

В. П. Басков, А. Н. Кузенков

Государственная политика в условиях формирования малого предпринимательства в центральном регионе РФ в конце 80-х – начале 90-х гг. XX в.

В статье рассматриваются этапы становления малого и среднего предпринимательства в период перехода страны к рыночным отношениям. Анализируются такие категории, как «теневая экономика», «индивидуальная трудовая деятельность», «бизнес-элита», «олигархия», «новый класс российского общества», «малое и среднее предпринимательство», «новые социальные отношения» и др.

Ключевые слова: теневая экономика, индивидуальная трудовая деятельность, бизнес-элита, олигархия, новый класс российского общества, малое и среднее предпринимательство, новые социальные отношения.

V. P. Baskov, A. N. Kuzenkov

State Politics in Conditions of Small-Scale Business Formation in the Central Region of Russia in the end of 1980-s – the beginning of 1990-s

In this article the authors observe the formation phases of small-scale and middle-scale business in the period of the country transition to the market economy. Such categories as "shadow economy", "individual enterprising", "business elite", "oligarchy", "a new class of the Russian society", "small-scale and middle-scale business", "new social relations" and others are analyzed.

Keywords: shadow economy, individual enterprising, business elite, oligarchy, a new class of the Russian society, small-scale and middle-scale business, new social relations.

В конце 80-х – начале 90-х гг. XX в. в стране возникли новые социально-политические и экономические условия, радикально повлиявшие на изменение всей социальной структуры Российского общества. К этому времени в СССР уже действовала так называемая «теневая экономика», получившая в дальнейшем широкое развитие. Нелегальный бизнес в значительной степени охватил сферу услуг, торговли, снабжения, стал проникать в сферу производства. Государство было вынуждено реагировать на меняющуюся обстановку. Требовались государственные законодательные меры, которые позволили бы найти новые подходы к развитию эффективности советской экономики, в том числе и путем предоставления населению определенных демократических свобод в самостоятельной хозяйственно-экономической деятельности.

Закон 1987 г. «О государственном предприятии (объединении)» стал базовым для распространения индивидуального и семейного арендных подрядов. Результатом действия этого закона стала реализация арендного подряда на предприятиях местной промышленности и бытового обслуживания. В качестве примера можно указать семейные фотолаборатории. Также были созданы

конторы, занимающиеся заключением договоров на изготовление изделий. Они поставляли производителям исходное сырье и материалы, а оплата производилась непосредственно производственной продукцией. Впоследствии арендный подряд распространился на такие хозяйственные сферы, как розничная торговля, общественное питание и сельское хозяйство. Тем не менее, распространение индивидуального и семейного арендных подрядов еще не было массовым, а следовательно, не изменило общий уровень эффективности экономики страны.

Следующим шагом на пути к развитию предпринимательства стал закон «Об индивидуальной трудовой деятельности», принятый в мае 1987 г. Закон упрощал регистрацию индивидуальных и снимал ограничения на занятия народными художественными промыслами, ремесленничеством, извозом и другими видами бытового обслуживания. Одновременно с этим повышалась ответственность за сокрытие доходов. Некоторые исследователи невысоко оценивают вклад этого закона в развитие предпринимательства, отмечая, что он не давал больших возможностей для организации крупного бизнеса и обогащения. Однако после принятия этого закона было создано и ле-

гализовано множество предприятий, количество граждан, занимавшихся индивидуальной трудовой деятельностью, повысилось с 1988 по 1989 г. на 69 % (с 429 тысяч до 723 тысяч человек). Вместе с тем в условиях нерыночной экономики возникли практические сложности реализации закона.

В 1988 г. вступил в силу закон «О кооперации в СССР». Его оценивают как значительный шаг на пути к либерализации экономики страны. В законе понятие «кооператив» определялось как самостоятельный коллективный товаропроизводитель. Главной прогрессивной чертой данного закона можно считать то, что именно самостоятельность в организации хозяйственной и финансовой деятельности была оговорена особо. Кооперативы могли открывать собственный счет в банке, закупать сырье, материалы и оборудование. Не менее важны были положения о самофинансировании и самоуправлении. Коллектив кооператива имел право принимать участие в распределении прибыли предприятия.

Об эффективности действия закона «О кооперации в СССР» может свидетельствовать статистика. В год принятия закона число действующих кооперативов увеличилось в 5,5 раз, численность занятых в них – в 9 раз, объем реализованной продукции, работ, услуг – в 17 раз. Наибольшее количество кооперативов было включено в сферу строительства, производства товаров народного потребления и бытовых услуг. В 1998 г. их число увеличилось в 11 раз, в них было занято 59 % всех работающих в кооперативном секторе. В 8 раз стало больше кооперативов по выпуску товаров производственно-технического назначения, в 7 раз – научно-исследовательских. 96–98 % товаров и услуг, производимых кооперативами в строительстве и научно-исследовательской сфере, потреблялось государственными предприятиями. Последние реализовывали 75 % товаров народного потребления, произведенных кооперативами. Оплату государственные предприятия за приобретенные товары и оказанные услуги производили в основном по безналичному расчету. Значительное число кооперативов было создано на предприятиях и организациях. Научно-исследовательские институты и конструкторские бюро, которые являлись базой, становились гарантами. Всего в 1989 г. такого рода кооперативов было более 4/5 от их общего числа. Отношения между кооперативами и их гарантами складывались по-разному. Имели место случаи, когда предприятия стремились ужесточить условия

деятельности кооператива посредством экономических мер, например, увеличения арендной платы. Взаимоотношения при этом обычно не имели юридического оформления, а кооператив был зависим от степени заинтересованности гаранта в результатах деятельности.

Развитие кооперативов в СССР столкнулось с рядом проблем. В условиях 1989–1990 гг. кооперативная деятельность по производству товаров и услуг была более эффективна, чем аналогичная государственная. При складывающемся дефиците на продукты питания продукция кооперативов отпускалась по более высоким ценам. Это вызвало отрицательную реакцию населения, особенно его незащищенных слоев. Доходы кооператоров росли, в том числе и благодаря увеличивающемуся объему оплаты товаров и услуг наличными деньгами. Это, в свою очередь, приводило к осложнению государственного учета движения финансовых потоков и усилению теневой экономики. Недовольство финансовой стороной деятельности кооперативов возникало со стороны контролирующих органов, иницирующих различные проверки, с одной стороны, и администрации регионов, которая начала вводить различные ограничительные методы. На государственном и региональном уровне кооперативы не смогли вписаться в существующую устоявшуюся структуру народного хозяйства. Кооперативное движение было лишено вспомогательных мер развития. Не существовало соответствующего налогового законодательства, нормативно-правовой основы деятельности.

Тем не менее, за два года объем выручки от реализации товаров и услуг, оказываемых кооперативами, увеличился от 1 % ВВП в 1988 г. до 4,4 % ВВП в 1989 г. Кооперативное движение, которому положил начало закон 1988 г., явилось одним из важных шагов на пути к развитию частной предпринимательской деятельности. Масштабы кооперативного движения явились индикатором готовности активной части населения к новым экономическим изменениям в стране.

В ходе происходивших преобразований формировался состав участников новых экономических отношений. Исследователи отмечают, что большую активность в деловой среде стал проявлять комсомол, поддерживаемый коммунистической партией. Комсомол не обладал значительной экономической силой, но имел большую политическую власть, которую стремился превратить в собственность и получать прибыль. Для этого существовали важные инструменты, главные из

которых – влияние и власть. Большое значение имело решение правительства создать в стране систему научно-технического творчества молодежи. На основе этого решения предполагалось построить сеть центров, действующих на хозяйственной основе. В их задачи должно было входить освоение новой техники и технологии, помощь производству благодаря привлечению к работе в центры молодых специалистов. Работа ЦНТТМ должна была строиться на договорной основе с предприятиями. В конце 1987 г. в союзных республиках, краях и областях действовало более 60 городских и районных центров НТТМ. В 1989 г. было принято решение, согласно которому центрам разрешалось производить товары народного потребления и вести внешнеэкономическую деятельность. С этого момента правительство предприняло шаги к созданию определенных льгот. Центры могли создавать организации, ведущие деятельность совместно с предприятиями путем объединения материальных ресурсов. Такие предприятия освобождались от уплаты подоходного налога, что в указанный период развития экономических отношений имело исключительное значение. Не менее важным было и то, что центры и созданные на их базе предприятия имели право самостоятельно устанавливать цены на продаваемые ими товары и услуги. Закупаемые центрами товары за рубежом освобождались от таможенных пошлин. Таким образом, развитие первых молодежных коммерческих структур проходило в режиме исключительного государственного покровительства. Это в значительной степени позволило таким организациям, как ЦНТТМ, развиваться быстрыми темпами, трансформируясь в будущем в иные, более самостоятельные экономические структуры. В 1990 г. в стране насчитывалось около 600 ЦНТТМ, более 17 тыс. кооперативов, действовавших под руководством комсомола. Общая занятость в этих структурах приближалась к 1 млн человек.

В декабре 1990 г. был принят закон «О собственности в РСФСР». Важнейшим моментом в нем являлось то, что фактически этот закон фиксировал равенство разных форм собственности. В законе особо оговаривалась недопустимость установления государством ограничений или, наоборот, предоставления льгот предприятиям той или иной формы собственности. Собственник, занимающийся предпринимательской деятельностью, имел право на заключение договоров с гражданами об использовании их труда. В конце 1990 г. нормативно-правовая база развития предпринима-

тельства пополнилась еще одним важным законом «О предприятии и предпринимательской деятельности». Закон гарантировал недопущение отказа в регистрации предпринимательской деятельности, равные права доступа предпринимателей на рынок. Предприниматели должны были получать равные условия относительно доступа к материальным, природным, кадровым и финансовым ресурсам. Постановлением Совета Министров «О мерах по поддержке и развитию малых предприятий в России» (18 июля 1991 г., № 406) было введено понятие «малое предпринимательство». В качестве критерия выступало количество рабочих мест по отношению к определенным отраслям экономики.

Определение субъектов малого предпринимательства в соответствии с Постановлением Совета Министров «О мерах по поддержке и развитию малых предприятий в России» (18 июля 1991 г., № 406).

Отрасли работников	Кол-во
Промышленность и строительство	200
Наука и научное обслуживание	100
Другая производственная деятельность	50
Розничная торговля, общественное питание и другая непроизводственная деятельность	15

Первый этап развития предпринимательства оказался сложным и противоречивым. С одной стороны, государство пыталось предпринять первые попытки либерализации экономики, но действия власти происходили в рамках административно-командной системы управления страной и в отсутствии рыночных отношений. Теневая экономика получила новый импульс к развитию. Люди, занимавшиеся нелегальным бизнесом, после принятия соответствующих законов стали официальными предпринимателями, но не стремились строить свою деятельность на законных основаниях. Рост экономических преступлений и коррупции заметно увеличился. Однако конец 80-х гг. показал, насколько активно и стремительно может развиваться предпринимательство в стране. Был пройден подготовительный этап, который впоследствии повлек за собой углубление преобразований в экономике. Принятая Верховным Советом СССР в июне 1990 г. «Концепция перехода к регулируемой рыночной экономике» включала в себя уже более значимые меры экономической трансформации. Речь шла о децентрализации, демонополизации, разгосударствлении собственности и более интенсивном развитии частного предпринимательства. Однако меры по реализации концепции начали прини-

маться только после политических изменений в стране.

После распада Советского Союза правительство взяло курс на глубокие экономические реформы. Целью реформ должен был стать переход страны к рыночной экономике. Либерализация экономики на начальном этапе реформ, с одной стороны, давала населению надежду на быстрый переход к новому уровню жизни, с другой – это было труднодостижимо в условиях отсутствия продуманной системы перехода к рынку. Так, в январе 1990 г. была объявлена либерализация цен на большинство товаров и услуг, в результате чего за год цены выросли более чем в двадцать раз. Система централизованного управления экономикой была ликвидирована. Предполагалось, что предпринимательство и свободные экономические отношения быстро сбалансируют ситуацию, а государству не следует вмешиваться в ход экономических процессов так, как это было в СССР.

Законодательство власти и экономическая конъюнктура позволили изменить условия для предпринимательской деятельности в 1992 г. Быстрое обогащение предпринимателей происходило в частности в сфере внешней торговли. Из-за разницы покупательской способности иностранной валюты в России и за рубежом стало особенно выгодно заниматься продажей на Запад отечественного сырья и материалов. Однако для занятия торговлей нефтепродуктами, металлами, лесоматериалами и другими ресурсами требовалось получить определенные разрешительные документы, что было невозможно без соответствующих связей. Первое место по объему экспорта занимала нефтяная, газовая и металлургическая промышленность, второе – лесная.

В начале 90-х гг. в стране был очень высокий уровень инфляции, доходившей до 3000 % в год. В связи с этим высокие доходы получали коммерческие банки, выдававшие кредиты. В России в 1992–1993 гг. количество банков было самым большим в мире. Значительное число банков впоследствии обанкротилось, но их владельцы вовремя успели вложить средства в западные финансовые учреждения или приобрести недвижимость. В то же время инфляция стала замедлять развитие российской промышленности. Продукция отечественных предприятий не была конкурентоспособной по сравнению с импортной. Многие предприятия останавливали производство, а рабочие были вынуждены заниматься другой деятельностью, в том числе и предпринимательской. По всей стране создавались то-

варные и продуктовые рынки, на которых индивидуальные предприниматели торговали в основном импортными товарами народного потребления. Развивался и так называемый «челночный бизнес», который был выгоден прежде всего из-за быстрой оборачиваемости капиталов. Рынок гибко реагировал на быструю дифференциацию доходов населения, поэтому впоследствии многие предприниматели стали специализироваться и на поставке товаров для обеспеченных граждан, открывая элитные магазины.

Государство провозгласило поддержку малого предпринимательства. С самого начала экономических реформ были проведены мероприятия, направленные на достижение этой цели. 16 марта 1993 г. был создан Совет по развитию малого и среднего бизнеса при правительстве России, который через два месяца был преобразован в Совет по развитию предпринимательства при Совете Министров – Правительстве РФ как экспертно-консультативный орган по вопросам развития и поддержки предпринимательства. При Государственном комитете по антимонопольной политике России в 1994 г. был создан Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства и развития конкуренции. Фонд принял участие в разработке Федеральной программы поддержки малого предпринимательства на 1994–1995 гг. Летом 1995 г. был создан Государственный комитет по развитию и поддержке малого предпринимательства, существовавший до сентября 1998 г. Поддержка предпринимательства законодательно утверждалась как на федеральном, так и на региональном уровнях.

В 1995 г. вступил в силу новый закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации». В законе изменились критерии отнесения предприятий к категории малых по отраслям экономики, о чем свидетельствуют данные таблицы.

Отрасли работников	Кол-во
Промышленность, строительство	100
Наука, научное обслуживание и сельское хозяйство	60
Розничная торговля и потребительские услуги	30
Общественное питание и другая непромышленная деятельность	50

Кроме того, в законе расширен перечень субъектов малого предпринимательства, в который были добавлены фермерские хозяйства и физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

Частное и малое предпринимательство в своем развитии имело ряд особенностей. Важную роль в изучении процессов формирования предпринимательства играет понимание мотивации людей, начавших заниматься предпринимательской деятельностью. Речь идет прежде всего о частных предпринимателях, которые при сложившихся условиях начала 90-х гг. предпочли заниматься собственным бизнесом. В связи с этим представляется необходимым рассмотреть некоторые приоритеты и мотивы по данным социологических исследований. В 1996 г. московские предприниматели принимали решение заниматься собственным малым бизнесом прежде всего из-за материального фактора. Данный показатель занимает первое место из всех возможных мотиваций. 31,8 % предпринимателей Москвы считают, что занятие предпринимательством им необходимо для решения своих материальных проблем. В результате к середине 90-х гг., по данным социологических опросов, доля тех, кто стал жить лучше после того, как начал заниматься бизнесом, увеличилась почти в два раза (с 21,7 до 39,3 %). Количество тех, кто заметил изменение своего материального положения в худшую сторону, уменьшилось очень незначительно, всего на 2,7 %. До прихода в бизнес так считали 13,9 % респондентов, после – 11,2 %.

В 90-е гг. мотивация предпринимателей Ярославской области в более высокой степени показывает значимость материального фактора. Финансовую независимость в качестве основного стимула занятий предпринимательской деятельностью отмечали как фактор, имеющий очень большое значение, 87,6 % ярославских предпринимателей. Важным являлся и такой мотив, как «иметь возможность работать самостоятельно» (79,4 % респондентов выделили этот фактор как очень важный).

Для развития частного предпринимательства важно, чтобы в обществе существовала заинтересованность в организации собственного бизнеса как средства реализации своих замыслов и применения своих умений и способностей. Исследования подтверждают, что в середине 90-х гг. в России существовал значительный потенциал деловой активности населения. Это подтверждали широкие масштабы кооперативного движения, системы арендных подрядов и приватизации средних. Социологические исследования показывали, что треть респондентов занялась бы бизнесом, считая, что это поможет полнее реализовать их способности. Для Ярославской области этот показатель не менее высок. Возможность применять свои знания и способности охарактеризовали как важный стимул 75 % ярославских предпринимателей. Таким образом, значительная часть малых предпринимателей возлагала большие надежды на то, что именно занятие бизнесом позволит им не только повысить уровень материального благосостояния, но и проявить инициативу, творчески реализовать свои жизненные планы.

Библиографический список

1. Закон СССР «Об индивидуальной трудовой деятельности». Ведомости Верховного совета СССР. 1986.
2. Малое предпринимательство в Ярославской области в сравнении с отдельными областями. – Ярославль: Ярославский областной комитет гос. статистики, 2003. – С. 33.
3. О развитии малого предпринимательства в Ярославской области в 1995–2002 годах. – Ярославль: Ярославский областной комитет гос. статистики, 2003.
4. Федеральная программа государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации на 2000–2001 годы. – М.: МАП, 2000.
5. Федеральная программа государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации на 2003–2005 гг. Проект. – М.: МАП. 2002.