на основе которых рассчитывались параметры денежно-кредитной политики правительства последних двух-трех лет. Так, рост валового внутреннего продукта в 2001 г. составил, по данным Минэкономразвития России, 5%, что более чем в полтора раза выше показателя 2000 г.

Объем промышленного производства за последний год вырос на 4,9%. За 1999-2001 гг. ВВП страны увеличился на 20%, объем промышленного производства – более чем на 30%. При этом изменилось качество роста, что позволяет ряду экспертов оценивать данные показатели уже в категории экономического развития. Так, прямой вклад внешних факторов в экономический рост в России за период с 2000 по 2001 годы снизился в три раза – с 37% до 12%.

Развитие промышленности России в последние годы ориентировалось на внутренний спрос, что в большой степени и предопределило переход на новое качество роста. Например, производство продукции в пищевой промышленности в 2001 г. выросло по сравнению с 2000 г. на 8,4%, в машиностроении и металлообработке – на 7,2%.

Еще больше в прошедшем году, по сравнению с 2000 г., вырос товарооборот розничной торговли (более чем на 10%).

Экономический рост в 1999-2001 гг. наблюдался во многих подотраслях сельского хозяйства, прежде всего, в растениеводстве. Рекордный урожай зерновых культур 2001 г. позволил России экспортировать зерна больше, чем импортировать. При этом впервые за многие годы встал вопрос об активном вмешательстве государства в регулирование сельхозрынка с целью поддержания цен на продукцию на приемлемом для хозяйств уровне. И хотя в аграрном секторе основную роль играют крупные производители, а на рынке властвуют крупные трейдеры, фермерские хозяйства также весьма заметны в отдельных секторах агропромышленного комплекса.

Рост внутреннего спроса и ускорение темпов роста экономики коренным образом повлияли на ситуацию в инвестиционной сфере: практически все отрасли увеличили объемы своих капиталовложений. Правда, данный рост все равно далеко не достаточен, поскольку степень физического и морального износа основных фондов в промышленности России чрезвычайно велика, что негативно сказывается на эффективности экономики страны. Кроме того, инвестиционная проблема усугубляется еще и отраслевыми диспропорциями: инвестиционные расходы концентрируются в сырьевом секторе, предприятия которого получили в 2000-2001 гг. наибольшую выгоду от использования положительной внешнеторговой конъюнктуры.

Во многом нерешенной для российской экономики остается проблема монополизации, причем существенной тенденцией именно последнего пятилетия можно считать образование крупных многопрофильных холдингов, диверсификацию деятельности отдельных успешных предприятий. Так, некоторые нефтяные компании активно работают на рынке зерна, в оптовой и розничной торговле, крупные металлургические холдинги заметны на рынке продукции машиностроения и пищевой промышленности и т.д. С другой стороны, в последние два года остро встала проблема реструктуризации естественных монополий. Фактически, речь идет о коренном изменении всей структуры российской экономики.

Денежная сфера экономики России в последние три года также претерпела существенные изменения. Темп роста потребительских цен замедлился и в 2001 г. составил 118,6% (декабрь 2001 г. к декабрю 2000 г.). Хотя правительству не удалось выдержать намеченные на 2001 г. параметры инфляции – сказалось почти полуторакратное повышение зарплаты работникам бюджетной сферы и рост на треть тарифов естественных монополий, – в 2002 г. индекс роста потребительских цен по-прежнему не подвергается пересмотру и остается на уровне 12-14% за год.

[306] Материалы Госкомстата России, Интернет-страниц правительства России (www.government.ru, www.cek.rfnet.ru, www.nalog.ru), Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (www.forecast.ru), Центра развития (www.dcenter.ru), Всемирного банка (www.worldbank.org.ru), Экономической экспертной группы при Минфине России (www.eeg.ru).

Политика обменного курса Банка России в последнее время подчинена достижению тактических, краткосрочных задач. Тенденция укрепления обменного курса национальной валюты, равно как и достаточно быстрое формирование золотовалютных резервов Банка России, в основном, были связаны с избыточным предложением валютных ресурсов со стороны экспортеров. Благоприятная конъюнктура мировых цен на сырьевые ресурсы 2000 г. позволила государству относительно безболезненно пройти этап реструктуризации внешних долгов, начать постепенно их погашение, а также сформировать и исполнить бездефицитный федеральный бюджет. Темпы укрепления реального курса национальной валюты (без учета инфляции в США) составили в 2001 г., по расчетам экспертов, 9,8%.

Реальные доходы населения в 2001 г. выросли на 7,7% и почти достигли уровня 1997 г. Многие эксперты пришли к заключению, что рост доходов населения в 2001 г. стал основой экономического роста в стране. Средняя заработная плата, выраженная в долларовом эквиваленте, выросла с 80 долл. в 2000 г. до более чем 120 долл. в 2001 г. Однако при общей позитивной оценке данного явления нельзя не отметить, что рост затрат предприятий на заработную плату может постепенно превратиться в угрозу конкурентоспособности отечественной продукции. Так, за последние два года удельные издержки по оплате труда в промышленности выросли с 16% до 19%.

**Таблица 1 Макроэкономические показатели развития экономики России**[307]

| *Показатель* | *1997* | *1998* | *1999* | *2000* | *2001* |
|---|---|---|---|---|---|
| Валовой внутренний продукт, в % к предшествующему году | 100,9 | 95,1 | 105,4 | 109,0 | 105,0 |
| Инвестиции в основной капитал, в % к предшествующему году | 95,0 | 93,3 | 105,3 | 117,4 | 108,7 |
| Индекс потребительских цен (декабрь к декабрю предыдущего года), % | 111,0 | 184,4 | 136,5 | 120,2 | 118,6 |
| Экспорт, млрд. долл. | 89,0 | 74,8 | 75,8 | 105,6 | 103 |
| Импорт, млрд. долл. | 71,6 | 57,9 | 39,6 | 44,9 | 53,4 |

Финансовый кризис 1998 г., приведший к значительным сдвигам в реальном секторе экономики, в существенно меньшей степени затронул банковскую сферу. Так, по мнению многих наблюдателей, реформирование банковского сектора в России практически еще не началось. Российская банковская система по-прежнему состоит из преимущественно некрупных банковских учреждений, которые вследствие ограниченных финансовых возможностей занимаются не столько кредитованием предприятий реального сектора, сколько обслуживанием платежного оборота.

Существенные изменения в последние годы произошли в сфере налогового регулирования. Это связано, прежде всего, с введением в силу Налогового кодекса – нового законодательного инструмента, разработка которого продолжается уже более пяти лет. С 2001 г. коренным образом были пересмотрены налоги на доходы граждан – изменена шкала подоходного налога, все социальные платежи сведены в единый социальный налог, уплачиваемый по регрессивной шкале, изменена структура налоговой системы. Кроме того, были сокращены или ликвидированы отдельные оборотные налоги. С 2002 г. важнейшие изменения были произведены и в сфере налогообложения прибыли предприятий, налогов на добычу полезных ископаемых и т.д. Основным направлением реформирования стало упрощение налоговой системы, снижение налоговой нагрузки на производителей, улучшение экономического климата для отечественных и иностранных инвесторов.

[307] Госкомстат России, Центр развития.

# Приложение 2 к Обозрению в целом: Болонская хартия о политике поддержки малого и среднего предпринимательства (принята 15 июня 2000 г.)

Министры и представители правительств Алжира, Аргентины, Австралии, Бельгии, Бразилии, Болгарии, Канады, Чили, Чешской республики, Дании, Египта, Финляндии, Франции, Германии, Греции, Венгрии, Исландии, Индии, Индонезии, Ирландии, Израиля, Италии, Японии, Корее, Люксембурга, Мексики, Марокко, Нидерландов, Новой Зеландии, Норвегии, Филиппин, Польши, Португалии, Румынии, Российской Федерации, Словацкой республики, Словении, Южной Африки, Испании, Швеции, Швейцарии, Туниса, Турции, Объединенного Королевства, Соединенных Штатов и Вьетнама, участвующие в Болонской конференции:

ОТМЕЧАЮТ растущее значение малых и средних предприятий (МСП) в экономическом росте, создании новых рабочих мест, развитии как на региональном, так и местном уровне, в укреплении социального согласия, в том числе и с помощью той роли, которую играют женщины и молодые предприниматели;

ОТМЕЧАЮТ, что предпринимательство и динамичный сектор МСП имеют важное значение для экономических систем, которые проходят период реструктуризации и борьбы с бедностью;

ОТМЕЧАЮТ, что глобализация, ускорение технического прогресса и инновационных процессов не только создают возможности для МСП, но также ведут к затратам переходного периода и ставят новые задачи, глобализация должна вести к более высокому уровню жизни для всех и ее преимущества должны быть доступны всем на равных условиях;

ОТМЕЧАЮТ, что политика в области поддержки МСП должна соответствовать условиям и приоритетам конкретной страны и сектора, и вносить вклад в устойчивое развитие и социальный прогресс;

ПРИВЕТСТВУЮТ работу ОЭСР и других международных организаций по развитию МСП и поддерживают многосторонний обмен лучшим опытом работы в этой сфере с целью укрепления партнерства и кооперации между МСП как в странах-членах ОЭСР, так и в тех странах, которые таковыми не являются. В этой связи Первая конференция министров, ответственных за развитие МСП и министров, ответственных за развитие промышленности, совместно с ОЭСР и Италией, представляет хорошую возможность для определения действий частного и государственного сектора с целью оказания помощи МСП в развитии их сильных сторон на местном уровне и одновременно в использовании преимуществ глобализации и либерализации торговли.

ПРИЗНАЮТ, что на конкурентоспособность МСП окажут благотворное влияние:

Стабильная деловая среда, которая не накладывает непосильное бремя на МСП, и является благоприятной для предпринимательства, инноваций и развития через, inter alia: содействие эффективному руководству и большей подотчетности административных органов; реализацию справедливой и честной конкурентной политики, использование эффективных антикоррупционных методов; и содействие реализации прозрачного, стабильного и недискриминационного налогового законодательства.

Политика в области управления образованием и людскими ресурсами, которая укрепляет инновационную и предпринимательскую культуру, включает непрерывный тренинг и обучение в течение всей жизни; поощряет мобильность людских ресурсов и сокращает несоответствие навыков путем улучшения соотношения между обучением и потребностями рынка труда.

Эффективный доступ к финансовым услугам, прежде всего для увеличения начального, оборотного капитала и капитала на развитие, а также доступ к инновационным финансовым инструментам с целью снижения рисков и операционных затрат кредитуемых МСП.

Среда, которая поддерживает развитие и распространение новых технологий среди МСП с целью использования преимуществ экономики, основанной на знаниях.

Укрепление социального партнерства между частным и государственным секторами, развитие политического и социального диалога, включая территориальных и институциональных действующих лиц, как инструмента для обмена информацией, использования знаний и совершенствования политики.

Обеспечение эффективности затрат в ходе реализации политики поддержки МСП, а также соответствия политики поддержки другим направлениям национальной политики и существующим международным программам.

ВВИДУ существенного вклада инноваций в конкурентоспособность МСП, ведущей роли МСП в национальных инновационных системах, важности усовершенствования доступа к информации, финансирования и сотрудничества для ускорения инновационного процесса, РЕКОМЕНДУЕТСЯ при разработке политики в области поддержки малого и среднего бизнеса учитывать следующее:

Способность МСП управлять инновациями может быть улучшена путем: совершенствования найма и обучения квалифицированного персонала; внедрения инновационной культуры; распространения технологической и

рыночной информации и обеспечения соответствующей помощи (например, через усовершенствование соответствующих механизмов рынка труда, связей между предприятиями и образовательными системами, а также между исследованиями, которые проводятся университетами, промышленностью и государством).

Финансовые барьеры на пути инноваций в МСП будут уменьшены благодаря:

совершенствованию развития рыночных механизмов акционерного финансирования и развитию соответствующих услуг, особенно для вновь создаваемых инновационных предприятий;

продвижению программ снижения рисков и мер, включающих финансовую поддержку и налоговые льготы для проведения исследований и их внедрения в инновационную деятельность;

поддержке инициатив, которые способствуют развитию "инновационного партнерства" между предпринимателями, государственными агентствами и финансистами.

Доступ МСП к национальным и глобальным инновационным сетям должен быть облегчен, и их участие в государственных программах НИРС и контрактах на поставки должно поощряться.

ВВИДУ ТОГО, что в ряде стран кластеры[308] и развитие связей могут стимулировать развитие инновационных и конкурентоспособных МСП, РЕКОМЕНДУЕТСЯ учитывать следующие моменты в развитии политики поддержки малого и среднего предпринимательства:

Следует развивать партнерство частных действующих лиц, организаций негосударственного сектора и органов власти различного уровня, и способствовать разработке стратегий сотрудничества.

Частный сектор должен возглавлять инициативы таких кластеров, в то время как государственные организации должны играть роль катализатора в соответствии с национальными и местными приоритетами (inter alia, способствовать привлечению частных инвестиций в соответствии с общественными приоритетами, облегчать доступ к начальному финансированию и проводить мониторинг результатов инициатив по развитию сотрудничества).

Общественный и государственный сектор способствуют росту кластеров (как существующих, так и только еще зарождающихся) путем: облегчения определения места предприятия в кластере, развития эффективной коммуникации и транспортной инфраструктуры; местной специализации и связей университет//промышленный сектор; распространения целевой информации, включая сведения о преимуществах размещения и инвестиционной привлекательности; продвижения сетей поставщиков, услуг по техническому обслуживанию, образовательных циклов и других совместных мероприятий.

ВВИДУ ТОГО, что электронная коммерция создает новые возможности и ставит новые задачи для МСП, при разработке политики поддержки малого и среднего предпринимательства рекомендуется учитывать нижеследующее:

Следует максимально полно учитывать перспективы малого и среднего бизнеса при разработке директив, правил, руководящих документов и инструментария, который регламентирует развитие информационных и коммуникационных технологий (ИКТ) и электронную коммерцию, уделяя особое внимание выводам Конференции министров стран-членов ОЭСР по вопросам электронной коммерции, проводившейся в 1998 году в Оттаве.

Улучшению осведомленности МСП о преимуществах Общества информации, использования Интернета и электронной коммерции в развитии бизнеса будет способствовать:

поощрение к распространению информации о возможностях и препятствиях на пути развития электронной коммерции;

уничтожение бумажных барьеров на пути реализации электронных коммерческих переводов и административных препятствий на пути создания и развития новых фирм;

развитие конкурентного рынка для высококачественной инфраструктурной сети;

использование Интернет в органах власти, во взаимодействии малых и средних предприятий и продвижении инициатив по электронному оснащению и обеспечении равного доступа для МСП.

Участие МСП в электронной коммерции возрастет благодаря:

поддержке развития деловой среды, благоприятной для деловой инициативы с целью продвижения использования ИКТ и электронной коммерции (например, ресурсных и демонстрационных центров, тренингов, пилотных проектов);

---

[308] Кластеры можно определить как производственные сети сильно взаимозависимых фирм (включая специализированных поставщиков) связанных в единую производственную цепь. В ряде случаев, кластеры также включают университеты, исследовательские институты, бизнес-услуги, способствующие интенсификации знаний, сопутствующие институты (брокеров, консультантов) и клиентов. См.: OECD (1999), Boosting Innovation: The Cluster Approach (Поддержка инноваций: кластерный подход).

поощрению развития эффективных и дружественных пользователю требований к сертификации, проверки подлинности, систем безопасности электронных коммерческих переводов, конфиденциальности, защиты потребителя и, в целом, благодаря, обеспечению благоприятной деловой среды для электронной коммерции в таких сферах деятельности, как: торговля, конкуренция, право на интеллектуальную собственность, стандарты и налогообложение;

благодаря предоставлению МСП права работать в рамках прозрачных, последовательных и предсказуемых юридических рамок для электронной коммерции, которые обеспечат возможность доступа к механизмам разрешения конфликтных ситуаций за пределами "судебных стен ", без наложения чрезмерных затрат или издержек.

Ввиду роста в глобальной экономике конкурентоспособности МСП в странах с переходной и развивающейся экономикой, развития их партнерства с МСП стран-членов ОЭСР, при разработке политики поддержки МСП РЕКОМЕНДУЕТСЯ учитывать нижеследующее:

Следует улучшить координацию между правительствами, региональными и международными организациями по реализации программ индустриального развития и инициатив, нацеленных на поддержку роста малого бизнеса в странах с переходной и развивающейся экономикой.

Услуги по поддержке и финансированию, включая те, которые предоставляются организациями-посредниками (например: организациями, обеспечивающими, так называемую, самопомощь, бизнес ассоциациями, центрами технической помощи и т.п.), должны продвигаться таким образом, чтобы способствовать развитию международного сотрудничества и партнерства между МСП и обеспечивать усовершенствованный доступ к информации, финансовым, технологическим ресурсам и новым рынкам.

Политика поддержки МСП в странах с переходной и развивающейся экономикой должна обеспечивать долгосрочное развитие данного сектора и способствовать развитию сотрудничества. Политические и институциональные механизмы, отдающие предпочтение крупным зачастую государственным предприятиям, а не МСП, преимущественно в таких секторах, которые не характеризуются крупномасштабными структурами или другими чертами "природных монополий ", должны быть устранены.

ДАЛЬНЕЙШИЕ ДЕЙСТВИЯ

Министры и представители правительств стран, которые участвовали в Болонской конференции:

Достигли договоренности о совместной работе и сотрудничестве в рамках международных организаций для совершенствования взаимодополняемости двусторонних и многосторонних инициатив с целью развития глобального партнерства между МСП и укрепления доступности финансовых и нефинансовых инструментов поддержки развития малого и среднего предпринимательства.

Достигли договоренности о пользе проведения проверки эффективности политики поддержки МСП, законодательной базы и собственно исполнения, основанной на данных статистики, собранной на национальном и региональном уровне, включая информацию об электронной коммерции.

С ИНТЕРЕСОМ ОТНЕСЛИСЬ к предложению Италии о создании Международной сети МСП (МСМСП) и итальянской инициативе по ее продвижению. Они ПРИВЕТСТВОВАЛИ предложение Италии провести предварительное исследование потенциальных возможностей, включающее оценку потребностей, разработку плана исследования, которому, безусловно, принесет пользу как поддержка всех заинтересованных стран, так и вклад частного сектора. Министров и ОЭСР будут постоянно информировать о результатах исследования[309].

Достигнуты договоренности о важности дальнейшего развития достижений Болонской конференции и продолжения политического диалога между различными странами, как являющимися, так и не являющимися членами ОЭСР, и в ПЕРСПЕКТИВЕ РАСМАТРИВАЕТСЯ возможность проведения второй Конференции министров, ответственных за развитие МСП и промышленности с целью оценки влияния на МСП новых тенденций процесса глобализации.

[309] смотрите документ Конференции: Итальянское предложение «Международная Сеть МСП (МСМСП)».

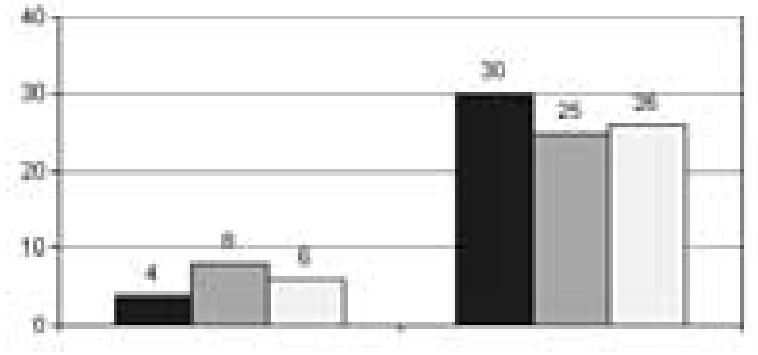
# Приложение 3 к Обозрению в целом: Статистическая информация по отдельным регионам России[310] (на примере Воронежской области)

| Статистика по региону (по данным Государственного комитета России по статистике) | |
|---|---|
| Региональный центр | г. Воронеж |
| Площадь на 01/01/2000, тыс. кв. км | 52,4 |
| Численность населения на 01/01/2000, тыс. чел. | 2459 |
| Доля ВРП на 01/01/1999, % | 1 |
| Среднедушевые доходы 01/01/2000, руб | 1022,4 |
| Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, в % от общей численности населения на 01/01/2000, тыс. чел. | 33,8 |
| Численность экономически активного населения на 01/01/2000, тыс. чел. | 1064 |
| Численность занятых на 01/01/2000, тыс. чел. | 931 |
| Коэффициент безработицы на 01/01/2000, % | 12,5 |
| Число МП на 01/07/2001, ед. | 11012 |
| Среднесписочная численность занятых на МП на 01/07/2001, чел. | 104753 |

## Статистика по субъектам малого предпринимательства (по данным Государственного комитета России по статистике)

### Статистика по малым предприятиям – юридическим лицам

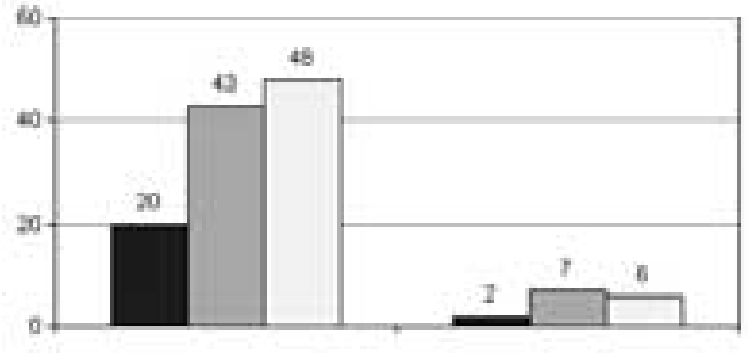
*Сравнение показателей состояния МП в регионе со средними по федеральному округу и РФ, 2000 г.*




© Ресурсный центр МП, 2002

[310] На компакт диске будет представлена аналогичная информация по каждому субъекту Российской Федерации.

**Сравнение показателей состояния МП в регионе со средними по федеральному округу и РФ (по состоянию на 01/07/2001)**




Производительность труда, тыс. руб./чел. | Прибыль (убыток) в расчете на одного занятого, тыс. руб./чел.

По региону | В среднем по федеральному округу | В среднем по РФ

© Ресурсный центр МП, 2002

***Общие сведения***

| *Показатели* | *по данному региону* | | *в % от ФО* | | *в % от РФ* | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | *1999* | *2000* | *1999* | *2000* | *1999* | *2000* |
| Количество МП | 11100 ед. | 10995 ед. | 3,6 | 3,6 | 1,2 | 1,2 |
| Общая численность занятых на МП | 129600 чел. | 137762 чел. | 4,8 | 4,9 | 1,7 | 1,8 |
| Численность постоянно работающих на МП | 117500 чел. | 122895 чел. | 5,2 | 5,1 | 1,8 | 1,9 |
| Выпуск товаров и услуг в фактических ценах (без НДС и акциза) по всем видам деятельности | 3580,3 млн. руб. | 4856,1 млн. руб. | 2,5 | 2,6 | 0,8 | 0,8 |
| Выручка от реализации товаров, продукции(работ, услуг)(без НДС и акцизов) | 15247,4млн. руб. | 22556,7 млн. руб. | 4,3 | 3,7 | 1,3 | 1,2 |
| Прибыль (убыток) | 508 млн. руб. | - | - | - | - | - |
| Объем инвестиций в основной капитал | 456,8 млн. руб. | 264 млн. руб. | 8,2 | 2,7 | 2,6 | 0,9 |

***Показатели уровня развития малых предприятий***

| *Показатели* | *по данному региону* | | *в среднем по ФО* | | *в среднем по РФ* | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | *1999* | *2000* | *1999* | *2000* | *1999* | *2000* |
| Количество МП на 1000 жителей, ед. | 5 | 4 | 8 | 8 | 6 | 6 |
| Доля работающих на МП в общем числе занятых, % | 12,6 | - | 14,1 | - | 10,7 | - |
| Доля МП в общем числе предприятий и организаций, % | 35,1 | 30,3 | 29,2 | 25,1 | 30,7 | 26,4 |
| Доля объема инвестиций МП в общем объеме инвестиций, % | 8,1 | - | 2,8 | - | 2,7 | - |

***Показатели финансово-хозяйственной деятельности малых предприятий (на 01/07/2001)***

| *Показатели* | *по данному региону* | *в среднем по ФО* | *в среднем по РФ* |
|---|---|---|---|
| Рентабельность продукции, % | 4,3 | 4,5 | 5,4 |
| Производительность труда, тыс.руб./чел. | 19,9 | 43,3 | 48 |
| Прибыль (убыток) в расчете на одного занятого, тыс.руб./чел. | 2,5 | 6,6 | 5,6 |
| Инвестиционная активность, тыс.руб./чел. | 1,9 | 1,4 | 1,7 |

***Показатели масштабов и диверсификации деятельности малых предприятий (на 01/07/2001)***

| *Показатели* | *по данному региону* | *в среднем по ФО* | *в среднем по РФ* |
|---|---|---|---|
| Число занятых в расчете на 1 МП, чел. | 10 | 9 | 9 |
| Объем произведенной продукции (работ, услуг) в расчете на 1 МП, тыс. руб. | 204,6 | 384,2 | 414,1 |
| Доля объема произведенной продукции по основному виду деятельности в общем объеме произведенной продукции, % | 85,5 | 88,8 | 87,9 |

### Статистика по крестьянским (фермерским) хозяйствам

| *Показатели* | *по данному региону, ед.* | | *в % от ФО* | | *в % РФ* | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | *1998* | *1999* | *1998* | *1999* | *1998* | *1999* |
| Число крестьянских (фермерских) хозяйств | 3130 | 3317 | 7,9 | 8,5 | 1,2 | 1,3 |

### Статистика по предпринимателям без образования юридического лица (ПБОЮЛ) (по данным Министерства Российской Федерации по налогам и сборам)

| Показатели | по данному региону | | в % от ФО | | в % РФ | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1999 | 2000 | 1999 | 2000 | 1999 | 2000 |
| Число ПБОЮЛ, состоящих на учете в налоговых органах, чел. | 51236 | 53260 | 5,5 | 5,1 | 1,3 | 1,3 |
| Число ПБОЮЛ, вставших на учет, чел. | 10504 | 11317 | - | 5,2 | - | 1,3 |
| Число ПБОЮЛ, снявшихся с учета, чел. | 15232 | 9293 | - | 8,7 | - | 1,8 |
| Сумма валового совокупного годового дохода, указанная в декларациях о доходах, тыс. руб. | - | 2115112 | - | 2,9 | - | 0,7 |

# Приложение 4 к Обозрению в целом: Проект Концепции государственной политики поддержки и развития малого предпринимательства в Российской Федерации, рассмотренный и в целом одобренный на заседании Государственного Совета Российской Федерации 18-19 декабря 2001г.

## ВВЕДЕНИЕ

Концепция государственной политики поддержки и развития малого предпринимательства в Российской Федерации (далее – Концепция) представляет собой систему взглядов, принципов и приоритетов в деятельности федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления в сфере малого предпринимательства.

Несмотря на успехи, достигнутые в развитии малого предпринимательства, в современной России этот важнейший сектор экономики не оказывает столь существенного влияния на социальное и экономическое развитие общества, как в промышленно развитых странах Западной Европы, Америки и Юго-Восточной Азии, где на его долю приходится до 60 % валового национального продукта.

Недостаточное внимание, уделяемое государством вопросам поддержки и развития малого предпринимательства, не позволяет обеспечить рост экономической эффективности функционирования предприятий малого и среднего бизнеса, хотя именно малое предпринимательство, не требуя крупных стартовых инвестиций, гарантирует быстрый оборот ресурсов, высокую динамику роста, помогает экономно и оперативно решать проблемы реструктуризации экономики, гибко реагирует на изменение конъюнктуры рынка, придаёт экономике дополнительную стабильность.

Неоправданно низкие темпы развития малого предпринимательства препятствуют достижению и главных социальных целей, традиционно обеспечиваемых системой эффективно функционирующих малых и средних предприятий: формирование среднего класса – основного гаранта социальной и политической стабильности общества, создание новых рабочих мест, в том числе для молодежи и незащищенных слоев общества, обеспечение снижения уровня безработицы, социальной напряженности и экономического неравенства.

Вместе с тем, анализ имеющихся статистических и аналитических данных о состоянии и динамике развития малого предпринимательства показывает, что в Российской Федерации созданы необходимые предпосылки для реализации эффективной государственной политики поддержки малого предпринимательства, условия для ускоренного его развития и превращения в стратегический фактор социально-экономического развития страны. К этим предпосылкам относятся:

- традиционно высокий уровень предпринимательских способностей россиян;
- конституционные гарантии возможности и свободы осуществления предпринимательской деятельности;
- законодательное закрепление статуса малого предпринимательства как особого вида экономической деятельности, в отношении которого могут действовать специальные меры государственной поддержки;
- наличие (находящихся на разных стадиях формирования) практически всех элементов системы поддержки малого предпринимательства, успешно функционирующих в промышленно развитых странах;
- достигнутый уровень и существующие тенденции развития малого предпринимательства, способные стать базой для устойчивого развития этого сектора экономики.

К сожалению, достаточно велико влияние отдельных негативных явлений в экономической, общественной и политической жизни России, являющихся серьёзными препятствиями для осуществления эффективного политического курса на развитие малого и среднего предпринимательства:

- избыточные административные барьеры и коррупция в системе государственных, в том числе контролирующих органов;
- негативное восприятие предпринимателей отдельными представителями властных структур как лиц, благосостояние которых достигается исключительно благодаря уклонению от установленных законом норм и правил ведения бизнеса;
- недоверие граждан к государственной политике в сфере предпринимательства, выражающееся, в частности, в таких формах, как «консервация» личных сбережений, теневая предпринимательская деятельность;
- недостаточный уровень предпринимательской культуры и активности, низкая эффективность консолидации усилий предпринимателей по защите собственных прав и интересов.

Эти явления и факторы имеют достаточно глубокие исторические и психологические корни. Для их преодоления необходимы особые усилия и принятие государством конкретных мер по коррекции политики в идеологической, экономической, административной, правоохранительной, образовательной сферах, – там, где эти явления укоренены в наибольшей степени, поскольку инерция, взаимное недоверие и непоследовательность государственной политики, как показывает историческая практика реформ и преобразований в российском обществе, включая её советский период, способны обречь на неудачу любые прогрессивные начинания.

Разработка и обоснование комплекса мер, направленных на преодоление негативного влияния явлений, препятствующих эффективному развитию малого и среднего предпринимательства, на базе существующих объективных предпосылок и вызовов времени, является главной целью настоящей Концепции, разработанной по поручению Президента Российской Федерации при участии представителей государственных органов власти Российской Федерации и субъектов Российской Федерации, а также представителей организаций негосударственного сектора, участвующих в реализации мероприятий по поддержке малого предпринимательства.

В ходе разработки Концепции достижение главной цели обеспечивалось путем решения следующих задач:

- идентификации основных проблем развития малого предпринимательства в Российской Федерации на основе анализа истории становления и современного состояния этого сектора экономики;
- выявления причин и параметров несоответствия существующей системы поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации задаче решения основных проблем развития данного сектора;
- исследования возможности использования опыта промышленно развитых стран для решения основных проблем развития малого предпринимательства в Российской Федерации;
- формирования основных направлений совершенствования государственной политики поддержки и развития малого предпринимательства в Российской Федерации и механизмов их реализации;
- формирования программы мероприятий, необходимых для реализации государственной политики поддержки и развития малого предпринимательства в Российской Федерации.

### 1. Состояние и проблемы малого предпринимательства

Перспективы развития малого предпринимательства в Российской Федерации, как неотъемлемого элемента современной рыночной системы хозяйства, соответствуют подлинной цели экономических реформ – созданию эффективной конкурентной экономики, обеспечивающей высокий уровень и качество жизни населения и достойное участие России в мировом экономическом сообществе.

Хотя «лицо» любого развитого государства формируют крупные корпорации, а наличие мощной экономической силы (крупного капитала) в значительной мере определяет уровень научно-технического и производственного потенциала, подлинной основой жизни стран с рыночной системой хозяйствования является малое предпринимательство, как наиболее массовая, динамичная и гибкая форма деловой жизни. Именно в секторе малого предпринимательства создается и функционирует основная масса национальных ресурсов, которые являются питательной средой крупного бизнеса.

В экономически развитых странах число малых и средних предприятий превышает 80% от общего числа предприятий. В данном секторе сосредоточены две трети экономически активного населения, производится более половины валового внутреннего продукта. В этих странах проводится активная и последовательная политика по поддержке и развитию малого и среднего предпринимательства.

Россия существенно уступает странам с развитой рыночной экономикой по общей численности малых предприятий. Доля малого предпринимательства в общественном производстве России и экономически развитых стран также существенно разнится: от 50-60 % валового внутреннего продукта в развитых странах мира до 10-11% – в России. Причем даже этот, более чем скромный показатель является ярким примером высокой эффективности малого предпринимательства – ведь предприятиями этого сектора используется немногим более 3% основных фондов промышленности.

Малые предприятия в развитых странах являются основными создателями дополнительных рабочих мест. Например, в США только в 1970-1985 годах на малых и средних предприятиях создано 35 миллионов новых рабочих мест, в то время как на государственных предприятиях и компаниях крупного бизнеса число рабочих мест сократилось почти на 6 миллионов. Доля малых и средних предприятий в общей численности занятых в 1995 году составляла: в США – 70%, Японии – 78%, Италии – 73%, Франции – 54%.

Несмотря на то, что в Российской Федерации численность персонала малых предприятиях неуклонно увеличивается и в настоящее время вместе с индивидуальными предпринимателями составляет около 12 миллионов человек, это менее чем 19% от общей численности занятых в российской экономике. (Необходимо отметить, что достоверной статистики по индивидуальным предпринимателям на сегодняшний день нет. Достаточно сказать, что Госкомстат России располагает данными примерно об одном миллионе предпринимателей, в то время как Министерство по налогам и сборам Российской Федерации – о 4,3 миллионах).

Развитие малого предпринимательства в различных регионах Российской Федерации происходит весьма неравномерно – как в региональном, так и в отраслевом разрезах. Более половины работающих в стране малых

предприятий сосредоточено в 8 субъектах Российской Федерации, около четверти – в Москве. Подавляющее большинство малых предприятий в России занимаются торговлей и общественным питанием и за последние годы показывали относительно стабильный рост.

В 2001 году 14,4% малых и средних предприятий относилось к строительному сектору. Почти такое же количество малых и средних предприятий (15,3%) относятся к сектору промышленного производства. Большинство предприятий занимались машиностроением и металлообработкой, легкой промышленностью, деревообрабатывающей и пищевой промышленностью. В 1992-93 годах наблюдался имеющий большое значение рост малых и средних предприятий в области науки и высокопрофессиональных научных услуг, затем, в 1994-95 годах, количество уменьшилось и в последние годы продолжало уменьшаться, в результате чего за последние 8 лет их численность сократилась в 2 раза. Приоритетные отрасли реального сектора экономики в настоящее время развиваются в очень слабой степени. Доля предприятий, внедряющих новые технологии или выпускающих образцы принципиально новой продукции – чрезвычайно мала.

Отличительной особенностью российского малого предпринимательства продолжает оставаться высокая доля «теневого» сектора. По разным оценкам, она составляет от 30 до 50% реального оборота субъектов малого предпринимательства.

Также недостаточно эффективной является деятельность малых предприятий с точки зрения формирования бюджетов всех уровней, несмотря на то, что в 2000 году по единому налогу, взимаемому с применением упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности, и по единому налогу на вмененный доход для определенных видов деятельности поступления в консолидированный бюджет Российской Федерации (14,7 миллиардов рублей) на 80% превысили поступления 1999 года.

После бурного роста числа субъектов малого предпринимательства в первой половине 90-х годов его развитие начиная с 1996 года практически на всей территории страны в последующем затормозилось. Не растет и число крестьянских (фермерских) хозяйств. Количество постоянно работающих на одном малом предприятии за последние пять лет уменьшилось в среднем с 10 до 7,5 человек. Каждое пятое малое предприятие в 2000 году в стране приостановило свою деятельность, каждое четвёртое находится в стадии ликвидации. В конкретных социально-экономических условиях страны количественный потенциал роста малого предпринимательства оказался исчерпанным.

Значительная часть трудностей и препятствий на пути становления и развития российского малого предпринимательства лежит за рамками самой сферы малого предпринимательства. На основании имеющихся статистических и аналитических данных можно выделить ряд основных проблем, с которыми сталкиваются в своей деятельности представители малого предпринимательства:

- несовершенство нормативно-правовой базы в сфере малого предпринимательства;
- отсутствие действенных финансово-кредитных механизмов и материально-ресурсного обеспечения развития малого предпринимательства;
- несовершенство системы налогообложения;
- недобросовестная конкуренция;
- несовершенство государственной системы поддержки малого предпринимательства;
- неразвитость системы информационной поддержки малых предприятий;
- проблемы кадрового обеспечения и подготовки специалистов для малого предпринимательства.

### 2. Цели и задачи государственной политики развития и поддержки малого предпринимательства

Настоящая концепция базируется на признании малого предпринимательства сферой экономической деятельности, способной (в силу максимальной адаптивности, самоорганизации и саморазвития) при должной государственной политике обеспечить наиболее быстрый и значительный социально-экономический эффект. Исходя из этого, целью государственной политики развития и поддержки малого предпринимательства является создание политических, правовых и экономических условий для свободного развития малого предпринимательства, обеспечивающих:

- повышение социальной эффективности деятельности малых предприятий – рост численности занятых в секторе малого предпринимательства, средних доходов и уровня социальной защищенности работников малых предприятий и, как следствие, формирование среднего класса – базы политической стабильности;
- повышение темпов развития малого предпринимательства, как одного из стратегических факторов социально-экономического развития государства, увеличение доли малого предпринимательства в формировании всех составляющих внутреннего валового продукта (производство товаров, оказание услуг, чистые налоги), расширение сфер деятельности и экономическое укрепление малых предприятий.

Для достижения поставленной цели государственной политики в сфере малого предпринимательства должны быть решены задачи:

- формирования правовой среды, обеспечивающей беспрепятственное развитие сферы малого предпринимательства; предоставления правовой, судебной и физической защиты субъектам малого предпринимательства, осуществляемой на основе федеральных законов и законов субъектов Российской Федерации;
- финансового обеспечения государственной поддержки малого предпринимательства;
- формирования инфраструктуры, обеспечивающей доступность для субъектов малого предпринимательства необходимых услуг и ресурсов;
- повышения эффективности деятельности органов государственной власти Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления по поддержке малого предпринимательства.

## 3. Основные направления совершенствования государственной политики поддержки и развития малого предпринимательства

### 3.1. Оптимизация нормативно-правовых основ регулирования малого предпринимательства со стороны государства

В целях дебюрократизации внешней среды функционирования малого бизнеса необходимо провести ревизию действующего законодательства для ликвидации избыточных функций органов власти по осуществлению контроля (надзора) за деятельностью предприятий малого бизнеса и оптимизировать нормативные правовые основы администрирования малого предпринимательства со стороны государства.

В целях снижения уровня административных барьеров и упорядочения деятельности контролирующих и инспектирующих органов необходимо:

- создать единую нормативную правовую базу, позволяющую унифицировать подходы федеральных и региональных властей по сокращению и недопущению создания новых административных барьеров, а также по вопросам снижения налогового бремени;
- осуществлять регулирование преимущественно через нормы прямого действия, установленные в законах, а не подзаконных актах;
- отменить подзаконные акты, которые препятствуют развитию малого предпринимательства и нарушают положения действующих законов, в том числе в сферах: лицензирования видов деятельности, сертификации продукции, регистрации юридических лиц, аренды помещений и землеотвода;
- ввести ответственность должностных лиц за действия (бездействие), препятствующих созданию и деятельности малых предприятий, а также – обязанность по возмещению ущерба, возникшего в связи с превышением должностными лицами полномочий при проведении проверок;
- установить упрощенную процедуру ликвидации малых предприятий, не имеющих кредиторской задолженности;
- законодательно закрепить безвозмездность проведения обследований контролирующими и иными органами, финансируемыми из федерального бюджета или бюджетов субъектов Российской Федерации;
- установить ограничения на принятие органом государственного контроля (надзора) решения об остановке производственной деятельности малого предприятия при выявлении нарушений;
- установить ограничения по видам нарушений, по которым проверяющие (контрольные) органы имеют право применять финансовые санкции;
- ввести дифференцированные размеры штрафов для крупных и малых предприятий в сторону их уменьшения для последних; исключить практику установления контролирующими органами «вилок» для величин взимаемых штрафов, практическое применение которых не имеет жесткого регламента.

Для оптимизации работы по реализации перечисленных мер, необходимо создать механизм взаимодействия власти и предпринимательской общественности:

- сформировать в Общественном совете предпринимателей при Правительстве Российской Федерации секцию малого предпринимательства, с возложением на указанную секцию функций проведения ревизии действующего законодательства и предварительной общественной экспертизы всех проектов правовых и нормативных документов по вопросам развития и регулирования малого предпринимательства;
- ввести в состав Межведомственной комиссии при Правительстве Российской Федерации по устранению административных барьеров в отношении малого предпринимательства представителей объединений предпринимателей, отстаивающих интересы малого предпринимательства.

Аналогичные действия необходимо реализовать и на региональном уровне.

### 3.2. Совершенствование системы налогообложения малого предпринимательства

Снижение налогового бремени, упрощение процедур налогообложения и представления отчетности, создание благоприятных условий для легализации (введения в правовое поле) и развития малого предпринимательства являются необходимыми условиями улучшения налогового климата у субъектов малого предпринимательства.

Это должно быть обеспечено путем разработки и введения в действие соответствующих глав специальной части Налогового кодекса Российской Федерации, регламентирующих применение следующих видов систем налогообложения субъектов малого предпринимательства: упрощенной системы налогообложения организаций и индивидуальных предпринимателей и системы налогообложения для определенных видов деятельности (единый налог на вмененный доход). При этом Налоговый кодекс Российской Федерации не должен содержать норм, напрямую обязывающих субъекты малого предпринимательства переходить на указанные системы налогообложения.

Элементы упрощенной системы налогообложения должны быть установлены непосредственно Налоговым кодексом Российской Федерации. Объектом налогообложения при упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности должны стать валовая выручка или совокупный доход (по выбору самого плательщика), полученные за отчетный период.

Право определения порядка исчисления единого налога на вмененный доход должно сохраниться за органами государственной власти субъектов Российской Федерации. Однако на федеральном уровне (Налоговым кодексом Российской Федерации) должны быть установлены единые принципы расчета вмененного дохода по видам деятельности и его предельные значения, уточнена и сокращена сфера применения данной системы налогообложения.

С целью повышения социальной защищенности работников малых предприятий необходимо ввести для всех субъектов малого предпринимательства уплату единого социального налога, предусмотрев при этом возможность уменьшения величины единого налога на вмененный доход или уплачиваемого налога по упрощенной системе на сумму уплаченного единого социального налога. Также в качестве стимулирующей меры необходимо предусмотреть возможность уменьшения суммы исчисленного налога при условии превышения среднемесячного размера оплаты труда наемных работников малого предприятия прожиточного минимума, установленного для соответствующего субъекта Российской Федерации.

Для заготовительных, снабженческо-сбытовых предприятий, предприятий оптовой торговли и иных, осуществляющих закупки товаров (работ, услуг) у субъектов малого предпринимательства и других предприятий, не начисляющих и не уплачивающих налог на добавленную стоимость, необходимо предусмотреть возможность при дальнейшей реализации потребителями этой продукции или результатов ее переработки исчислять облагаемый налогом на добавленную стоимость оборот в виде разницы между ценой реализации и ценой приобретения продукции без налога на добавленную стоимость.

### 3.3. Развитие системы финансово-кредитной поддержки малого предпринимательства

В целях расширения возможностей доступа малых предприятий (в том числе начинающих) к источникам финансовых средств, необходимых для их развития, необходимо организовать выполнение комплекса мер по следующим основным направлениям:

- содействие созданию кредитных кооперативов, обществ взаимного кредитования, других небанковских кредитных институтов, предоставляющих на возвратной основе средства под инвестиционные проекты субъектам малого предпринимательства;
- разработка действенного механизма государственных гарантий, обеспечивающих разделение рисков между государством, кредитными организациями и малыми предприятиями; апробация такого механизма в пилотных субъектах Российской Федерации с последующим анализом эффективности и выработкой предложений по внедрению на всей территории Российской Федерации;
- субсидирование процентной ставки по кредитам и займам, выдаваемым определенным категориям субъектов малого предпринимательства коммерческими организациями;
- внедрение в сфере малого предпринимательства типовых схем финансовой аренды (лизинга);
- содействие в привлечении внебюджетных финансовых ресурсов в малый бизнес;
- развитие венчурного финансирования инновационных проектов малого предпринимательства;
- развитие системы формирования кредитных историй предприятий (в том числе малого бизнеса) специализированными организациями (кредитными бюро) в целях упрощения доступа малых предприятий к кредитам коммерческих банков.

### 3.4. Совершенствование механизмов использования государственного и муниципального имущества для развития системы малого предпринимательства

Необходимо расширить возможность и повысить эффективность использования государственного и муниципального имущества для развития производственной деятельности субъектов малого предпринимательства за счет реализации следующих мер:

- организовать и обеспечить учет федерального имущества, которое может быть передано субъектам малого предпринимательства, в соответствии с действующим реестром федерального имущества;
- создать на региональном и муниципальном уровнях реестры и целевые фонды нежилых помещений (в том числе – объектов незавершенного строительства), предназначенных для передачи в аренду или продажи малым предприятиям на льготных условиях;
- установить специальные условия (с возможностью применения льгот и преференций) и порядок передачи производственных площадей и технологического оборудования предприятий и организаций, находящихся в государственной или муниципальной собственности, малым предприятиям на условиях долгосрочной аренды, выкупа, передачи оборудования в лизинг;
- разработать механизм предоставления рассрочки платежей при продаже недвижимых помещений субъектам малого предпринимательства;
- законодательно закрепить, а также обеспечить реализацию на региональном и муниципальном уровнях принципа «одного окна» для оформления и регистрации сделок с имуществом, приобретаемым (продаваемым) или арендуемым субъектами предпринимательства (определить единый орган, установить единый перечень документов, а также предельные сроки рассмотрения заявок);
- вести запрет на взимание с субъектов предпринимательской деятельности платежей и сборов за действия, связанные с продлением договоров аренды нежилых помещений и земельных участков;
- снизить для малых предприятий государственные расценки на оформление и регистрацию сделок с недвижимостью;
- установить порядок зачета средств, израсходованных субъектами предпринимательской деятельности на ремонт и реконструкцию арендуемых нежилых помещений, в качестве уплаты арендной платы;
- установить возможность законодательного введения для вновь созданных малых предприятий понижающего коэффициента при расчете ставок арендной платы;
- упростить процедуры и порядок, а также установить нормативные сроки оформления исходно-разрешительной документации на ремонт, реконструкцию и строительство производственных объектов;
- рекомендовать региональным и муниципальным органам исполнительной власти разработать программы повышения эффективности использования государственного и муниципального имущества для развития субъектов малого предпринимательства.

### 3.5. Совершенствование информационной поддержки

В качестве основных направлений развития системы информационного обеспечения малого предпринимательства необходимо:

- обеспечить проведение на регулярной основе экономических переписей субъектов малого предпринимательства с периодичностью один раз в три-пять лет (включая малые предприятия и предпринимателей без образования юридического лица);
- включить информационное обеспечение предпринимательства в программы поддержки предпринимательства, как одно из приоритетных направлений поддержки российского бизнеса;
- обеспечить формирование положительного образа предпринимателя, информационную поддержку через средства массовой информации и пропаганду малого предпринимательства, как одного из важнейших факторов развития экономики и стабилизации российского общества;
- создать специальные радио и телевизионные программы по тематике малого предпринимательства, организовать регулярный выпуск российского журнала и информационно-аналитических изданий о предпринимательской деятельности;
- обеспечить информационную и консультационную поддержку предпринимателям через федеральные и региональные фонды поддержки предпринимательства по следующим направлениям:
    - предоставление информации о действующих нормативных актах, затрагивающих сферу малого предпринимательства;
    - разработка и распространение пакетов типовых документов (устав, бизнес-план и так далее), программного обеспечения в области бухгалтерского и налогового учета, информации о реестрах государственного и муниципального имущества, предназначенного для передачи в аренду или продаже;
    - предоставление справочной информации (адреса, телефоны) об органах, осуществляющих регистрацию предприятий, налоговых органах, банках, осуществляющих кредитование малого предпринимательства (включая информацию об основных условиях кредитования), об учебных заведениях, осуществляющих подготовку, переподготовку и повышение квалификации кадров для сферы малого предпринимательства (и условиях обучения);
    - консультирование по вопросу выбора наиболее перспективных направлений развития бизнеса, возможных поставщиках ресурсов и рынках сбыта товаров (работ, услуг), о наличии необходимых трудовых ресурсов;
    - правовое консультирование.

### 3.6. Укрепление и развитие системы подготовки кадров для малого предпринимательства

В качестве важнейших направлений дальнейшего развития и совершенствования системы подготовки кадров для малого предпринимательства необходимо:

- выделение подготовки кадров в одно из приоритетных направлений программ поддержки малого предпринимательства всех уровней (федерального, регионального, муниципального);
- разработка и обеспечение финансирования из государственного бюджета мер, направленных на создание системы дополнительного образования по переподготовке и повышению квалификации специалистов по основам предпринимательства для сферы малого бизнеса, в том числе преподавателей, консультантов, работников государственных и негосударственных структур, обеспечивающих реализацию государственной политики в сфере поддержки предпринимательства;
- разработка и утверждение образовательного и профессионального стандарта по специальности «Предприниматель-менеджер» и «Руководитель малого предприятия»;
- обеспечение взаимодействия государственных и негосударственных структур, координация российских и международных программ в сфере подготовки кадров для малого предпринимательства;
- осуществление финансовой и организационной поддержки разработки учебно-методической литературы, методического и информационного обеспечения подготовки предпринимателей и консультационного сопровождения их деятельности;
- реализация мер по обеспечению доступности для широких слоев населения образования по основам предпринимательской деятельности.

### 3.7. Активная антимонопольная политика и пресечение недобросовестной конкуренции по отношению к малым предприятиям

Совершенствование антимонопольного законодательства и правоприменительной практики, направленной на обеспечение равных условий конкуренции, отказ от дискриминации любых производителей должны стать одним из важнейших приоритетов экономической политики.

Главными направлениями государственной политики по обеспечению равных условий конкуренции должны быть:

- ужесточение санкций за нарушение положений антимонопольного законодательства, в том числе за злоупотребление доминирующим положением на рынках и за действия органов власти, нарушающих конкуренцию;
- невмешательство исполнительной власти в функционирование конкурентной среды на стороне одного из экономических агентов;
- недопущение использования государственной помощи для создания неравных условий конкуренции;
- усиление деятельности структур поддержки малого предпринимательства по обучению и проведению разъяснительной работы по применению антимонопольного законодательства;

Особого внимания заслуживает свобода выбора организационно-правовых форм деятельности субъектов малого предпринимательства в условиях несовершенства действующего законодательства.

Необходимо внести в статью 23 первой части Гражданского кодекса Российской Федерации изменения, устанавливающие запрет на осуществление предпринимательской деятельности без образования юридического лица с привлечением наемного труда. Принятие этой меры не только призвано обеспечить преодоление сложившейся негативной тенденции, при которой предприниматели без образования юридического лица имеют по ряду аспектов преимущественное положение с точки зрения конкуренции с юридическими лицами, занимающимися производством одной и той же продукции и (или) оказывающими одинаковые с индивидуальными предпринимателями услуги, но и решить проблему повышения социальной защищенности работников в сфере индивидуального предпринимательства.

Необходимо оказывать содействие в интеграции малого и крупного бизнеса. Основными задачами в данном направлении должны стать:

- совершенствование и оптимизация взаимоотношений между крупными предприятиями и субъектами малого предпринимательства ;
- использование потенциала малых предприятий в ускорении процессов реструктуризации отраслей и реформирования предприятий;
- упрощение механизма и процедуры заключения договоров коммерческой концессии.

### 3.8 Совершенствование деятельности органов государственной поддержки малого предпринимательства

Одним из главных направлений государственной политики в отношении малого предпринимательства должно стать уменьшение любых форм государственного вмешательства в сферу малого бизнеса. Государство должно устанавливать лишь общие правила деятельности малого предпринимательства через федеральное и регио-

нальное законодательство, регулирующее общеправовые, общеэкономические, имущественные, земельные и иные вопросы, касающиеся малого предпринимательства.

Деятельность органов государственной поддержки малого предпринимательства должна осуществляться исходя из принципа сокращения государственного вмешательства в эту сферу, что требует совершенствования и уточнения их функций. В настоящее время государственная поддержка малого предпринимательства осуществляется органами государственной власти (Министерство Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства, органы власти в субъектах Российской Федерации), государственными фондами поддержки малого предпринимательства на федеральном, региональном и муниципальном уровнях.

Необходимо ориентировать органы государственной поддержки малого предпринимательства на более тесное взаимодействие с негосударственными фондами, агентствами, иными структурами поддержки малого бизнеса, а также с федеральными и региональными общественными организациями предпринимателей.

Гармонизация государственной и негосударственной инфраструктуры поддержки малого предпринимательства предполагает как совместное участие в разработке и реализации программ поддержки и развития малого предпринимательства, так и разделение финансовых, инвестиционных и иных рисков между кредитующими организациями, государством и самими предпринимателями.

МАП России, как федеральный орган исполнительной власти, обеспечивает реализацию государственной политики поддержки предпринимательства, разрабатывает нормативные правовые основы его деятельности, осуществляет контроль за реализацией программ развития малого предпринимательства, проводит анализ состояния малого предпринимательства и эффективности мер по его государственной поддержке, подготавливает прогнозы развития малого предпринимательства, осуществляет иные функции, связанные с поддержкой малого бизнеса.

Основным институтом, непосредственно участвующим от имени государства в оказании поддержки субъектам малого предпринимательства, должен стать Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства (ФФПМП).

ФФПМП должен быть структурой, способной реализовать и финансировать федеральные, региональные, муниципальные и отраслевые программы развития и поддержки малого предпринимательства, выступать гарантом по инвестиционным кредитам, участвовать в развитии инфраструктуры поддержки малого бизнеса, взаимодействовать с общественными и профессиональными организациями предпринимателей, содействовать в привлечении отечественных и иностранных инвестиций для реализации приоритетных направлений деятельности малого предпринимательства.

К 2005 году должно быть практически завершено создание целостной системы государственной инфраструктуры поддержки малого предпринимательства на всех уровнях с переносом центра тяжести на региональный и муниципальный уровень. Регионы должны иметь обязательный набор объектов инфраструктуры, в состав которых входят бизнес-инкубаторы, фонды поддержки малого предпринимательства, лизинговые компании, инновационно-технологические центры, технопарки, учебно-деловые центры, центры реабилитации и адаптации военнослужащих, уволенных в запас, создаваемых на паритетной основе федерального, регионального и муниципального бюджетов.

Целесообразно внести изменения в Бюджетный кодекс Российской Федерации, позволяющие более четко установить порядок финансирования государственной поддержки малого предпринимательства, уточнить другие законодательные акты в части функций соответствующих государственных органов.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Начиная с момента зарождения малое предпринимательство сформировалось как самостоятельная сфера экономики, обрело правовой статус, заявило о своих правах, возможностях и насущных потребностях. Однако, несмотря на осознание государством той важной роли, которую малое предпринимательство играет в социально-экономическом развитии и стабилизации общества, проблемы, проявившиеся в самом начале становления малого предпринимательства, остаются, в основном, нерешёнными до сих пор.

# Приложение 5 к Обозрению в целом: Статистическая база Российского обозрения МСП

**I. Данные государственной и ведомственной статистики.**

1. Официальные публикации Госкомстата России.

2. Основные итоги сплошного единовременного обследования малых предприятий по результатам работы за 2000 г. (доклад). – Госкомстат России, М.: 2001.

3. Статистическая отчетность, предоставленная Госкомстатом России по запросу.

5. Бухгалтерская отчетность, предоставленная Госкомстатом России МАП России.

6. Статистика по размерным группам предприятий, предоставленная Госкомстатом Республики Татарстан.

7. Официальная статистическая информация МНС России.

8. Официальная статистическая информация Минфина России.

9. Официальная статистическая информация Банка России.

10. Официальные статистические данные Минздрава России.

11. Официальная статистическая информация Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации.

12. The European Observatory for SMEs – 1st, 6th Reports.

**II. Данные опросов.**

II.1 Регулярно используемые в Обозрении опросы.

1. РЦ-3: Исследование 300 малых предприятий и предпринимателей без образования юридического лица, проведенное Ресурсным центром МСП в 2001 г. в трех регионах:

- Пермская область
- Псковская область
- Тверская область

2. ИСАРП-8: Исследование 991 малых и средних предприятий (с численностью занятых до 500 человек), проведенное Институтом социально-экономического анализа и развития предпринимательства (головная организация), Фондом поддержки и развития предпринимательских структур (ФПРПС) и АНО “Бизнес-Тезаурус” в 2000 г. в 8 регионах:

- Иркутская область
- Красноярский край
- Новгородская область
- Ростовская область
- Самарская область
- Свердловская область (Екатеринбург)
- Томская область
- Хабаровский край

II.2 Другие опросы и публикации по результатам опросов.

1. Данные опроса руководителей малых предприятий, проведенного Ресурсным центром малого предпринимательства в г. Москве в 1999 г.

2.Данные исследований малых предприятий, проведенных Российским независимым институтом социальных и национальных проблем (РНИСиНП) в 1999 – 2001 гг.

3. Данные опросов Института сравнительных исследований трудовых отношений (ИСИТО).

4. World Business Environment Survey. – World Bank, 2001.

5. Изучение состояния и перспектив развития сферы банковских финансовых услуг малому бизнесу (отчет). – Рабочий центр экономических реформ – Либеральная альтернатива, М.: 2002.

6. Исследование объединений предпринимателей в Великом Новгороде, Нижнем Новгороде, С.-Петербурге и Томске (отчет). – М.: ИСАРП, 2002.

7. Данные опроса, приведенные в: Muent H., Pissarides F. Impact of Collateral Practice on Lending to Small and Medium-Sized Enterprises.- EBRD, 2000.

8. Данные опроса, приведенные в: Hendley K., Murrell P., and Ryterman R. Law, Relationships and Private Enforcement: Transactional Strategies of Russian Enterprises.

9. Данные опроса, приведенные в: Johnson S., McMillan J., Woodruff Ch. Contract Enforcement in Transition.

10. Данные опроса, приведенные в: Obydennova T., Chepurenko A. and Welter F. Employment, SMEs and Labor Markets in Russia. Rheinisch-Wesfalisch Institut fur Wirtschaftsforschung. Essen, 2000.

11. Проблемы информационного обеспечения и использования Интернет коммерции в сфере малого бизнеса (отчет). – С.Петербургский фонд развития бизнеса, 2000.

12. Сычева Л.И., Михайлов Л.В., Тимофеев Е.В. Банковский кризис 1998 года. – М.: 2000.

13. «Мониторинг российского Интернета» (ежегодный отчет).

# Приложение 6 к Обозрению в целом: Список используемых сокращений

| | | |
|---|---|---|
| АМР США | - | Агентство США по международному развитию (USAID) |
| АО | - | Административный округ |
| Банк России | - | Центральный банк Российской Федерации |
| БИ | - | Бизнес-инкубатор |
| БК РФ | - | Бюджетный кодекс Российской Федерации |
| БЭА | - | Бюро экономического анализа |
| ВБ | - | Всемирный Банк |
| ВВП | - | Валовой внутренний продукт |
| ВРП | - | Валовой региональный продукт |
| ВТО | - | Всемирная торговая организация |
| ВУЗ | - | Высшее учебное заведение |
| ГВБ | - | Группа Всемирного Банка |
| ГК РФ | - | Гражданский кодекс Российской Федерации |
| ГКП | - | Гарантии по кредитному портфелю |
| ГРП | - | Группа по реализации проекта |
| ЕБРР | - | Европейский банк реконструкции и развития |
| ЕГРПО | - | Единый государственный регистр предприятий и организаций |
| ЕДК | - | Европейский деловой клуб |
| ЕНВД | - | Единый налог на вмененный доход |
| ЕНС | - | Единый социальный налог |
| ЕС | - | Европейский Союз |
| ЖКХ | - | Жилищно-коммунальное хозяйство |
| ЖМС | - | Женская микрофинансовая сеть |
| ИВБ | - | Институт Всемирного Банка |
| Интас | - | INTAS- Программа Евросоюза |
| ИПЦ | - | Индекс потребительских цен |
| ИСАРП | - | Институт социально-экономического анализа развития предпринимательства - автономная некоммерческая организация, создана в 1999 году. |
| | - | Институт стратегического анализа развития предпринимательства - автономная некоммерческая организация, создана в 1993 году |
| ИСИТО | - | Институт сравнительных исследований трудовых отношений |
| ИТЦ | - | Иновационно-технологический центр |
| К(ф)Х | - | Крестьянские фермерские хозяйства |
| КБ | - | Конструкторское бюро |
| КЗоТ РФ | - | Кодекс законов о труде Российской Федерации |
| КСИИ | - | Консалтинговая служба по иностранным инвестициям |
| КСП | - | Крупные и средние предприятия |
| МАГИ | - | Многостороннее Агентство по Гарантированию Инвестиций |
| МАР | - | Международная Ассоциация Развития |
| МБ | - | Малый бизнес |
| МБРР | - | Международный банк реконструкции и развития |
| МИК | - | Малые инновационные компании |
| МОТ | - | Международная организация труда |
| МП | - | Малые предприятия |
| МРОТ | - | Минимальный размер оплаты труда |
| МРСК/ВПЗК | - | Международная организация сельскохозяйственных кооперативов/Волонтеры помощи зарубежным кооперативам (ACDI/VOCA) |
| МСП | - | Малые и средние предприятия |
| МФК | - | Международная Финансовая Корпорация |
| МФО | - | Микрофинансовая организация |
| МЦУИС | - | Международный Центр по Урегулированию Инвестиционных Споров |
| НБС | - | Небанковский сектор |
| НДС | - | Налог на добавленную стоимость |
| НИИ | - | Научно-исследовательский институт |
| НИОКР | - | Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы |
| НК РФ | - | Налоговый кодекс Российской Федерации |
| НСБИ | - | Национальное содружество бизнес-инкубаторов |
| ОИ | - | Оппортьюнити Интернешнл |
| ОИС | - | Объекты интеллектуальной собственности |

| | | |
|---|---|---|
| ОП | - | Объединение предпринимателей |
| ОПОРА | - | Объединение предпринимательских организаций России |
| ОПС | - | Объект промышленной собственности |
| ОЭСР | - | Организация экономического сотрудничества и развития |
| ПБОЮЛ | - | Предприниматели без образования юридического лица |
| РАМН | - | Российская академия медицинских наук |
| РАН | - | Российская Академия наук |
| РАРФ | - | Российская Ассоциация Развития Франчайзинга |
| РВФ | - | Региональный венчурный фонд |
| РИД | - | Результаты интеллектуальной деятельности |
| РНСиНП | - | Российский независимый институт социальных и национальных проблем |
| Роспатент | - | Российское агентство по патентам и товарным знакам |
| РСПП | - | Российский союз промышленников и предпринимателей |
| РФМБ | - | Российский фонд малого бизнеса |
| РФТР | - | Российский фонд технологического развития |
| РЦ | - | Ресурсный центр малого предпринимательства |
| СИДА | - | Канадское агентство международного развития (CIDA) |
| СМИ | - | Средства массовой информации |
| СМП | - | Субъекты малого предпринимательства |
| СЭЗ | - | свободные экономические зоны |
| СЭС | - | Санитарно-эпидемиологическая служба |
| ТПП России | - | Торгово-промышленная палата Российской Федерации |
| ТРИПС | - | Соглашение по торговым аспектам охраны интеллектуальной собственности |
| УНИДРУА | - | Международный институт унификации частного права (Рим, Италия) |
| УСНО | - | Упрощенная система налогообложения |
| ФИНКА | - | Фонд помощи международному сообществу |
| ФО | - | Федеральный округ |
| ФОРА | - | Фонд Оппортьюнити Россия |
| ФПМБ | - | Фонд поддержки малого бизнеса |
| ФРПП - FEED | - | Форум ОЭСР по развитию предпринимательства в России |
| ФРСКК | - | Фонд развития сельских кредитных кооперативов |
| ФСС | - | Фонд социального страхования |
| ЦБ | - | Центральный банк Российской Федерации |
| ЦГИ/РИС | - | «Центр гражданских инициатив/Российские инициативы самозанятости» |
| ШАСР | - | Швейцарское Агентство Развития и Сотрудничества |
| DFID | - | Министерство Международного Развития Правительства Великобритании |
| SME | - | Small and medium enterprises |

| | | |
|---|---|---|
| Госкомстат России | - | Государственный комитет Российской Федерации по статистике |
| МАП России | - | Министерство Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства |
| Минздрав России | - | Министерство здравоохранения Российской Федерации |
| Минимущество России | - | Министерство имущественных отношений Российской Федерации |
| Минпромнауки России | - | Министерство промышленности, науки и технологий Российской Федерации |
| Минфин России | - | Министерство финансов Российской Федерации |
| Минэкономразвития России | - | Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации |
| Минюст России | - | Министерство юстиции Российской Федерации |
| МНС России | - | Министерство Российской Федерации по налогам и сборам |

| | | |
|---|---|---|
| ед. | - | единиц |
| млн. | - | миллионы |
| млрд. | - | миллиард |
| тыс. | - | тысяч |
| чел. | - | человек |