

САМООРГАНИЗАЦИЯ КАК СПОСОБ СОХРАНЕНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ОТСУТСТВИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ НА ЮГЕ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА В КОНЦЕ XX – НАЧАЛЕ XXI в.

Анализируются проблемы развития предпринимательства и поиски выхода из них в условиях отсутствия государственной поддержки в сложный период становления рыночных отношений в России в конце XX – начале XXI в. в самом отдаленном регионе страны – на юге Дальнего Востока.

Ключевые слова: предпринимательство, Дальний Восток.

В конце XX – начале XXI в. во многих успешно развивающихся странах за основу политических и социально-экономических преобразований был принят курс формирования широкого и продуктивного слоя малого частного бизнеса. Так, в западноевропейских странах к началу исследуемого нами периода малый бизнес производил до 70% ВВП и создавал до 60% рабочих мест, а на тысячу жителей приходилось 30–35 малых предприятий. В Китае малые и средние предприятия обеспечивали почти три четверти совокупной занятости. В США 79% всех предприятий страны относились к малым, причем 98% из них – коллективы не более 25 человек. Эти компании выпускали 50% всех товаров, произведенных в частном секторе, причем, что особенно важно, на их долю приходилось 55% новых товаров [1].

В России вопросу создания и развития малых предприятий (МП) практически не уделялось серьезного государственного внимания. Дело ограничивалось в основном политическими заявлениями, изданием почти не действовавших законодательных актов. В этих условиях эффективных способов воздействия на власть не видели 38,4% предпринимателей. Начался новый в истории России процесс – «самоорганизация» малого предпринимательства. Динамика социально-экономического и научно-технического развития увеличивала сложность и многообразие связей в современных организациях, что привело к тому, что все большее предпочтение отдавалось принципам саморегулирования, т.е. самоорганизации системы.

Особый интерес для нашего исторического исследования представляет теория самоорганизованной критичности как направления самоэнергетики, на основании которой стало возможным выявление возникновения социальной нестабильности и напряжения в среде малых предпринимателей, характерных при запаздывании реформ, способных направить общество по пути развития. Такие ситуации, проанализированные А. Тойнби, были типичны для ряда цивилизаций, не осознавших необходимость деятельного ответа на брошенный им исторический вызов, заканчивались разрушением общества [2].

Смысл самоорганизации предпринимательства состоял в том, что в процессе взаимодействия актов объединения – разъединения хозяйственная деятельность обособливалась в форме предприятия (фирмы) – одного из самых исторически удачных и действенных способов ее организации в рамках национальной экономики. Одной из важнейших новых функций государства являлась ориентация предпринимателей в выборе направлений самоорганизации, поскольку именно государство создавало «правовое поле» для деятельности

объединений предпринимателей (ОП), которое оно то расширяло, то сужало в зависимости от исторических условий.

Конец XX – начало XXI в. характеризуются такой насыщенностью событий и глубокими перемен, что в истории появления и развития самоорганизации современных российских предпринимателей целесообразно выделить несколько этапов.

Первый этап (1987–1991 гг.) определялся зарождением и правовым признанием предпринимательской деятельности в СССР. Постановлением ЦК КПСС и Совета министров СССР от 1986 г. «О мерах по дальнейшему повышению роли и усилению ответственности Советов народных депутатов за ускорение социально-экономического развития» было повышено значение региональных органов управления и обозначены задачи перехода регионов на принципы самоуправления и самофинансирования. Начались эксперименты поиска гибких форм хозяйствования (введение договорных цен и ассортиментных концепций, открытие производителями фирменных магазинов для изучения спроса, введение на предприятиях хозрасчетных цехов малых производств и мелкосерийного производства по заказам торговых организаций). То есть выявлялись сферы и виды хозяйственной деятельности, где объективно и должны были развиваться МП.

Законом СССР «О государственном предприятии (объединении)» 1987 г. вводились формы хозяйственного расчета и прогрессивные формы арендных отношений на небольших предприятиях местной промышленности. Семейный арендный подряд осваивали бары, кафе, кооперативы. Они давали импульс к разгосударствлению – необходимому подготовительному этапу системной приватизации. Принципы и механизмы самоконтроля, окупаемости, возвратности, отработанные в кооперативах и при аренде, способствовали проявлению ответственности, предприимчивости, умению противостоять страху предпринимательского риска.

Закон СССР «Об индивидуальной трудовой деятельности» (май 1987 г.) способствовал быстрому и повсеместному росту числа граждан, занимавшихся индивидуальной трудовой деятельностью (ИТД): с 429 тыс. человек в 1988 г. до 723 тыс. человек в 1989 г., или на 60% [3].

Благодаря настойчивости академика ВАСХНИЛ В.А. Тихонова и его сподвижников (В.А. Тихонов сумел сплотить вокруг себя инициативную группу самодостаточных людей, сторонников кооперативного движения: А. Федоров, В. Туманов, А. Тарасов, И. Кивелиди, А. Иоффе, М. Массарский и др.) поддерживали ученые Л. Абалкин, С. Шаталин, А. Анчишкин,

А. Аганбегян, Ю. Яременко, Н. Петраков и др. В Законе «О кооперации в СССР» (1988 г.) были расширены положения о хозяйственной самостоятельности кооперативов [4].

Развитие кооперативного движения и арендных отношений способствовали образованию различных союзов кооператоров. Летом 1988 г. был создан Московский союз кооперативов, следом – Союз объединенных кооперативов СССР (после 1991 г. реорганизован в Лигу кооператоров и предпринимателей России) и Союз производственных кооперативов СССР, который, впрочем, быстро прекратил реальную деятельность. Создавалось множество региональных и отраслевых союзов, некоторые из которых существуют и в настоящее время: Союз кооператоров Амурской области, Союз кооператоров и предпринимателей строительного комплекса Хабаровского края, Союз кооператоров Приморского края.

Объединения предпринимателей формировались в самых различных организационно-правовых формах. Некоторые из них являлись хозяйствовавшими субъектами, т.е. коммерческими, использовавшими в своих названиях наименование «объединение», «ассоциация», «союз», и т.д. При этом все они заявляли о стремлении отстаивать свои групповые социально-экономические интересы.

Одновременно с процессом ассоциирования предпринимателей «снизу» происходил активный процесс интеграции промышленных и хозяйственных объединений на основе институционализации уже сложившихся хозяйственных связей. Так возникли корпорации и ассоциации отраслевых монополистов промышленного и аграрного секторов экономики.

Второй этап самоорганизации предпринимателей определялся августом 1991 – началом 1993 г. Этот этап стал в условиях монетаристской политики экономических реформ, жесткой налоговой системы и обострения финансовых проблем малого предпринимательства наиболее благоприятным для развития предпринимательских объединений, деятельность которых пользовалась поддержкой, а в ряде случаев и прямо инициировалась органами исполнительной власти федерального уровня. Образовавшиеся в период ускоренной приватизации малые предприятия в условиях ослабления государственной власти, нестабильного законодательства, непомерных налогов и рэкета криминальных структур оказались перед выбором:

– создание общественных организаций, обеспечивавших лоббирование корпоративных интересов во властных структурах различных уровней, осуществляющих поиск источников финансирования для нужд предпринимательства, организующих издание специализированных газет и журналов, а также способствовавших зарождению инфраструктуры развития и поддержки предпринимательства;

– выживание в одиночку, когда высокие цены на производственные и торговые площади, коммунальные услуги и энергоресурсы, галопировавшая инфляция, стремительный рост себестоимости производства при падении платежеспособного спроса привели к катастрофическому снижению рентабельности предприятий, особенно в производственной сфере, и массовому пе-

репрофилированию деятельности таких фирм на коммерческие операции, продажу личного имущества для погашения долгов и к закрытию большей части предприятий;

– уход под власть теневых структур, которые помимо рэкета и запугиваний предлагали предпринимателю значительно более льготное «налогообложение», снабжение первоначальным капиталом, охрану и прочие «услуги» на относительно стабильных и гарантированных условиях.

В эти годы были созданы объединения с целью защиты прав своих членов: «Профессиональный союз работников малых и средних предприятий», «Профессиональный союз работников малых и инновационных предприятий». Идеи развития предпринимательства реализовывались через такие организации, как: «Российский союз промышленников и предпринимателей», «Ассоциация крестьянских (фермерских) хозяйств и сельских кооперативов», «Лига кооператоров и предпринимателей России».

Многие объединения охватывали региональных предпринимателей. Так, торгово-промышленные палаты (ТПП) во главе с ТПП Российской Федерации успешно осуществляли деятельность по объединению предпринимателей в Амурской области, Приморском и Хабаровском краях.

Создавались некоторые профессиональные объединения, предполагавшие охват малого и среднего бизнеса: «Ассоциация международных автомобильных перевозчиков», «Российская гильдия пекарей и кондитеров», «Российская палата высокохудожественных производств» и ряд других. Появились ассоциации, выражавшие интересы определенных групп населения: «Ассоциация женщин-предпринимателей России», «Российский союз молодых предпринимателей» [5–7].

Наряду с центральными образовывались региональные и муниципальные объединения предпринимателей: Хабаровская ассоциация автотранспортников «Хабаровскавто», общественная организация «Объединение строителей «ВЛАСТРА» и автономная некоммерческая организация инновационно-промышленный центр «Усури» в Приморском крае, «Ассоциация хлебопеков г. Владивостока и Приморского края», «Лига торговых предпринимателей» и др.

В Амурской области действовало несколько общественных объединений предпринимателей, в том числе «Гильдия кулинаров и рестораторов», «Гильдия пекарей», «Гильдия риэлторов Приамурья», некоммерческая общественная организация «Ассоциация игорных заведений», общественная организация объединения работодателей «Ассоциация строителей Амурской области», «Союз лесопромышленников и лесозэкспортеров Амурской области», «Ассоциация товаропроизводителей Амурской области», «Амурская торгово-промышленная палата», «Союз предпринимателей г. Благовещенск» и др.

Все эти процессы объединения можно рассматривать как стремление предпринимательства самосохраниться. В 1995 г. удельный вес убыточных предприятий в промышленности России составлял 26,8% от всех предприятий этой отрасли, тогда как в 1992 г. он составлял 4,7%. Особенно много убыточных предпри-

ятий было в промышленности Дальнего Востока. Так, в 1992 г. доля убыточных предприятий в промышленности Дальнего Востока превышала общероссийскую на 6,8 пункта, в 1993 г. – на 10 пунктов, в 1994 г. – уже на 16,5 пунктов. В 1995 г. свыше половины предприятий являлись убыточными: в промышленности Амурской области – 54%, в Приморском крае – 40,0%, в Хабаровском крае – 35,1%. В целом Дальний Восток оказался лидером по данным показателям среди других регионов России (47,3%), тогда как в целом по стране удельный вес убыточных предприятий составлял в 1995 г. 26,8%.

В этом заключалась одна из причин ухода предпринимателей из сферы производства. Другой причиной был высокий уровень износа производственных фондов. Если в целом по России в 1995 г. износ составлял 38%, то в отдельных дальневосточных субъектах РФ он был значительно выше: в Амурской области он достиг 53% [8].

Политическая элита осознавала необходимость пересмотра характера взаимоотношений между государством и малым предпринимательством, поскольку количественный потенциал роста малого предпринимательства оказался исчерпанным. Значительная часть трудностей и препятствий на пути становления и развития российского малого предпринимательства лежала за рамками самой сферы малого предпринимательства, на что государство отреагировало рядом законодательных актов. Были приняты федеральные Законы от 14 июня 1995 г. № 88 ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» [9], от 4 декабря 1995 г. № 1184 «О Федеральном фонде поддержки малого предпринимательства» [10]. В развитие этих законов с начала 1996 г. стал действовать федеральный Закон от 29 декабря 1995 г. № 222-ФЗ «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства» [11].

Однако механизм исполнения принятых законов не был запущен – законы не «заработали» в полной мере, поскольку не отражали изменений условий жизни общества, качественного развития малого предпринимательства и того опыта (во многом негативного), который был накоплен государственными органами и структурами поддержки малого предпринимательства за прошедший период. Одной из главных причин «бездействия» этих законов являлось то, что на поддержку и развитие малого предпринимательства из года в год выделялись ничтожные объемы государственных финансовых средств. Государство, переложив заботу о малом предпринимательстве на региональные и муниципальные властные структуры, до 1995 г. так и не определилось в том, кого необходимо относить к «малым предпринимателям».

С 1996 г. предпринимательские организации могли рассматриваться как субъекты малого предпринимательства при одновременном наличии трех условий: если это организации коммерческие; если в уставном капитале организаций доля участия РФ, субъектов РФ, общественных и религиозных организаций, благотворительных или иных фондов не превышала 25%. Третьим условием в законе было положение, что средняя численность работников предприятия не должна

было превышать: в промышленности – 100 человек; в строительстве – 100 человек; в научно-технической сфере – 60 человек; в оптовой торговле – 50 человек; в розничной торговле и бытовом обслуживании населения – 30 человек; в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности – 50 человек [12].

Появление такой определенности сказалось на росте численности малых предприятий. Так, в Приморском крае в 1996 г. было зарегистрировано 11372 малых предприятия, тогда как в 1991 г. их было 2724. В Хабаровском крае число малых предприятий в 1996 г. поднялось до 8486 против 575 в 1991 г. Однако по главному показателю – количеству малых предприятий на 1000 жителей – Дальний Восток отставал от общероссийского. Если по России на 1000 жителей приходилось 5,9 малых предприятий, то на Дальнем Востоке – 4,9, а в Амурской области – 3,7 малых предприятий, тогда как в Южной Корее их было 35, в Японии – 55 [13. С. 136–137].

Однако развитие малого предпринимательства сдерживало отсутствие выверенной концепции государственной политики его поддержки. Для получения реальной информации о проблемах малого предпринимательства, свойственных и Дальнему Востоку, Институтом социально-экономического анализа (по заказу USAID) и автономной некоммерческой организацией «Бизнес-Тезаурус» были проведены в 1999 г. обследования около тысячи организаций с численностью занятых до 500 человек. В результате было выявлено, что общая потребность действовавших субъектов малого предпринимательства России, в том числе и Дальнего Востока, только в микрокредитах составляла к концу 1999 г. около 200 млрд рублей. Однако доступ к финансовым ресурсам ежегодно имело лишь 13–15 тыс. предпринимателей. Это означало, что организации, предоставлявшие финансовые услуги предпринимателям, охватывали менее 1% потенциального рынка [14. С. 13].

Получение банковского кредита, прежде всего, затрудняли очень высокие проценты (50% ответивших), нереальные требования по поводу залога и гарантий возврата кредита (30%), ограниченность сроков кредитования (20%), длительность процедуры принятия решений, трудности, связанные с оформлением соответствующих документов, необходимость личных связей в банке (10–15%) [15. С. 20–21].

Неразвитость системы информационной поддержки малых предприятий являлась к 1999 г. одной из сложнейших проблем. Необходимую деловую информацию предприятия получали преимущественно из СМИ (70%), а также из специализированных изданий (20%), из сети Интернет (10%). Широкому кругу предпринимателей практически не была доступна информация о мерах государственной поддержки, услугах по кредитованию (в том числе льготному) и лизингу, о потенциальных инвесторах, о новых технологиях и оборудовании [16. С. 399].

Таким образом, исследование показало, что малое предпринимательство фактически не имело условий для своего развития. Итогом стало сокращение числа МП с 2001 г. Динамика этого процесса показывает, что в 2001 г. в Хабаровском крае насчитывалось 10000 ма-

лых предприятий, в 2002 г. – 9086, а в 2003 г. их осталось только 6307. Такие же процессы происходили в Амурской области и в Приморском крае.

Для самосохранения в сфере малого предпринимательства начинаются поиски поддержки не у государства. В легальном бизнесе надежными партнерами малого предпринимательства становились средние и крупные компании, ряд выдвинутых на российский рынок международных и иностранных государственных программ помощи (включая льготные кредиты, беспроцентные ссуды, безвозвратные займы на развитие малого бизнеса и создание рыночной инфраструктуры его поддержки, причем в таких актуальных формах, как обучение, бизнес-консалтинг, бизнес-инкубирование, микрокредитование, лизинг).

Такая переориентация способствовала росту числа субъектов малого предпринимательства: в 2003 г. их количество в Приморском крае возросло до 77,2 тыс. ед., в Хабаровском крае – до 55,5 тыс. ед. Данное обстоятельство отразилось и на численности работников, занятых в малом бизнесе: максимальное число работавших приходилось на Приморский край (95–97 тыс. чел.). В Амурской области этот показатель был около 30 тыс. чел. Одновременно в 2003–2004 гг. численность работников, нанятых индивидуальными предпринимателями, возросла практически вдвое. Это обстоятельство можно оценить, как следствие введения гл. 26.2 и 26.3 Налогового кодекса РФ, которые снизили наполовину налоговую нагрузку на фонд оплаты труда и стимулировали индивидуальных предпринимателей нанимать работников, официально оформляя трудовые отношения [17].

В целях изучения состояния, проблем и перспектив самоорганизации малого предпринимательства Хабаровской государственной академии экономики и права совместно с Министерством экономического развития и внешних связей Хабаровского края в июне–июле 2005 г. было проведено исследование в форме глубокого и формализованного интервьюирования руководителей 664 малых предприятий.

Исследования показали, что проблем, с которыми сталкивались предприниматели за период 2003–2005 гг., не стало меньше, они не стали менее острыми. Однако главное, на наш взгляд, заключалось в том, что они так и не были разрешены. С этими же проблемами начинали свою предпринимательскую деятельность в 1992 г. 2641 кооператор юга Дальнего Востока (в Хабаровском крае и Амурской области вместе насчитывалось более 800, в Приморском крае – 1841 кооператор) [18]. Эти же проблемы поднимались и обсуждались делегатами I съезда предпринимателей Приморского

края, проходившего 1–2 декабря 2004 г. под девизом «Взаимодействие власти и бизнеса: от диалога к сотрудничеству». От имени 107 тыс. предпринимателей, работавших в малом бизнесе Приморского края, делегаты съезда в своих выступлениях снова обращали внимание краевых властей на то, что препятствия на пути развития малого предпринимательства по-прежнему остаются недостаток производственных площадей и завышенная стоимость аренды, громоздкость и сложность системы отчетности, засилье контролирующих органов, неэффективность судебной системы, недостаточно развитая сеть микрофинансирования [19].

Важным показателем самоорганизации малого предпринимательства, на наш взгляд, являлся уровень обратной связи между предпринимателями и властными органами поддержки малого бизнеса. Только 60% предпринимателей Хабаровского края обращались в органы государственной власти по экономическим и правовым вопросам на стадии принятия решения власти по вопросам поддержки развития малого предпринимательства.

К 2005 г. в Приморском, Хабаровском краях и Амурской области было создано множество корпоративных организаций, объединивших различные группы предпринимателей по самым разным признакам. Они разделялись на местные (муниципальные), региональные, межрегиональные и федеральные. Многие из них оказались нежизнеспособными, превратившись в формальные структуры, другие изначально создавались для обретения каких-либо преференций или для прикрытия финансовых и коммерческих операций, что было обусловлено несовершенством отечественного законодательства. Ряд объединений дальневосточного бизнеса оказался вовлечен в борьбу за политическую власть, т.к. их руководители одновременно являлись активными деятелями политических блоков и партий.

Самоорганизация МП – это, по сути дела, самоорганизация среднего класса – опоры государственности в демократическом обществе, и, следовательно, государство должно было стимулировать и поддерживать самоорганизацию МП, ибо тем самым оно укрепляло свои основы.

Таким образом, сложность и многообразие проблем существования и развития малого предпринимательства, а также недостаточность государственной поддержки МП представляли широкое поле деятельности корпоративным общественным организациям МП. Однако малый опыт экономической и политической борьбы за отстаивание групповых интересов МП, наряду с недостаточностью ресурсов, существенно ограничивал возможности таких организаций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Миронов С.М. Сборник избранных авторских статей и интервью Председателя Совета Федерации. М., 2006.
2. Тойнби А. Постигание истории. М., 1993. 863 с.
3. Статистический анализ динамики малого предпринимательства и эффективности малого бизнеса как сектора российской экономики: Аналитический справочник. М.: Ресурсный центр МП, 1998. 114 с.
4. Малое предпринимательство в России: состояние, проблемы, перспективы. М., 1999. 95 с.
5. Анализ внешней среды развития предпринимательства: Аналитический справочник. М.: Ресурсный центр МП, 1998. 168 с.
6. Воздействие местного регулирования на предпринимательство. М.: ИСАФП, 1998. 94 с.
7. Эффективное управление бизнес-ассоциациями. М.: ИСАФП, 1998. 194 с.
8. Монов С.Н. Региональная экономическая политика в переходной экономике. Владивосток: Дальнаука, 1998. 137 с.
9. Свод законов Российской Федерации (СЗ РФ). 1995. № 25. Ст. 2343.
10. СЗ РФ. 1995. № 50. Ст. 4924.

11. СЗ РФ. 1996. № 1. Ст. 15.
12. СЗ РФ. 1995. № 35. Ст. 2393.
13. *Моисеева Л.А.* История формирования предпринимательства Дальнего Востока России как инновационной системы хозяйствования (1985–1999 гг.). Владивосток: Дальнаука, 2003. С. 136–137.
14. *Состояние* и проблемы малого предпринимательства // Концепция государственной политики поддержки и развития малого предпринимательства в Российской Федерации. Проект Государственного совета РФ. М., 2001.
15. *Состояние*, проблемы, тенденции и перспективы развития малого предпринимательства в Хабаровском крае на период до 2010 года. Хабаровск: Хабар. гос. академия экономики и права, 2005.
16. *Моисеева Л.А.* Государственная политика развития предпринимательства на Дальнем Востоке России (1985–2000 гг.). Владивосток: Дальнаука, 2003.
17. *Мое дело.* Бюллетень для предпринимателей. Владивосток: Дальневосточное агентство деловой информации. 2005. Январь–февраль. С. 3–5.
18. *Состояние*, проблемы, тенденции и перспективы развития малого предпринимательства в Хабаровском крае на период до 2010 г. Хабаровск: Хабар. гос. академия экономики и права, 2005.
19. *Проблемы* национальной безопасности Российской Федерации в Дальневосточном и Азиатско-Тихоокеанском регионах и Северо-Восточной Азии: Сб. материалов регион. науч.-практ. конф. Владивосток, 2003. С. 82–156.

Статья представлена научной редакцией «История» 15 ноября 2008 г.