

Министерство образования и науки Российской Федерации
ФГАОУ ВПО «Российский государственный
профессионально-педагогический университет»

О. В. Комарова, Т. А. Саламатова, Д. Е. Гаврилов

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЕМЕСЛЕННОСТВА,
МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА И СРЕДНЕГО КЛАССА**

Монография

Екатеринбург
РГППУ
2012

УДК 334.7:338.222

ББК У290

К63

Авторский коллектив: О. В. Комарова (введение, гл. 1, 3, 5, заключение), Т. А. Саламатова (введение, п. 1.1., гл. 4), Д. Е. Гаврилов (гл. 2).

Комарова, О. В.

К63 Проблемы развития ремесленничества, малого и среднего бизнеса и среднего класса: монография / О. В. Комарова, Т. А. Саламатова, Д. Е. Гаврилов. Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та, 2012. 163 с.

ISBN 978-5-8050-0470-5

Представлены результаты комплексного анализа производственного, социально-экономического и социально-политического аспектов развития малых форм хозяйствования. Рассматриваются категории ремесленничества, малого и среднего предпринимательства, среднего класса, экономической активности, экономической устойчивости. Особое внимание уделено политике государственной поддержки этих структур общества.

Книга адресована практическим и научным работникам, аспирантам и студентам, обучающимся по направлению «Экономика».

УДК 334.7:338.222

ББК У290

Рецензенты: кандидат экономических наук, доцент Л. А. Кежун (НОУ ВПО «Уральский институт экономики, управления и права»); доктор экономических наук, профессор А. Г. Мокроносов (ФГАОУ ВПО «Российский государственный профессионально-педагогический университет»)

ISBN 978-5-8050-0470-5

© ФГАОУ ВПО «Российский государственный профессионально-педагогический университет», 2012

© Комарова О. В., Саламатова Т. А., Гаврилов Д. Е., 2012

Предисловие

Давно известна роль малого и среднего предпринимательства в экономике, его значение в развитии страны. На уровне государства взят курс на поддержку малого и среднего предпринимательства (МСП) и всемерное поощрение его развития, признается высочайшая роль среднего класса в социальных процессах и т. д. При этом, как правило, не обсуждаются вопрос о природе малого и среднего предпринимательства и необходимые меры по его развитию со стороны государства.

В трудах многих экономистов действительно упоминается о наличии связи между малым и средним предпринимательством и средним классом. Есть работы, в которых отмечается связь малого и среднего предпринимательства с ремесленной деятельностью.

Многие теоретики начиная с классической школы политической экономии рассматривали проблему предпринимательства в экономической системе; эта проблема активно исследуется и в настоящее время. При этом следует отметить все более выраженный междисциплинарный характер исследований, что обусловлено пониманием многозначности влияния предпринимательства на национальную экономику. Прежде всего отметим социологические исследования в области предпринимательства. Это общесоциологические подходы к изучению социальной структуры (Е. Аврамова, Л. Беляева, М. Горшков, Г. Дилигенский, Т. Заславская, Т. Малева, Т. Наумова, Л. Овчарова, Н. Тихонова, О. Шкаратан и др.), теории стратификации общества (Аристотель, М. Вебер, К. Маркс и др.).

Среди экономических исследований можно выделить труды, посвященные развитию теории предпринимательства, которую связывают с именами таких ученых, как П. Дракер, Р. Кантильон, Ж. Б. Сей, А. Смит, Й. Шумпетер и др., а также рассмотрению феномена предпринимательства в рамках экономики развития (Дж. Кейнс, Х. Лейбенштейн, Г. Мэнкью, Р. Нуреев, У. Ростоу, М. П. Годаро). Отдельно следует отметить современные российские исследования по малому и среднему бизнесу и среднему классу (Т. Алимова, В. Буев, В. Буянов, А. Виленский, Л. Колесникова, А. Чепуренко, О. Шестоперов и др.).

Наша цель – рассмотреть такие многогранные понятия, как «малое предпринимательство», «среднее предпринимательство» через

единство производственной, социально-экономической и социально-политической функций. Ключевым является анализ роли предпринимательства в устойчивом развитии экономики. Предпринимательство свойственно всем исторически сложившимся и развивающимся системам. Особенно значима предпринимательская деятельность в рыночной экономике, поскольку в ее рамках бизнес выполняет экономическую, инновационную, социальную, политическую, а также многие другие важнейшие функции.

Предпринимательство является своеобразным механизмом, не только обеспечивающим экономическое развитие, но и формирующим социальную структуру общества. Как правило, государство опирается на средний класс как социально-политический фактор, основу которого составляет малый и средний бизнес. Взаимосвязь социального положения и предпринимательства отметил Й. Шумпетер в «Теории экономического развития»: «...осуществление предпринимательской функции *создает* для наиболее удачливых предпринимателей и их семей позиции, отвечающие их классовым интересам, оно в состоянии наложить на эпоху свой отпечаток, сформировать особый стиль жизни, особую систему моральных и эстетических ценностей»¹.

Сама природа предпринимательской деятельности, особенно малого и среднего бизнеса, во многом определяется не столько производством и производственной деятельностью, сколько новшеством, идеей, уникальностью предлагаемых товаров и услуг, постоянным поиском и выживанием в рыночной системе. В этом смысле предпринимательство сродни ремеслу.

Именно взаимосвязь указанных аспектов развития малого и среднего бизнеса легла в основу данного исследования. Триада «ремесленничество – малый и средний бизнес – средний класс» – это квинтэссенция предпринимательской деятельности в сложившихся формах.

Здесь следует сразу оговорить, что проблема определения объема понятий «малое предпринимательство», «среднее предпринимательство» («малый бизнес», «средний бизнес») до сих пор не получила однозначного решения. Вполне осознавая необходимость дифференциро-

¹ Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия: пер. с нем., пер. с англ. / под науч. ред. В. С. Автономова. М.: Эксмо, 2007. С. 147.

ванного изучения данных явлений, мы тем не менее руководствуемся в своем исследовании тезисом об их единой природе и функциональном единстве, рассматриваем их как некий единый феномен, обозначаемый нами как *малый и средний бизнес* и даже как *малый бизнес*, основу которого составляет средний класс и который является важнейшим фактором устойчивого экономического развития.

Предлагаемый междисциплинарный подход не только дает возможности теоретического анализа и синтеза, расширения системы факторов, влияющих на формирование общества, но и позволяет моделировать государственную политику в отношении малого и среднего бизнеса, вырабатывать практические рекомендации в отношении малого и среднего предпринимательства. Особенно продуктивен данный подход в плане провозглашенного властью инновационного развития экономики России.

Монография состоит из пяти глав.

В первой главе «Предпринимательство как фактор устойчивого развития» рассматриваются понятия «экономический рост» и «экономическое развитие», «устойчивое развитие», определяется роль предпринимательства в экономическом развитии, дается трактовка ключевых теорий предпринимательства.

Вторая глава «Ремесленничество как основа малого и среднего предпринимательства» посвящена анализу сущности ремесленничества, описанию его зарождения и развития в современной экономике.

В третьей главе «Малый и средний бизнес и его развитие в России» рассматривается сущность малого и среднего предпринимательства, дается статистический анализ развития МСП в России, выявляются проблемы его развития.

В четвертой главе «Малый и средний бизнес и средний класс» рассматриваются подходы к определению среднего класса, его структура и связь с малым и средним бизнесом, дается оценка методам государственной политики по обеспечению устойчивого развития среднего класса.

В пятой главе «Политика развития малого и среднего бизнеса» обоснован институциональный подход к пониманию сущности государственной поддержки МСП, рассматривается с этих позиций опыт развитых стран государственной поддержки МСП.

1. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

1.1. Роль предпринимательства в экономическом развитии

В современной науке любое социально-экономическое явление рассматривается с позиций развития. Предпринимательство не является исключением. Но как влияет предпринимательство на экономический рост? Какова роль предпринимательства в экономическом развитии? Ответы на эти вопросы требуют не только анализа сущности предпринимательства, но и рассмотрения таких понятий, как «экономический рост» и «экономическое развитие».

В современном мире, когда экономический рост имеет некие пределы, все более актуальным становится рассмотрение экономических процессов и явлений с позиции развития. В этом случае *развитие следует понимать как нелинейный процесс формирования, совершенствования и изменений каких-либо экономических субстанций*. Подтверждает такую позицию и мнение современных экономистов. Например, М. Хучек пишет: «...развитие часто отождествляется с прогрессом (т. е. с типом прогрессивного развития). <...> общество, имея в своем распоряжении материальный потенциал, действуя под влиянием различных условий, создавая и используя инновации, вызывает прогресс (технический, общественный, организационный и т. д.), оказывающий решающее влияние на темп общественно-экономического развития, уровень жизни и условий труда общества».¹ В «Экономическом словаре» указывается, что экономическое развитие «можно понимать как результат взаимодействия экономических, социальных, политических и других факторов, позволяющий сформировать основу социального прогресса»².

В глоссарии экономическое развитие интерпретируется как «структурная перестройка экономики в соответствии с потребностями технологического и социального прогресса»³.

¹ Хучек М. Социально-экономическое содержание инновации на предприятии // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 6. Экономика. 1995. № 1. С. 62–71.

² Фокин Н. И., Фокин П. Н. Экономический словарь. URL: <http://dictionary-economics.ru/word/>.

³ Глоссарий.ru. URL: <http://www.glossary.ru/cgi-bin/>.

В целом в экономической теории можно выделить традиционный и новый методологические подходы к определению понятия «экономическое развитие».

Сторонники *традиционного подхода* чаще всего рассматривают развитие как чисто экономическое явление, отождествляя его с феноменом экономического роста. В данном случае «экономическое развитие» означает способность экономики, долгое время находившейся в состоянии относительного статического равновесия, создавать импульсы и поддерживать годовые темпы роста валового национального продукта (ВНП) на уровне 5–7 % и более¹. Для выяснения способности страны наращивать производство более высокими темпами, чем прирост населения, применяют показатель дохода на душу населения (размер ВНП на одного жителя). Здесь мы обнаруживаем предельно узкое понимание термина «экономическое развитие»: по сути, оно отождествляется лишь с экономическим ростом.

В целях нашего исследования целесообразно провести структурный и качественный анализ экономического роста. Факторы экономического роста можно рассматривать в двух аспектах: абсолютные (количественные) и относительные (качественные) факторы (рис. 1).

Весь созданный в экономике продукт появляется в результате определенного взаимодействия производственных факторов – труда, капитала и земельных ресурсов. Это абсолютные факторы экономического роста, взятые в простом количественном выражении и в самом общем виде. Экономический рост, наблюдающийся в результате расширенного вовлечения в производство его факторов, называется *экстенсивным* экономическим ростом и носит весьма ограниченный характер. Кроме того, одним из существенных факторов экономического роста выступает предпринимательство.

Качественный подход в исследовании экономического роста описывает факторы экономического роста через относительные показатели: производительность труда, производительность капитала и производительность земельных (природных) ресурсов. Рост внутреннего валового продукта (ВВП), происходящий только за счет увеличения производительности труда, капитала и природных ресурсов без дополнительного вовлечения этих факторов в производство, называется *интенсивным* экономическим ростом. Кроме того, очень

¹ Тодаро М. П. Экономическое развитие: учеб.: пер. с англ. / под ред. С. М. Яковлева, Л. З. Зевина. М.: Юнити, 1997. С. 28.

важным стимулирующим внешним фактором экономического роста интенсивного типа является научно-технический прогресс.



Рис. 1. Факторы экономического роста

В рамках традиционного подхода экономическое развитие обычно ассоциируется с ожидаемыми изменениями в структуре производства и занятости путем повышения доли обрабатывающей промышленности и сферы услуг в структуре производства и сокращения удельного веса аграрного сектора. Соответственно стратегии развития сосредоточивали усилия на быстрой индустриализации, часто в ущерб аграрному сектору и развитию деревни. Проблемы бедности, безработицы и распределения доходов в работе по ускорению развития отодвигались на второй план.

Новый подход к развитию предполагает рассмотрение не только экономических, но и социальных, политических и других показате-

лей. Уже в 1970-х гг. понятие развития подверглось модификации: внимание сосредоточивалось на устранении или сокращении масштабов нищеты, неравенства и безработицы в процессе экономического роста. Общим стал лозунг «Распределение через рост».

В этот период подвергают критике ВВП в качестве критерия развития за его неспособность учитывать продукцию натурального хозяйства и значительную часть изделий домашних хозяйств, которые не поступают на рынок и не получают денежного выражения, а также за пренебрежение проблемами благосостояния и распределения доходов. Поэтому предпринимаются многочисленные попытки усовершенствовать критерий ВВП и разработать *комплексные показатели*, которые бы его дополняли или могли заменить. Все эти показатели можно подразделить на две группы. Показатели первой группы ориентированы на измерение развития посредством «нормального» или «оптимального» взаимодействия социальных, экономических и политических факторов; ко второй группе относятся показатели качества жизни.

В числе комплексных показателей первой группы М. П. Тодаро указывает:

- индекс социального развития, разработанный Исследовательским институтом социального развития ООН, опирающийся на 16 важнейших социальных и экономических показателей;
- социальные, политические и экономические показатели И. Адельман и С. Моррис (около 40 показателей).

Примечательно, что помимо прочих И. Адельман и С. Моррис используют показатель, измеряющий роль национального среднего класса. Тем не менее работы этих авторов подвергаются критике за выбор в качестве критерия развития структурных изменений, а не благосостояния людей. В них подспудно присутствует мысль о том, что развивающиеся страны должны повторить путь развитых стран, о чем свидетельствует введение в анализ таких показателей, как душевое потребление животного белка и электроэнергии. К тому же при измерении развития в исследованиях И. Адельман и С. Моррис ставится акцент на затраты (число врачей или больничных коек в расчете на 1000 чел. населения, охват школьным образованием) для измерения состояния здоровья и образования, а не на результаты (ожидаемая продолжительность жизни и степень грамотности).

В результате научного поиска появились работы уже других авторов, использующие для измерения развития показатели удовлетворения основных нужд большинства населения или качества жизни. Среди попыток подобного рода получили известность:

- индекс физического качества жизни;
- индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП).

Индекс физического качества жизни строится на базе трех показателей: «ожидаемая продолжительность жизни после достижения одного года», «уровень младенческой смертности» и «распространение грамотности». По каждому показателю проводится ранжирование стран, в котором 1 является худшим результатом, а 100 – лучшим. В показателе «ожидаемая продолжительность жизни» за 100 принято достижение 77-летнего возраста (результат Швеции в 1973 г.) и за 1–28 лет (Гвинея-Биссау в 1950 г.). При ожидаемой продолжительности жизни в 52 года индекс развития равен 50. Подобным же образом для уровня младенческой смертности за лучший результат принято 9 смертей на 1000 родившихся живыми детей (Швеция, 1973 г.) и за худший – 229 (Габон, 1950 г.). Уровень грамотности измеряется процентом грамотных в общей численности населения. Сводный индекс рассчитывается как среднеарифметическая величина трех частных показателей.

Исследование показало наличие корреляции между уровнем ВВП на душу населения и величиной индекса физического качества жизни (страны с большей величиной ВВП имеют обычно больший индекс), но степень этой корреляции не очень высока. Некоторые страны с высоким уровнем ВВП на душу населения получают весьма низкую оценку по индексу – даже ниже средней для бедных стран. Некоторые страны с очень низким душевым уровнем ВВП имеют лучший индекс, чем группа стран со средним уровнем доходов. Эти данные свидетельствуют о возможности существенных улучшений качества жизни еще до начала заметного роста душевого ВВП, а также о том, что высокий уровень ВВП отнюдь не служит гарантией улучшения условий жизни. В настоящее время данный индекс используется редко.

Индекс развития человеческого потенциала – последняя и наиболее солидная попытка комплексной оценки социально-экономического развития как развивающихся, так и развитых стран. Он был разработан в рамках программы развития ООН в 1990 г. и с тех пор постоянно совершенствуется. Подобно индексу физического качества

жизни он ранжирует страны по характеристике человеческого потенциала территории от 0 (низший уровень) до 1 (высший уровень). Для расчета используются три цели (результата) развития: ожидаемая продолжительность жизни; интеллектуальный потенциал, слагающийся из среднего уровня грамотности взрослого населения (2/3 в этом взвешенном показателе) и средней продолжительности обучения в годах (1/3); величина душевого дохода с учетом различной покупательной способности национальных валют и быстрого снижения предельной полезности дохода. ИРЧП – это не абсолютный, а относительный показатель развития, делающий упор скорее на целях (продолжительность жизни, интеллектуальный потенциал, возможность выбора материальных благ), чем на средствах их достижения, как это имеет место при использовании лишь одного критерия – ВВП в расчете на душу населения.

В «Докладе о развитии мира», который подготовил Всемирный банк в 1991 г., подчеркивается, что «целью развития... является улучшение качества жизни. Улучшение качества жизни, особенно в беднейших странах, означает прежде всего увеличение доходов, но не только это. Оно включает в себя, в частности, лучшее образование, питание и здравоохранение, сокращение масштабов нищеты, оздоровление окружающей среды, равенство возможностей, расширение личной свободы и более насыщенную культурную жизнь»¹.

Таким образом, развитие следует рассматривать как многоплановый процесс, ведущий к радикальным изменениям в социальных структурах, поведении людей, в общественных институтах, а также к ускорению экономического роста, сокращению неравенства и искоренению безработицы.

Тем не менее на сегодняшний день дискуссии по поводу того, по какой траектории развития должно двигаться общество, не закончены, и все чаще мы имеем дело с таким понятием, как «устойчивое экономическое развитие». Понятие *устойчивого развития* стало актуальным в конце 1990-х гг. после публикации доклада Комиссии по окружающей среде и развитию при ООН под названием «Наше общее будущее».

Экономическое развитие неравномерно, общества и государства ориентированы на устойчивое развитие, которое по-разному опреде-

¹ Цит. по: *Тодаро М. П. Экономическое развитие. С. 28.*

ляется различными организациями. Наиболее распространенной является предложенная Г. Х. Брунтланд и принятая ООН в 1987 г. трактовка понятия устойчивого развития: «...устойчивое развитие – это развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности»¹. Основой устойчивого развития в соответствии с Йоханнесбургской декларацией по устойчивому развитию (2002) являются экономическое, социальное развитие и охрана окружающей среды на местном, национальном, региональном и глобальном уровнях.

Устойчивое развитие, по законодательству РФ, – это тип развития, обеспечивающий сбалансированное решение социально-экономических задач и проблем сохранения благоприятной окружающей среды и природно-ресурсного потенциала в целях удовлетворения потребностей нынешнего и будущих поколений людей².

Система целей, направлений и показателей экономического развития во многом определяется уровнем и историческим этапом развития страны и мирового сообщества.

Устойчивое экономическое развитие присуще прежде всего стабильному обществу, когда самые различные противоречия, наблюдаемые в общественной жизни, разрешаются благодаря особому управлению на основе социоприродной рациональности и ноогуманизма, т. е. когда противоречия между природой и обществом, экологией и экономикой, развитыми и развивающимися странами, богатыми и бедными, между существующими стереотипами потребностей людей и разумными потребностями могут быть разрешены эволюционным способом³.

Важную роль в формировании устойчивого развития играет не только государство, определяющее цели, задачи и направления развития, но и предпринимательское сообщество, которое является воплостителем идей общества. Экономическое развитие в этом случае опирается на актуализированный человеческий потенциал – личностную и предпринимательскую активность.

¹ ООН и устойчивое развитие. URL:<http://www.un.org/ru/development/sustainable/>.

² См.: Концепция перехода Российской Федерации к устойчивому развитию: [утв. указом Президента РФ от 1.04.1996 г. № 440] // Рос. газ. 1996. 9 апр.

³ См.: Урсул А. Д. Путь в ноосферу: Концепция выживания и устойчивого развития цивилизации. М.: Луч, 1993. 275 с.

Роль предпринимателя и предпринимательской функции в экономическом развитии проанализировал Й. Шумпетер: «Предпринимательская функция неразрывно связана с новшествами, реализацией параметров развития, созданием новой системы стоимостей. <...> предпринимательская функция была движущей силой как постоянных изменений в экономике, так и постоянных изменений тех элементов, из которых состоят высшие слои общества. Этой движущей силой она остается и в наши дни»¹. При этом «“предприниматель” является не фактором изменений, а олицетворением их механизма»².

Развитие предпринимательства выступает важнейшим фактором роста рыночной экономики, что подтверждается и международными документами. В Йоханнесбургской декларации по устойчивому развитию (2002) отмечается, что «в ходе осуществления своей законной деятельности частный сектор, включая как большие, так и малые компании, обязан вносить свой вклад в формирование справедливо устроенных и стабильных общин»³.

Именно поэтому в современных условиях предпринимательство (в широком смысле) создает не только экономическую, но и социальную основу развития общества. В этой связи представляется важным определить ключевые понятия нашего исследования.

1.2. Теории предпринимательства

Понятие малого и среднего предпринимательства, являющиеся ключевыми в нашем исследовании, появились относительно недавно. При этом на них, безусловно, распространяются трактовки предпринимательства вообще. Исследователи теории предпринимательства отмечают этот факт в своих работах. Так, Б. Н. Ичитовкин пишет: «Эти понятия (малого и среднего предпринимательства. – *прим. авт.*) привычно связываются с предпринимательством, генетически восходящим к эпохе домонополистического капитализма с его “свободой” хозяйственной деятельности, работой на неизвестный рынок и противостоянием крупному, технически

¹ Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. С. 252–253.

² Там же. С. 126.

³ Йоханнесбургская декларация по устойчивому развитию [принята на Всемир. встрече на высш. уровне по устойчивому развитию (Йоханнесбург, 26 авг. – 4 сент. 2002 г.)]. URL:http://www.un.org/russian/document/declarat/decl_wssd.html.

хорошо вооруженному бизнесу монополий»¹. И очень точно отметил А. Ю. Чепуренко, «что в западной теории предпринимательства его (предпринимательства. – прим. авт.) основные родовые черты и характеристики по умолчанию рассматриваются обычно на примере малого предпринимательства либо же в рамках теории грюндерства»². Именно поэтому мы начнем анализ с изучения первых теорий предпринимательства, которые рассматривали малый бизнес и предпринимательство как понятия тождественные.

В современной теории можно выделить следующие трактовки предпринимательства:

1) предпринимательство как результат отношений собственности (классическая политическая экономия);

2) предпринимательство как организационный фактор производства (неоклассическая школа);

3) предпринимательство как инновационный фактор развития (Й. Шумпетер, П. Друкер, И. Кирцнер и др.);

3) предпринимательство как рисковая деятельность (Ф. Найт, Р. Кантильон, И. Г. Тюнен и др.);

4) предпринимательство как система контрактов (Р. Коуз, О. Уильямсон и др.);

5) предпринимательство как система личных интересов (М. Вебер, В. Зомбарт, Ф. Хайек, и др.);

6) предпринимательство как источник экономической власти (К. Маркс, Дж. К. Гелбрейт, А. Алчян, Г. Демсец и др.).

Изначально предпринимательство рассматривалось с позиций *отношений собственности*. В трудах классиков политической экономии (Ф. Кенэ, А. Смит) предпринимательство неразрывно связано с частной собственностью. Прослеживается данная трактовка и в современной научной литературе. Так, В. П. Буянов пишет: «...материальную основу деятельности малого предпринимательства составляет принадлежащее ему имущество, а само вещное право направлено на то, чтобы закрепить за правомочным лицом юридическую возможность

¹ *Ичитовкин Б. Н.* Малые формы хозяйствования. М.: Экономика, 1991. С. 25.

² *Чепуренко А. Ю.* Малое предпринимательство в социальном контексте. М.: Наука, 2004. С. 5.

владеть имуществом, эксплуатировать его независимо от действий какого-либо другого лица или нескольких лиц»¹.

Предпринимательство как *организационный фактор производства* впервые выделено Ж.-Б. Сэем, который считал, что «предприниматель – лицо, которое берется за свой счет и на свой риск и в свою пользу произвести какой-нибудь продукт»². Таким образом, согласно Ж.-Б. Сэю основная функция предпринимателя состоит в том, чтобы соединять, комбинировать факторы производства с целью получения прибыли. Развили это положение представители неоклассической школы. Они рассматривают предпринимателя как управленца, т. е. менеджера. А. Маршалл считает, что «задачу... управления производством... приходится расчленять на отдельные функции и возлагать их на специализированный слой предпринимателей. Они “берут на себя” весь риск, связанный с выполнением указанных функций; они соединяют необходимый для производства капитал и труд; они составляют общий план производства и осуществляют контроль над его второстепенными частями»³. Таким образом, предпринимательство выделяется как отдельный фактор производства.

Предпринимательство в качестве *инновационного фактора развития* выдвинули на первый план П. Дракер, Й. Шумпетер. Впервые Й. Шумпетер охарактеризовал предпринимателя как новатора, задача которого – искать новые технологические возможности, новые методы, новые источники сырья для производства товаров или новые рынки⁴.

П. Дракер отмечает, что предпринимательство есть нечто специфическое, связанное с риском. Предпринимателей отличает инновационный тип мышления – они открывают изменения, реагируют на них и используют как источник достижения успеха⁵.

Трактовка предпринимательства как *рисковой деятельности* получила развитие в работах Ф. Найта. Следует отметить, что впервые

¹ Буянов В. П. Малый бизнес, средний класс и большие ожидания // Специфика формирования системы малого предпринимательства в Российской Федерации: избр. ст. / Моск. акад. экономики и права. М., 2006. С. 74.

² Сэй Ж.-Б. Трактат по политической экономии. *Бастия Ф.* Экономические софизмы. Экономические гармонии. М.: Дело, 2000. С. 32.

³ Маршалл А. Принципы экономической науки: пер. с англ.: в 3 т. М.: Прогресс, 1993. Т. 1. С. 377.

⁴ Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. С. 132–133.

⁵ Дракер П. Ф. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы / пер. с англ. А. Мкреавели. М.: Бук Чембэр Интернэшнл, 1992. С. 30–45.

взаимосвязь между предпринимательством и риском отметили Р. Кан- тильон и И. Г. фон Тюнен. Ф. Найт пишет: «Производитель принимает на себя ответственность за предвидение нужд потребителя ... работа предвидения и, одновременно, значительная часть технологического управления и контроля производства еще сильнее концентрируются в очень узкой группе производителей, и мы встречаем, наконец, нового функционера экономики – предпринимателя...»¹.

Рассмотрение предпринимательства как *системы контрактов* предложено в трудах авторов теории трансакционных издержек Р. Коуза и О. Уильямсона. Под предпринимателем Р. Коуз подразумевает «лицо или группу лиц, которые в конкурентной системе направляют производство, выполняя тем самым роль механизма цен»². В данной теории целью предпринимательской деятельности выступает экономия трансакционных издержек, а предприниматель понимается как особый регулирующий механизм, альтернативный ценовому механизму и механизму государственного регулирования.

Интерпретация предпринимательства как *системы личных интересов* основывается на субъектном подходе, который получил развитие в трудах М. Вебера, В. Зомбарта, Ф. Хайека и др.

В. Зомбарт связывает предпринимательство с предпринимательским духом, которым порожден предпринимательский тип – тип ремесленника. «Предприниматели должны обладать еще другими способностями, и прежде всего определенными нравственными качествами. ...они должны соединить в себе свойства хорошего калькулятора и хорошего отца семейства; совершенно новый “дух” должен в них возникнуть, который потом вселяется и в других предпринимателей и в конце концов образует необходимую составную часть капиталистического духа вообще»³.

По мнению Ф. Хайека, предприниматель – главная фигура экономической деятельности, интерес его направлен на ожидаемый доход в течение короткого периода. «Любой предприниматель, которому рынок подсказывает тот или иной конкретный способ увеличения прибыли, может одновременно действовать в собственных интересах и вно-

¹ Цит. по: Коуз Р. Фирма, рынок и право: пер. с англ. М.: Новое изд-во, 2007. С. 51.

² Там же. С. 38.

³ Зомбарт В. Буржуа. Евреи и хозяйственная жизнь: пер. с нем. М.: Айрис-пресс, 2004. С. 107.

силь в производство совокупного продукта... вклад больший, чем в любом другом случае, любым из других имеющихся способов»¹. Акцент на личных интересах в предпринимательстве мы находим у Р. Брюка, Ж. Виане, Д. Десхулместера и Е. Калинин, рассматривающих предпринимательство как сложный социально-экономический процесс по структуре и целям, которые определяются под воздействием личных интересов предпринимателей и внешних факторов².

Акцент на экономические интересы в рассмотрении предпринимательства представлен в исследовании с позиций *экономической власти*. Предпринимательство выступает как носитель власти, которая «состоит в ее возможности оказывать прямое влияние на поведение других экономических и государственных агентов. Потенциал власти фирмы имеет в своей основе экономические ресурсы, которые она контролирует, и может базироваться на монопольном положении, размерах собственности, численности занятых, объеме контролируемых денежных ресурсов, функциональной или технологической зависимости от нее других экономических агентов»³.

Природу экономической (рыночной) власти фирмы, которая «служит основой не только экономической власти, но также значительной политической и социальной власти», Дж. К. Гелбрейт связывает с принадлежностью капитала: «...осуществление власти является прерогативой собственников капитала... Считается, что влияние частных предпринимателей на государство не *носит* регулярного характера и является незаконным и что в той мере, в какой это влияние все же оказывается, оно диктуется интересами собственников предприятий или же отвечает этим интересам»⁴.

В современной экономической теории на основе синтеза выше-названных подходов предпринимательство понимается как экономическое хозяйствование, базирующееся на рискованной и инновационной деятельности. Так, А. Асаул и Г. Багиев рассматривают предпринима-

¹ Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма / пер. с англ. Е. Осиповой; под общ. ред. У. У. Бартли. М.: Новости, 1992. С. 173.

² См.: Буянов В. П. О понятии «предпринимательство» // Специфика формирования системы малого предпринимательства в Российской Федерации. С. 106.

³ Дементьев В. В. Экономика как система власти: монография. Донецк: Каштан, 2003. URL:<http://ie.boom.ru/dementiev/dementiev.htm>.

⁴ Гелбрейт Дж.К. Новое индустриальное общество: пер. с англ. М.: АСТ: Транзиткнига; СПб.: Terra Fantastica, 2004. С. 85–86.

тельство как особую форму экономической активности, основанную на инновационном самостоятельном подходе к производству и поставке на рынок товаров, приносящих предпринимателю доход и осознание своей значимости как личности¹.

Предпринимательство, таким образом, сочетает три элемента: организационное действие, инициирование изменений и денежный доход как цель и критерий успеха.

Рассматривая условия развития предпринимательства, необходимо обратить внимание на основу предпринимательской деятельности в обществе. Ее составляют следующие элементы: частная собственность, свобода принятия решений, моральные и этические устои.

¹ Багиев Г. Л., Асаул А. Н. Организация предпринимательской деятельности: учеб. пособие / под общ. ред. Г. Л. Багиева. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001. 231 с.

2. РЕМЕСЛЕННОСТЬ КАК ОСНОВА МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

2.1. Содержание категории ремесленной деятельности и новая концепция ремесленничества

«Девальвация» ремесла, ремесленничества, кустарничества есть процесс, обусловленный развитием технологий, совершенствованием механизмов экономической жизни и противоречивой сущностью самой ремесленной деятельности. Однако именно изучение противоречий в самом ремесле может привести к открытию принципиально новых характеристик ремесленной деятельности. Ремесленная деятельность в связи с этим не просто расценивается как характерный тип хозяйствования в средневековых городах, а распространяется на более широкие области – от первобытной системы отношений до технологического общества.

Термин ремесленничество является производным от понятия «ремесло», которое происходит от древнерусского «ремьство». Близким по значению в старом русском языке по отношению к слову «ремесло» является «рукомесло»¹. Этот термин в большей степени соответствует английскому «handicraft», которое представляет собой синтез слов «*hand*» и «*craft*»², что означает «ручное искусство», «ручное ремесло». «*Craft*» переводится на русский язык как «ремесло», что позволяет говорить о возможности применения в ремесле технических средств. Подтверждением данной гипотезы служит рассуждение, которое можно найти в «Энциклопедическом словаре» Ф. А. Брокгауза и И. А. Ефрона, где отмечается: «...производство может сохранить свой ремесленный характер при работе на чужой стороне или на дому не по заказу, а на запас, с применением машин (моторов разного рода), с продажей произведений из особого торгового помещения, нередко даже наряду с предметами фабричного происхождения»³.

¹ Даль В. И. Толковый словарь живого великорусского языка: в 4 т. Москва: Олма-Пресс, 2003. Т. 3. С. 521.

² Мюллер В. К. Англо-русский словарь. М.: Рус. яз., 1991. С. 168.

³ Брокгауз Ф. А., Ефрон И. А. Энциклопедический словарь: [Репринт]. СПб.: Терра, 1992. Т. 52. С. 558.

В словаре В. И. Даля при общей неопределенности понятия «ремесло» прослеживаются два его основных значения – профессиональной деятельности и работы с применением ручного труда¹.

Аналогичный подход наблюдается в других толковых словарях: ремесло понимается, во-первых, как требующая специальных навыков работа по изготовлению каких-либо изделий ручным, кустарным способом, во-вторых, как занятие, профессия. Но к этим двум значениям примешивается третье значение ремесла – как нетворческой, шаблонной работы. Хотя в других дефинициях применяются такие определяющие ремесло словосочетания, как «требующее значительного мастерства», «владение искусством»². Но может ли нетворческая, шаблонная работа требовать мастерства и искусства? Вряд ли. Напротив, настоящее мастерство – это «тайнство», ремесло в английском языке до 1700 г. понималось именно в этом значении³.

В словаре Ф. А. Брокгауза и И. А. Ефрона ремеслом называется такая «система производства в области обрабатывающей промышленности, когда производитель создает меновые ценности обыкновенно по заказу и на ограниченный местный рынок, при участии лиц, принадлежащих к одинаковому с ним общественному классу»⁴. Однако в условиях современной рыночной экономики и развитого индустриального общества ремесленное производство адаптируется к условиям новых технологий, поэтому современный ремесленник стремится к автоматизации своей деятельности; в этом смысле он почти не отличается от универсального рабочего – за тем лишь исключением, что средства производства находятся в его собственности.

Очень часто понятие «ремесло» отождествляется с понятием «кустарничество»: «...ремесло – это мелкое ручное производство, основанное на применении ручных орудий труда, личном мастерстве работника, позволяющем производить высококачественные, часто высокохудожественные»

¹ *Даль В. И.* Толковый словарь живого великорусского языка. Т. 3. С. 404.

² Толковый словарь русского языка / под ред. Д. А. Ушакова. М.: Терра, 1996. Т. 3. С. 667; Современный толковый словарь / под ред. С. А. Кузнецова. СПб.: Норинт, 2003. С. 699; *Ефремова Т. Ф.* Новый словарь русского языка: в 2 т. М.: Рус. яз., 2000. Т. 2. С. 499; *Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б.* Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2007. С. 295.

³ *Ильин Г. Л.* Существует ли «тайна ремесла»? (П. Дракер о Ф. Тейлоре) // Управление персоналом. 2002. № 4. С. 37.

⁴ *Брокгауз Ф. А., Ефрон И. А.* Энциклопедический словарь. Т. 52. С. 557.

венные изделия»¹. Ремесло представлено в трех основных исторических формах: домашнее ремесло, ремесло на заказ и ремесло на рынок. Здесь интересна точка зрения, изложенная в экономической энциклопедии, где под ремеслом понимается «мелкое производство, основанное на личном труде производителя и ручном инструменте, первая в истории форма промышленности, отделившаяся от патриархального земледелия». Там же отмечается, что ремесло «выросло из домашней промышленности и представляло собой производство изделий по заказу потребителя... В отличие от ремесла кустарное производство представляло собой мелкотоварное производство на неизвестный рынок»².

Разграничить понятия «ремесленная деятельность» и «кустарничество» можно с позиции М. Вебера, изложенной в его работе «Город». М. Вебер отмечает, что житель деревни, занимавшийся отхожими промыслами в городе (кустарь), оставался в правовом отношении крестьянином, т. е. кустарь – это скорее крестьянин, нежели ремесленник³. Поэтому ремесленная деятельность в чистом виде есть сугубо городское явление, никак не свойственное деревне.

Итак, кустарь не может быть отождествлен с ремесленником. Подобное заблуждение возникает в общественном сознании и появляется потому, что «она (кустарная промышленность. – прим. авт.) имеет неодинаковое значение у нас и за границей»⁴. Для Западной Европы такое понятие, как кустарь, вообще не характерно, оно свойственно в первую очередь странам, в которых достаточно сильно историческое значение общины, коллективное преобладает над индивидуальным, поэтому кустарная деятельность свойственна скорее Китаю и России, нежели другим странам мира.

Кустарная деятельность пересекается с ремесленной деятельностью как два видовых понятия (родовое – хозяйственная деятельность), имеющих общие признаки (рис. 2).

Кустарничество, таким образом, рассматривается на стыке промышленного и сельскохозяйственного производства.

¹ Экономическая энциклопедия / под ред. Л. И. Абалкина; Ин-т экономики РАН. М.: Экономика, 1999. С. 678–679.

² Экономическая энциклопедия. Политическая экономия: в 4 т. / гл. ред. А. М. Румянцев. М.: Сов. энцикл., 1975. С. 490.

³ Вебер М. Избранное. Образ общества: пер. с нем. М.: Юрист, 1994. С. 54.

⁴ Брокгауз Ф. А., Ефрон И. А. Энциклопедический словарь. Т. 33. С. 121.

Производными от слова «ремесло» и близкими по значению слову «кустарничество» являются слова «ремесленничество» и «ремесленная деятельность».

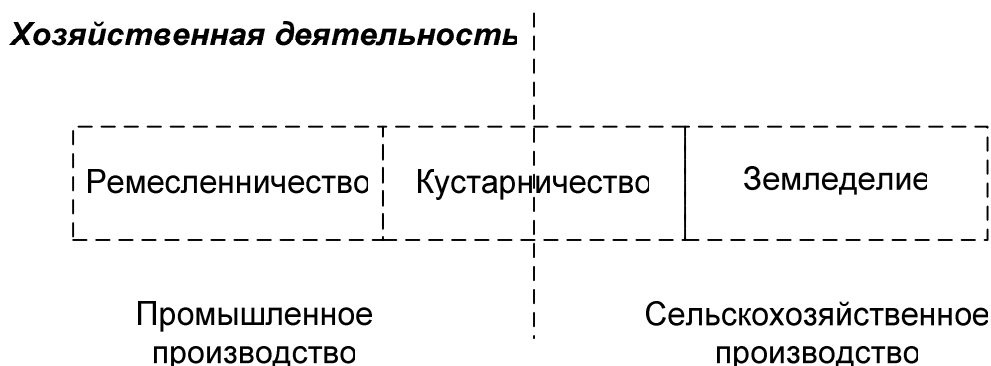


Рис. 2. Соотношение понятий ремесленничества и кустарничества

В других толковых словарях, как и в словаре В. И. Даля, под ремесленничеством понимается деятельность ремесленника, т. е. того, кто занимается ремеслом. Это занятие требующей специальных навыков работой по изготовлению каких-либо изделий ручным, кустарным способом для домашних нужд либо на продажу; работа по шаблону, без творческой инициативы (негативное значение).

Исходя из анализа понятий «ремесло», «кустарничество» и «ремесленничество», можно сделать вывод о противоречивости данных категорий. Во-первых, отсутствует логика понимания ремесла, ремесленничества, кустарничества, промысла и даже промышленности: нет четких и однозначных дефиниций, причем одно определение чаще всего противоречит другому, отсутствует разграничение родового и видовых понятий. Во-вторых, как правило, смешиваются понятия ремесленной и кустарной деятельности. В-третьих, технологии ремесленного производства признаются по преимуществу ручными, хотя анализ говорит о возможности применения в ремесленной деятельности машин и механизмов. В-четвертых, ремесленная деятельность в одном из значений рассматривается как шаблонная работа, а ремесленный труд признается нетворческим, что вызывает отторжение категорий ремесла, ремесленничества и кустарничества в общественном и научном сознании, а фиксация негативного значения в существующей литературе представляет собой квинтэссенцию подобных представлений.

Противоречия в дефинициях, по-видимому, обусловлены исторически и связаны с неоднородностью ремесленной деятельности. Неоднородность ремесленничества наталкивает на мысль о необходимости классификации ремесленной деятельности.

С учетом выявленных противоречий требуется построение непротиворечивой дефинитивной модели. Предлагается рассматривать в качестве родового понятие «деятельность», видовым по отношению к которому является «ремесленная деятельность». Ремесленная деятельность в целом представляет собой синтез трех видов человеческой деятельности: деятельности художественного характера, деятельности хозяйственного характера, а также педагогической деятельности. Творческая ремесленная деятельность по большей части относится к сфере культуры и искусства, хозяйственная – к экономике, образовательная – к педагогике (рис. 3).

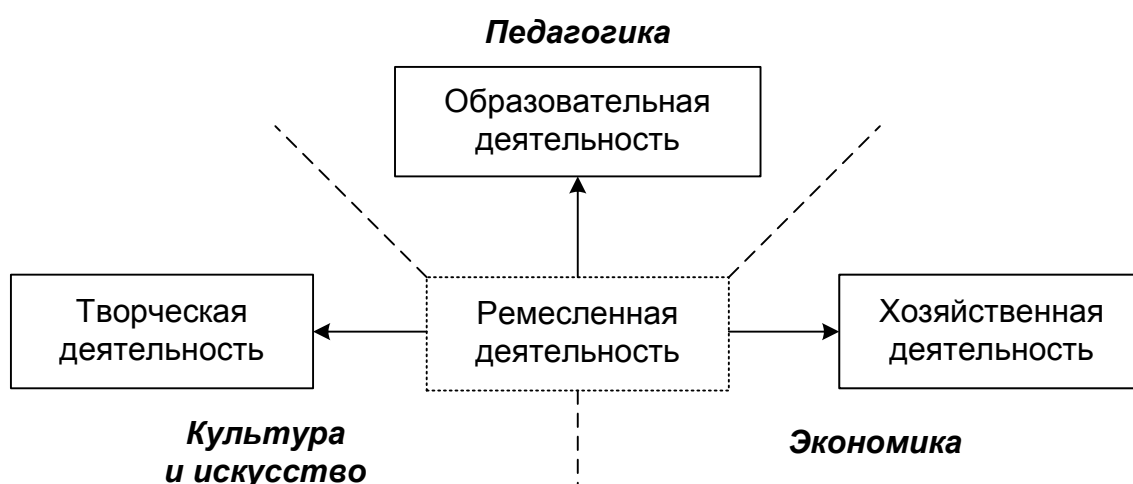


Рис. 3. Ремесленная деятельность в структуре человеческой деятельности

Ремесленничество с этой точки зрения представляет собой синтез профессионального (в технологическом смысле), предпринимательского, педагогического и художественного компонентов (рис. 4).

Подобная модель служит основой для классификации типов ремесленников. В соответствии с преобладанием той или иной составляющей выделяются четыре основных типа ремесленников:

- ремесленник-педагог;
- ремесленник-предприниматель;
- ремесленник-художник;
- ремесленник-технолог.

Ремесленники в зависимости от занятия определенными однородными ремеслами объединяются в промыслы. Ремесленная промышленность, в свою очередь, состоит из определенных комплексов профессиональных занятий – промыслов.

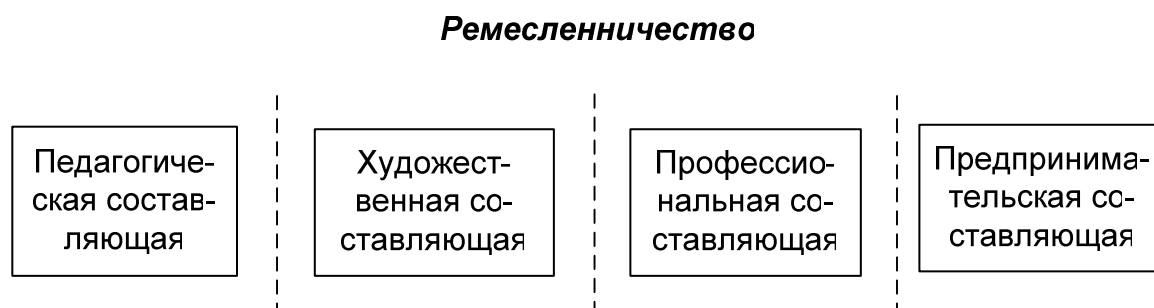


Рис. 4. Ремесленничество как производственный комплекс

Промысел представляет собой сумму однородных ремесел, например кузнечный промысел – это совокупность кузнечных ремесел. В рамках каждого промысла ремесленники самостоятельно занимаются определенной ремесленной деятельностью.

Ремесленную промышленность предлагается рассматривать как видовое понятие по отношению к родовому понятию промышленности. Именно ремесленная деятельность является исторически первым видом производственной деятельности, а следовательно, все остальные виды деятельности исторически связаны с ремесленным. Это означает, что понятие «промышленность» восходит к понятию промысла как определенной совокупности однородных ремесел. В этом контексте промышленность как совокупность промыслов может быть как ремесленной и кустарной, так и крупной (фабрично-заводской).

Разграничив основные категории, теперь можно дать определение ремесленной деятельности и ремесленничества. Необходимо различать ремесленничество (система) и ремесленную деятельность (процесс). *Ремесленная деятельность – творческое и культурно ориентированное преобразование окружающей действительности при отсутствии отчуждения рабочей силы и средств производства у субъекта, осуществляющего деятельность, и функциональном ограничении, связанном с разделением труда.*

Ремесленничество представляет собой статическую характеристику ремесленной деятельности. **Ремесленничество** – система об-

ственных отношений, возникающих в процессе производства и реализации продукции малых предприятий и семейных хозяйств, в которых отсутствует функциональное разделение труда, средства производства находятся в собственности или на праве аренды у производящего субъекта, а продукция производится в малом объеме и преимущественно на индивидуальный заказ. В данной системе действуют как субъекты ремесленной деятельности, так и агенты ремесленничества, т. е. субъекты, осуществляющие поддержку ремесленной деятельности – государственные, муниципальные, общественные и частные организации.

В зависимости от результата деятельности можно классифицировать следующие виды ремесленных отношений:

- производственные отношения, возникающие в ходе создания и реализации предметов индивидуального творчества (уникальных моделей, образцов, предметов искусства, других авторских разработок);
- производственные отношения, возникающие в ходе создания и реализации предметов, предназначенных для удовлетворения потребностей отдельных индивидов (товары, производимые на индивидуальный заказ);
- производственные отношения, возникающие в ходе создания и реализации предметов в небольшом объеме, мелкосерийно (товары, предназначенные для массового потребления);
- производственные отношения, возникающие в ходе оказания бытовых услуг (рынок жилищно-коммунальных услуг).

Первые два вида ремесленных отношений не являются рыночными, поскольку им свойственна персонификация потребления, а для индивидуального творчества вообще характерно отсутствие ориентации на потребление (ремесленники-демиурги, они же мастера, искусники). Однако следующие два вида ремесленных отношений являются рыночными.

Первые два вида ремесленных отношений позволяют представить ремесленничество как художественную и полухудожественную деятельность. Поэтому применительно к ним предлагается использовать категорию «демиург», т. е. человек, посредством своей деятельности приближающийся к божественному началу акта творчества.

Ремесленничество как совокупность социальных институтов включает в себя определенную духовно-ценностную доминанту, национальные традиции, креативно-антропологическое и социокультурное изме-

рение, продуктивную деятельность, экономические формы и нормативно оформленные процедуры функционирования. Отличительная особенность деятельности ремесленника заключается в ее целостности – в единстве главных продуктивно-творческих сил. Целостная деятельность порождает целостное общение, свободное от соображений односторонней экономической эффективности и утилитарности, поэтому ремесленник по определению не совпадает с универсальным рабочим, труд которого не представляет собой целостную деятельность. К. Маркс относительно целостности деятельности ремесленника отмечает следующее: «...каждый, кто желал стать мастером, должен был овладеть своим ремеслом во всей его полноте»¹. Ремесленник, с нашей точки зрения, – это единый комплекс производственных отношений. Ремесленника можно также рассматривать как «человека-предприятие».

По нашему мнению, в условиях развитого индустриального общества и рыночной экономики можно выделить два основных типа ремесленной деятельности:

1) ремесленная деятельность, связанная с национальной культурой (в рамках национально-территориальных образований), свойственная всем странам, в которых имеет место специфическая национальная культура и, соответственно, действуют народные промыслы, в границах которых создается продукция, предназначенная, главным образом, для иностранных туристов;

2) ремесленная деятельность, ориентированная на индивидуальный заказ или, в небольшом объеме, на местный рынок; возможны следующие ее виды – технологическая и художественная ремесленная деятельность.

Исследование ремесленной деятельности в современном ее состоянии приводит нас к новому пониманию труда – ремесленный труд, будучи творческим и целостным, становится в условиях постиндустриального общества объективной необходимостью. Труд становится «ремесленным» в старинном, «первобытном» значении этого слова, т. е. труд по изготовлению вещи сливается с трудом по ее изменению и улучшению: вещь не просто изготавливается, она создается, творится, обретает отпечаток свойств своего создателя².

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Немецкая идеология // Соч. 2-е изд. Т. 3. С. 54.

² Ильин Г. Л. Существует ли «тайна ремесла»? (П. Дракер о Ф. Тейлоре). С. 38.

Знания сегодня все более необходимы работнику, поскольку труд его становится творческим. С этой точки зрения наемный работник приближается по своим основным характеристикам к ремесленнику. Знание используется для производства знания, для систематических нововведений и новаторства¹.

В постиндустриальном обществе с усилением творческой составляющей труда все больше будет проявляться его ремесленная природа: «...ремесло должно приобщиться к пользованию теми культурно-экономическими завоеваниями, которые послужили могучим рычагом современного прогресса. Уже в нынешнем его состоянии заметны признаки его вступления на новый путь развития, неизбежно сопровождаемого утратой старых специфических особенностей. Будущая судьба ремесла зависит в значительной степени от приспособления самих ремесленников к новым условиям времени; но на государстве и обществе лежит обязанность устранить препятствия к свободному развитию экономических сил среднего класса населения, с существованием которого связаны весьма важные экономическо-культурные интересы»².

2.2. Эволюция взглядов на проблему ремесленной деятельности

Рассматривая эволюцию концепций ремесленной деятельности в ее связях с предпринимательством, необходимо, во-первых, соотносить ее с развитием экономической мысли в целом; во-вторых, учитывать закономерности развития науки, технологий и научной картины мира; в-третьих, исходить из понимания единства предметно-материального и идеально-творческого начал предпринимательской деятельности.

Уже в этике мировых религий зафиксировано положительное отношение к ремеслу и ремесленной деятельности. Так, в Ветхом Завете в книге Бытия возникновение искусств и ремесел, не отличавшихся резко друг от друга, связывается с появлением городов; в то же время работающий по металлу считался первым ремесленником. В Вет-

¹ Дракер П. Посткапиталистическое общество // Новая постиндустриальная волна на Западе: антол. / под ред. В. Л. Иноземцева. М.: Academia, 1999. С. 95.

² Брокгауз Ф. А., Ефрон И. А. Энциклопедический словарь. Т. 52. С. 558.

хом Завете упоминаются следующие отрасли ремесленного труда: золотых и серебряных дел мастера, каменотесы и медники, каменщики, штукатуры, плотники и столяры. Из египетских источников известно, что в Сирии и Ханаане в древности процветали ремесла.

В Талмуде впервые отмечается важность ремесла как деятельности, обеспечивающей удовлетворение насущных потребностей и защиту права собственности¹. В талмудической литературе отличаются чистые и легкие ремесла, художественное вышивание и шитье жемчугом от грубых ремесел, связанных с грязной работой, – кожевенного, рудокопного и горшечного дела.

В целом ремесленная деятельность и в Талмуде, и в Ветхом Завете рассматривается как важная часть экономики, без которой невозможно функционирование и развитие общества. Бен-Сира, описывая разные ремесла, признает, что ремесленники заслуживают уважения, так как без них невозможна городская жизнь, – в противоположность Ксенофону и Аристотелю, считавшим ремесленный труд унижающим человека.

На востоке также большое значение придавалось ремеслу. В Коране предписывается, что каждому делу свое время – время молиться и время ремесленничать. В древнекитайском трактате «Гуань-цзы» встречается первое упоминание об отдельных группах населения, в том числе ремесленниках. Мир ремесла связывается с изобретением: ремесло лучше всего демонстрирует преимущества нового как такового (историческая сущность инновации).

Особое внимание проблеме ремесленной деятельности уделено в трудах древнегреческих мыслителей. Уже начиная с Ксенофонта («Домострой» и «Экономикос»)² формируется пренебрежительное отношение к ремеслу как к низкой деятельности. Ксенофонт отмечает роль разделения труда среди ремесленных мастерских, он также указывает и на разделение труда внутри самих мастерских.

Сократ говорит о важной роли ремесленничества в структуре древнегреческого города-государства. Платон проводит более акцен-

¹ Талмуд [Электронный ресурс]. URL:http://www.geocities.com/katz_us_il/talmud/; URL:<http://www.rus-sky.org/history/library/talmud.htm>. URL:http://www.toldot.ru/rus_chavruta_online.php.

² *Ксенофонт*. Сократические сочинения. Киропедия. М.: АСТ, 2003. 757 с.

тированное исследование ремесленной деятельности, однако, оставаясь учеником Сократа, не выходит за границы его парадигмы.

В структуре государства, по Платону, существует определенная стратификация: правят государством философы, охрану осуществляют стражи, а низший класс свободных граждан – ремесленники – занимается производственной деятельностью¹.

Платон отмечает, что крайности в экономическом положении ремесленников – бедность и богатство – вредны для развития ремесленной деятельности. Он считает, что ремесленник будет хуже относиться к процессу осуществления собственной деятельности, если у него достаточно средств для того, чтобы не зависеть от ее результатов, и если он не обладает достаточным количеством материальных благ для нормального осуществления деятельности (тем, что в дальнейшем стали называть первоначальным капиталом)². Вместе с тем Платон объективно подходит к конкуренции между ремесленниками – если один ремесленник беспечен и богат, то его место может занять другой ремесленник менее богатый, но более трудоспособный. Хотя возможен и другой вариант развития – превращение ремесленника в спекулянта, перекупщика продукции других ремесленников.

Пересмотр позиций Сократа и Платона проводится в «Политике» и «Экономике» Аристотеля. Ремесленная деятельность рассматривается Аристотелем в рамках экономики, а не в рамках хрематистики. Аристотель в прямом соответствии с представлениями о человеке производящем как о средстве производства отмечает: «Во всех ремеслах с определенно поставленной целью бывают нужны соответствующие орудия, если работа должна быть доведена до конца, и из этих орудий одни являются неодушевленными, другие – одушевленными... потому что в искусствах ремесленник играет роль орудия»³. Таким образом, согласно Аристотелю ремесленник, являясь средством производства, может принадлежать кому-либо на основе права собственности, т. е. кроме свободных ремесленников могут существовать ремесленники-рабы.

¹ Философский словарь / под ред. И. Т. Фролова. 5-е изд. М.: Политиздат, 1986. С. 366.

² Платон, Аристотель. Политика. Наука об управлении государством. М.: Эксмо, 2003. 864 с. (Сер. «Антология мысли»).

³ Там же. С. 314.

Аристотель рассуждает экономически, он задолго до Маркса видит синтетическую сущность продукта труда (синтез рабочей силы и средств производства). Отсюда и ремесленная деятельность – синтез активной и продуктивной деятельности.

Согласно Аристотелю, ремесленник для нормального осуществления деятельности должен быть обеспечен соответствующими средствами производства и сырьем: «...всякого рода ремесленник, например, ткач, кораблестроитель, должен иметь в своем распоряжении материал, пригодный для его работы; и чем лучшего изготовления будет этот материал, тем, разумеется, прекраснее будут и произведения ремесла»¹.

Аристотель отмечает необходимость наличия ремесленников в экономической структуре государства: «ремесленники должны существовать, поскольку каждое государство в них нуждается, и они могут, как и в остальных государствах, жить на доходы от своего ремесла»². Аристотель указывает на специфику каждого вида ремесла и рассуждает о контроле качества результатов деятельности. Он подчеркивает, что ремесленники замкнуты в рамках собственного профессионального сообщества. Апогеем взглядов Аристотеля относительно ремесленничества является представление ремесла как деятельности низкой: «...ремесленными же нужно считать такие занятия, такие искусства ... которые делают тело и душу свободнорожденных людей непригодными для применения добродетели и для связанной с нею деятельности. Оттого мы и называем ремесленными такие искусства и занятия, которые исполняются за плату: они лишают людей необходимого досуга и принижают их»³.

Экономическая мысль древнеримских ученых признавала скорее парадигму ремесленной деятельности Ксенофонта и Аристотеля, нежели древнееврейскую парадигму Ветхого Завета, и ремесленная деятельность в Древнем Риме рассматривалась как принижающая человека работа. По мнению Т. Моммзена, положение ремесленника в Риме было гораздо почетнее, чем тот статус, который приобрел ремесленник в про-

¹ Платон, *Аристотель*. Политика. Наука об управлении государством. С. 534.

² Там же С. 359.

³ Там же. С. 568.

цессе развития рабовладельческого капитализма в результате вхождения в среду ремесленников значительной массы рабов¹.

Устройство ремесленных организаций в Средневековье можно изучить по ряду документов городов Западной Европы, в частности по цеховым уставам². Средневековые цехи возникают в X–XI вв., фиксация их статутов относится к XII – началу XIV в. В цеховых уставах формально закрепляются положение мастеров и подмастерьев, регламенты деятельности, обряды и пр.

Специфика цеховых уставов заключается в том, что это акты регламентации деятельности средневековых ремесленников. В целом устав охватывал экономические аспекты деятельности, прием новых учеников, нормы поведения членов цеха³. Таким образом, устав ремесленного цеха включал три группы норм – экономические, образовательные и поведенческие.

Формализм, который имеет место в большинстве уставов, говорит о консервативной замкнутости ремесленной системы в Западной Европе. Цеховая организация, хотя и упорядочивает общественные отношения в ремесленной сфере, закрывает доступ в систему новых технологий и сдерживает вертикальную мобильность – в результате ремесленный цех становится в своем роде клановой организацией. Отсутствие цеховой организации в России и неформальные нормы взаимодействия в рамках промысловых организаций в России в этом смысле говорят о большем количестве инноваций в ремесленном производстве, о большей гибкости и адаптивности ремесленного общества России к реформам Петра I. Насажение цеховой организации ремесленного труда можно оценить как регрессивный этап в развитии ремесленной деятельности в России.

Важным источником русской экономической мысли относительно ремесла является «Домострой». В нем говорится о взаимоотношениях между ремесленниками и покупателями ремесленной продукции, отме-

¹ Моммзен Т. История Рима. СПб.: Лениздат, 1993. С. 29.

² Город в средневековой цивилизации Западной Европы: Жизнь города и деятельность горожан: в 4 т. / под ред. А. А. Сванидзе. М.: Наука, 1999–2000. Т. 2. 345 с.

³ Особенности устава и функционирования немецкого ремесленного цеха XVI в. в Северной Чехии. URL:http://vostlit.info/Texts/Dokumenty/Tschechien/XVI/Remeslenn_cech/text.htm.

чается, что они должны быть позитивными: «...в ремеслах мастеров бывало много всяких: иконники, переписчики книг, серебряные мастера, кузнецы и плотники, и каменщики разные, и каменщики и строители крепостей, и всякие мастера... хотя многие были мошенниками и бражниками, но со всеми теми мастерами за сорок лет, дал бог, обошлись без клеветы, и без судебного пристава, и без всякой кручины»¹.

Большое значение имела книга И. Т. Посошкова «Книга о скудности и богатстве», гл. 5 «О художестве» которой посвящена ремесленничеству. И. Т. Посошков отмечает низкий уровень профессионального мастерства некоторых российских ремесленников и предлагает ввести в России цеховые уставы для того, чтобы «все мастера дела свои делали безпорочно». Он считает необходимым создать в России широкую сеть ремесленных мастерских, которые должны возглавляться по преимуществу русскими мастерами. Разбогатевшим мастерам, по мнению Посошкова, должно предоставляться право постепенно расширять производство и превращать ремесленную мастерскую в крупное предприятие – «мастерской дом»².

Посошков уверен, что ремесло в России по своему уровню не только достигнет иноземного, но и сможет его превзойти. Он предлагает и своего рода способ государственной поддержки ремесленной деятельности – строить «мастерские дома» за счет казны в малозаселенных местах за Окой, где хлеб дешевле. Посошков считает, что русское ремесленное предприятие будет более конкурентоспособным по отношению к иностранным предприятиям, поскольку Россия обладает большими факторными преимуществами. Он говорит о бессмысленности экспорта сырья и полуфабрикатов, подчеркивает, что ремесленникам выгоднее продавать уже готовую продукцию, что государство должно стимулировать ремесленные инновации, «приумножать число вымышленников и разнообразие изобретений»³.

Наиболее существенные изменения в мировой экономической мысли происходят в XVI–XVII вв., традиционно это связывается с процессами первоначального накопления капитала. Безусловно, тенден-

¹ Цит. по: Саламатова Т. А. Истоки: Памятники древнерусской литературы / под ред. Л. В. Узловой. Екатеринбург: Наука, Урал. отд-ние, 1993. С. 86.

² Посошков И. Т. Книга о скудности и богатстве. М.: Изд-во АН СССР, 1979. С. 141.

³ Там же. С. 140.

ции, приводящие к росту капитала, негативно сказывались на ремесленной деятельности, поскольку ремесленничество – это малая форма хозяйствования, в которой в целом отсутствует функциональное разделение труда, а следовательно нет необходимости создания какой-то независимой системы обмена (скупщики, спекулянты и пр.) вне системы производства (те, кто непосредственно производит продукт). Скупщики потому и возникли, что у ремесленников не было либо времени искать потребителей, либо способности участвовать в крупных обменных процессах. Поэтому эволюция ремесленничества привела, во-первых, к формированию ремесленников-предпринимателей (мелкой буржуазии), работающих в рамках рыночных отношений¹, и, во-вторых, к созданию рабочего класса².

В концепциях меркантилистов проблеме ремесленной деятельности уделяется не очень много внимания. Например, в «Трактате по политической экономии» А. Монкретьен указывает на необходимость производительного труда, поскольку «не обилие золота и серебра... делает государство богатым, но наличие предметов, необходимых для жизни». По мнению Монкретьена, повышение роли государства в торговле и первоначальном капитале способствует росту прибыли и помогает развитию «различных ремесел»³.

В трудах А. Смита ремесленная деятельность рассматривалась как работа, связанная с производством продукта труда вне капиталистических отношений. А. Смит показывал неэффективность деятельности ремесленников по отношению к мануфактурному производству и к предпринимательской деятельности (в ее чистой капиталистической форме)⁴.

Наиболее глубоко проблема ремесленничества изучена в работах К. Маркса, Ф. Энгельса и В. Ленина. Ремесленная деятельность в марксистской концепции рассматривается с исторической точки зрения, как этап восхождения от малых хозяйственных форм некапиталистического характера к крупным капиталистическим, так называемым предпринимательским, структурам. К. Маркс и Ф. Энгельс отмечают,

¹ Зомбарт В. Буржуа. Евреи и хозяйственная жизнь. С. 56–83.

² Энгельс Ф. Положение рабочего класса в Англии // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 2. С. 257.

³ Цит. по: Журавлева Г. П. Экономика. М.: Юрист, 2001. С. 19.

⁴ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Директ медиа Паблишинг, 2008. 656 с.

что средневековое ремесло – это явление городское: в городах «каждый, кто желал стать мастером, должен был овладеть своим ремеслом во всей его полноте. Вот почему у средневековых ремесленников еще имеет место интерес к своей специальной работе и к умелому ее выполнению, интерес, который мог подниматься до степени примитивного художественного вкуса... Ремесленник был целиком поглощен своей работой, относился к ней с рабской преданностью и был гораздо больше подчинен ей, чем современный рабочий»¹. По их мнению, капитал ремесленника «заклучался в жилище, ремесленных инструментах и естественно сложившейся наследственной клиентуре»².

Маркс и Энгельс отмечают, что цеховая организация ограничивает возможности развития ремесленной деятельности, «мануфактура становится убежищем для крестьян от не принимавших их или же дурно оплачивающих их работу цехов, подобно тому как прежде цехи служили крестьянам убежищем от притеснявшего их дворянства»³.

К. Маркс и Ф. Энгельс относились к ремесленной деятельности со значительной долей пренебрежения, хотя они видели ее историческое значение. В целом они отрицали перспективность развития ремесленничества как самостоятельного вида хозяйственной деятельности в условиях капитализма.

Согласно Ф. Энгельсу, ремесло как самостоятельная деятельность (до этого существовало домашнее ремесло земледельца) возникает в результате второго крупного общественного разделения труда посредством отделения от земледелия. Переход от ручного труда к машинному обуславливает переход от ремесла к мануфактуре⁴. Тем самым ремесло оказывается анахронизмом в условиях капиталистического общества. Поэтому Ф. Энгельс фактически узаконил положение, согласно которому ремесленный труд является ручным трудом, «старинной» деятельностью, неактуальной в условиях капитализма.

Марксистская теория, рассматривая общественную историю как развитие способов производства, выделяет различные уклады хозяйствования. Ремесленный уклад в этом контексте обладает определенной спецификой, для него характерны профессиональная замкну-

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Немецкая идеология. С. 52.

² Там же.

³ Там же.

⁴ Энгельс Ф. Положение рабочего класса в Англии. С. 257.

тость и консервативность – при цеховой организации и принятие инновации, гибкость, способность быстро реагировать на нужды потребителей – при отсутствии цехов. Анахронизмом для рыночной экономики является цеховое ремесло, однако ремесло вне цеховой организации может существовать и в капиталистической, и в посткапиталистической системе, поскольку ремесленный уклад сохраняется практически везде.

Существенное исследование проблем ремесленничества проводит В. Зомбарт в работе «Буржуа». Сущность ремесленничества, согласно Зомбарту, состоит в следующем: «...если хотеть понять основную идею, которой определяются все мышление и воля ремесленника, то нужно представить себе систему ремесленной деятельности как перенесение уклада гуфы на промышленные и коммерческие отношения... всегда возвращающаяся основная мысль каждого истинного ремесленника и друга ремесла заключается в следующем: ремесло должно прокормить своего работника»¹. Он пишет: «Труд настоящего ремесленника есть одинокое творчество»², чем подтверждает тезис о нерыночной сущности ремесленной деятельности как экономического явления. Ремесленным предприятием называется всякое осуществление дальновидного плана ремесленника, для которого требуется длительное совместное действие нескольких лиц – мастера, подмастерьев и учеников, подчиненное единой воле того же мастера.

Ремесленная деятельность становится рыночной лишь в силу необходимости выживания ремесленника и его семьи: «ремесленники в целом в своей нормальной хозяйственной деятельности искали себе пропитания и ничего больше», однако «отдельные ремесленники всегда стремились выйти за пределы своего “пропитания”, расширяли свое дело и достигали своей хозяйственной деятельностью прибыли». Зомбарт указывает, что ремесленник зависит от сбыта своих изделий, от оплаты своих услуг³.

Он выдвигает тезис об инновационном ремесленничестве: «...масса одаренных изобретателей сделали себе промысел из своей изобретательности, предоставляя в распоряжение других свои более

¹ Зомбарт В. Буржуа. Евреи и хозяйственная жизнь. С. 18.

² Там же. С. 21.

³ Там же. С. 19.

или менее применимые на практике мысли и идеи за соответствующее вознаграждение»¹.

Одним из типов капиталистического предпринимательства, согласно Зомбарту, являются ремесленники-предприниматели: «...“ремесленник” – тип капиталистического предпринимательства... выбившегося наверх ремесленного мастера в сфере промышленного производства, который в долголетней, трудной борьбе расширил свое дело в капиталистическое предприятие... Это кремни “первого поколения”... которые все-таки не выходят за пределы известного среднего размера дела, родоначальники позднейших крупных предпринимателей»².

Значительное исследование генезиса ремесленной деятельности проводит М. Вебер. Он отмечает, что ремесленные предприятия – это стадия, предшествующая капиталистическим предприятиям, что ремесленная деятельность в ее рациональной (позитивной) форме как важный этап эволюции хозяйствования появляется на Западе; что специфические, отклоняющиеся от общей (западной) траектории развития проявления ремесленничества связаны с неоднородным генезисом социально-экономических систем Востока по сравнению с Западом.

В работе «Протестантская этика и дух капитализма» М. Вебер отмечает, что свободный труд стал основой развития ремесла, ремесленные предприятия возникали в рамках крупного землевладения, в домохозяйстве («ойкосе») правителей и феодалов, при этом на Западе ремесленная деятельность развивалась в значительной степени рационально³.

М. Вебер указывает, что промышленность рекрутирует в свои ряды значительную часть ремесленников и что протестанты и католики по-разному относятся к ремесленной деятельности. Вебер считает, что протестанты скорее готовы стать промышленными рабочими и предпринимателями, а католики в большей степени верны своей профессии, своему ремеслу. По мнению Вебера, промышленные предприятия получают значительную часть своей квалифицированной рабочей силы из ремесленной среды, как бы предоставляя ремеслу дело подготовки необходи-

¹ Зомбарт В. Буржуа. Евреи и хозяйственная жизнь. С. 47.

² Там же. С. 82.

³ Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма: избранные произведения: пер. с нем. / сост., общ. ред. и послесл. Ю. Н. Давыдова; предисл. П. П. Гайденко. М.: Прогресс, 1990. С. 50–52.

мой им рабочей силы; занятые в ремесле католики проявляют больше склонности остаться ремесленниками, т. е. относительно большее их число становится мастерами внутри данного ремесла. В этих случаях, несомненно, налицо следующая причинная связь: своеобразный склад психики, воспитание, которое было обусловлено религиозной атмосферой родины и семьи, определяет выбор профессии и дальнейшее направление профессиональной деятельности¹.

Рассмотрение проблем ремесленной деятельности в контексте исследования городов как социоэкономических систем проводится М. Вебером в другой его работе «Город»². Здесь Вебер изучает ремесленную деятельность как исключительно специфическую, свойственную исключительно городу форму хозяйствования. Он отмечает противоречия в среде ремесленников, указывая на их неоднородность. Согласно Веберу, цехи – это корпоративные структуры, прообраз крупного бизнеса, а мелкие ремесленники – самостоятельная составляющая, часто противостоящая крупным цехам. Вебер отмечает, что интересы мелких ремесленников могли в ходе развития приходиться в резкое противоречие с интересами цехов предпринимателей³.

Вслед за В. Зомбатом и М. Вебером исторический контекст предпринимательства и генезис ремесленничества были исследованы Б. Палевским, который рассматривал предпринимателя и предпринимательство как результат различных хозяйственных форм.

Синергетический подход к проблемам ремесленной деятельности в контексте развития предпринимательства состоит в том, что деятельность современного ремесленника рассматривается как синтез основных производственных операций. Он выступает человеком-предприятием. Синергетика выявляет условия, при которых системы становятся способными к самоорганизации.

Серьезные разработки в области синергетического подхода к сущности предпринимательства принадлежат Л. Колесниковой, которая считает, что сущность предмета предпринимательской деятельности не укладывается в рамки предмета экономической теории и теории общего равновесия. Но в современных условиях исследования в области предпринимательства начинают отражать те социально-эконо-

¹ Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма. С. 63.

² Вебер М. Избранное. Образ общества.

³ Там же. С. 348, 385.

мические взаимосвязи, которые не удастся описать классической и неоклассической теории.

Натуральные домохозяйства, обособленные и слабо связанные с внешней средой в начале развития цивилизации, представляли собой единство предметно-материальной и идеально-творческой составляющих хозяйственной деятельности человека. Основы экономической теории были созданы в индустриальную эпоху, при изучении корпоративных структур капиталистического типа, связи которых с внешней средой оказались очень тесными. В современных условиях можно наблюдать обреченные на неудачу попытки описать малые предприятия в рамках экономической теории равновесия.

Подводя итоги, необходимо резюмировать следующее: концептуально ремесленная деятельность рассматривается с четырех различных позиций:

1) как исторический тип хозяйственной деятельности, не являющийся актуальным и существующий сегодня (или существующий лишь в рамках культурных и национальных автономий);

2) как тип хозяйствования, сохраняющийся на протяжении всей истории в различном состоянии (в этом смысле существует ремесленничество эпохи рабовладения, средневековое ремесленничество, ремесленничество в условиях рынка, ремесленничество информационного общества);

3) как тип хозяйствования в рамках малого предпринимательства;

4) как самостоятельный тип хозяйственной деятельности в рамках неформального сектора экономики.

Таким образом, концепция ремесленной деятельности должна базироваться на комплексном понимании данной сферы, ориентируясь на то, что ремесленная деятельность – крайне противоречивое явление, которое по-разному развивалось в конкретных условиях места и времени. В странах, где активно развивался малый бизнес или достаточно долго отсутствовал рынок как система обмена, ремесленная деятельность развивалась и проявилась в специфических формах (Вьетнам – ремесленные деревни, Россия – развитие народных промыслов и ремесел в малых городах, Германия – развитие микропредприятий).

Исследования малого бизнеса, а также неформального сектора важны для понимания экономической сущности ремесленной деятельности.

3. МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС И ЕГО РАЗВИТИЕ В РОССИИ

3.1. Критерии определения малого и среднего предпринимательства

Предпринимательство является основным фактором развития общества, формируя не только экономические, но и политические, социальные отношения. Важной характеристикой предпринимательства выступают формы предпринимательской деятельности. Можно выделить экономические и организационно-правовые формы предпринимательства. Экономические формы связаны с размерами предприятия и структурой отрасли; соответственно предпринимательство подразделяется на крупное, среднее и малое, в рамках которого выделяется и микробизнес. Организационно-правовые формы отражают количественный состав и отношения собственников-учредителей предприятия, т. е., по сути, индивидуальное или коллективное предпринимательство, и определяются действующим законодательством (в России – Гражданским кодексом РФ).

Предметом нашего исследования является малое и среднее предпринимательство, поэтому обратимся к истории возникновения малого бизнеса и рассмотрению его природы.

Как правило, изучение малого бизнеса начинают с определения сущности данной экономической категории, обращаясь затем к критериям малого и среднего бизнеса. Мы решили отойти от традиционной логики.

Важным фактором анализа малого и среднего предпринимательства, ремесленничества, которое явилось источником малого бизнеса и остается по сей день отдельной сферой хозяйства, среднего класса, о котором речь пойдет позже, является критериальная оценка данного явления.

Критерий (гр. *kriterion*), как известно, – это признак, на основании которого производятся оценка, сравнение альтернатив, классификация объектов и явлений¹. Следует отметить многообразие критериев малого и среднего бизнеса не только в России, но и за рубежом.

Ремесленничество вообще не имеет каких-либо количественных критериев, а к качественным можно отнести критерии, указанные в Законе

¹ *Лопатников Л. И.* Экономико-математический словарь. М.: Наука, 1993. С. 148.

«О ремесленной деятельности в городе Москве». Основными критериями возможности отнесения профессии к категории ремесленных устанавливаются:

- производство конечного продукта труда без использования устройств телемеханики и полностью автоматического оборудования (способного выполнять целесообразные функции без непосредственного участия и контроля оператора), за исключением измерительного оборудования;

- индивидуальность объективных и субъективных характеристик продукта труда при выполнении разными лицами однородных операций¹.

Критерии отнесения предприятий к малым в нашей стране за время становления и развития рыночных отношений неоднократно менялись. Так, в ст. 3 Федерального закона «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ» под субъектами малого предпринимательства понимались коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25 %, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25 % и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает в промышленности, строительстве, на транспорте – 100 чел., в сельском хозяйстве и научно-технической сфере – 60 чел., в розничной торговле и бытовом обслуживании населения – 30 чел., в оптовой торговле и остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности – 50 чел.²

К субъектам малого предпринимательства согласно указанному Закону относились также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица (индивидуальные предприниматели), и крестьянские (фермерские) хозяйства.

¹ О ремесленной деятельности в городе Москве: Закон г. Москвы от 16.06.1999 г. № 25 // Ведомости Моск. гор. думы. 1999. № 8.

² О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ: Федер. закон № 88–ФЗ: [принят Гос. думой 14.06.1995 г. в ред. от 21.03.2002 г. № 31–ФЗ, от 22.08.2004 г. № 122–ФЗ]. М.: Омега-Л, 2006. 16 с. (Законы Российской Федерации).

С 1 января 2008 г. вступил в силу новый Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». В соответствии со ст. 4 данного Закона к субъектам малого и среднего предпринимательства относятся внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие следующим условиям:

1) для юридических лиц суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном капитале указанных юридических лиц не должна превышать 25 % (за исключением активов акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов), доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должна превышать 25 %;

2) средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать следующие предельные значения средней численности работников:

- для средних предприятий – от 101 до 250 чел. включительно;
- для малых предприятий – до 100 чел. включительно; среди малых предприятий выделяются микропредприятия – до 15 чел.;

3) выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость или балансовая стоимость активов за предшествующий календарный год не должна превышать предельные значения, установленные Правительством Российской Федерации для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства.

С 1 января 2010 г. предельные значения выручки от реализации товаров (работ, услуг) и балансовой стоимости активов устанавливаются Правительством Российской Федерации один раз в пять лет с уче-

том данных сплошных статистических наблюдений за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства.

На международном уровне и за рубежом приняты несколько иные критерии отнесения предприятий к малым. Так, Организация экономического сотрудничества и развития, в которую входят развитые страны, относит предприятия с численностью занятых до 19 чел. к весьма малым, до 99 чел. – к малым, от 100 до 499 чел. – к средним и свыше 500 чел. – к крупным¹.

В Великобритании критериями отнесения к малому бизнесу являются небольшая доля на рынке; управление собственностью персонально (частично или полностью, без использования наемных управляющих); независимость (предприятия не являются составной частью более крупных фирм); свобода собственников-управляющих от внешнего контроля в принятии принципиальных решений².

В экономике Тайваня к предприятиям малого бизнеса (в обрабатывающей промышленности) относят те из них, занятость на которых не превышает 100 чел., а размер основного капитала не более 40 млн тайваньских долларов (что составляло в середине 2000 г. около 1,3 млн долл. США). К среднему бизнесу относились предприятия с числом занятых свыше 100 чел., но не более 500, причем размер основного капитала не должен превышать 7,5 млн долл. США³.

В табл. 1 представлены выделенные Европейской комиссией виды предприятий, которые в совокупности составляют сектор малого бизнеса в экономике западноевропейских стран. Кроме того, предприятие должно быть экономически независимым. Это означает, что предприятию или группе предприятий, не относящихся к сектору малого и среднего бизнеса, может принадлежать не более 25 % собственности предприятия из сектора малого и среднего бизнеса. Верхние границы годового оборота и балансовой стоимости активов пересматриваются обычно 1 раз в 4 года, чтобы учесть изменения, происходящие в экономике стран Европейского союза.

¹ Предпринимательство: учеб. / под ред. М. Г. Лапусты. М.: Инфра-М, 2000. 448 с. С. 130.

² *Баженов С. И.* Управление устойчивым развитием малого предпринимательства как фактор экономического роста региона / Ин-т экономики УрО РАН. Екатеринбург, 2008. С. 43.

³ *Диярханов В.* Роль малого бизнеса в экономике Тайваня // Мировая экономика и международные отношения. 2000. № 9. С. 104.

Таким образом, во многих промышленно развитых странах, в том числе и в России, существует не один, а несколько критериев отнесения предприятия к малым. Кроме того, в развитых странах иной критерий численности работников малого предприятия: в России – 100 чел., в США – до 500 чел., причем с принятием нового закона в 2007 г. данная норма не изменилась, а появились приближенные к западным критерии микропредприятий и среднего предпринимательства (табл. 1).

Таблица 1

Виды предприятий, образующих сектор малого бизнеса

Критерий	Средние предприятия	Малые предприятия	В том числе микропредприятия
<i>В Европейском союзе</i>			
Максимальное число работающих, чел.	Менее 250	Менее 50	Менее 10
Максимальная величина годового оборота, млн евро	40	7	–
Максимальная величина балансовой стоимости активов, млн евро	27	5	–
<i>В России</i>			
Максимальное число работающих, чел.	До 250	До 100	До 15
Максимальная величина годового оборота, млн р.*	1000	400	60

* См.: О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства: постановление Правительства РФ № 556 от 22.07.2008 г. URL:<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi? req=doc; base=LAW; n=78660>.

При определении мер поддержки субъектов предпринимательства как за рубежом, так и в России часто используют несколько другие критерии. Так, применение упрощенной системы налогообложения в России возможно на малых предприятиях с учетом уровня их доходов в текущем финансовом году (до 60 млн р.)¹.

¹ См. ст. 1 Федерального закона от 19.07.2009 г. № 204-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации» (принят ГД ФС РФ 26.06.2009 г.). (Рос. газ. 2009. 21 июля).

В Германии на поддержку могут претендовать предприятия с численностью занятых не более 250 чел. и годовым оборотом не выше 40 млн евро или годовой суммой баланса не выше 27 млн евро; доля капитала крупных предприятий не должна превышать 25 %.

Администрацией малого бизнеса США сформулированы критерии размера предприятия почти по каждой отрасли. С 2002 г. размеры предприятий добывающей промышленности, производственной сферы, транспорта и оптовой торговли определяются штатной численностью работников, в других отраслях, например строительстве, розничной торговле, сельском хозяйстве, – выручкой от продаж.

Практически все исследователи проблем малого и среднего предпринимательства опираются на критерии, установленные законодательством, но многообразие количественных критериев в разных странах говорит о размытости представлений о малом предпринимательстве и необходимости разработки теории малого предпринимательства.

Так, В. П. Буянов считает, что «всякое определение масштабов дается в зависимости от практических нужд и служит определенным целям», и приводит следующие обобщения по критериям малого и среднего бизнеса: «...проблемы возникают при попытках установить приемлемый верхний предел:

- финансисты часто говорят о верхних уровнях суммы основных фондов в их чистом виде или с прибавленной стоимостью;
- трудовики могут указать на общее число работающих;
- торговцы подчеркивают максимальный уровень объема продаж;
- производители предпочитают исходить из максимального количества энергии, необходимой для производства и т. д.»¹.

Поскольку малое и среднее предпринимательство проявляет себя в системе по единым признакам, имеет единую сущность, то критерии при однозначной трактовке данной экономической категории должны в различных странах сближаться не только по своему количественному значению, но и по качественным характеристикам. Различие в критериях малого и среднего предпринимательства говорит о поверхностном, формализованном подходе.

¹ Буянов В. П. Понятие малых предприятий в российской экономике // Специфика формирования системы малого предпринимательства в Российской Федерации: избр. ст. М.: Изд-во Моск. акад. экономики и права, 2006. С. 112.

Таким образом, в настоящее время во многих странах отсутствует единый (единственный для всех) критерий отнесения предприятий к малым. Существующие отраслевые критерии значительно дифференцированы по странам. Кроме того, в зависимости от целей манипуляции (статистика, государственная поддержка и др.) существует деление сектора малых и средних предприятий на группы. С одной стороны, это позволяет оказывать поддержку только тем группам малых предприятий, которым это действительно необходимо. С другой стороны, различия в определении малого и среднего предпринимательства, кроются на наш взгляд, в непонимании сущности данной системы.

Следует также отметить, что отсутствие единого критерия не только затрудняет достижение целей поддержки и анализа предпринимательского сектора, но и искажает реальную экономическую ситуацию, не позволяет сопоставлять уровень развития малого и среднего предпринимательства в разных странах. Именно поэтому следует детально рассмотреть сущность малого и среднего предпринимательства.

3.2. Понятие малого и среднего предпринимательства

Как уже отмечалось, в эпоху домонополистического капитализма всякое предпринимательство отождествлялось с малым, и только промышленная революция, рост капитала и конкуренции на рынках привели к дифференциации товаропроизводителей по размерам предприятий.

Эволюцию представлений о малом и среднем предпринимательстве можно проследить по терминологии, используемой для характеристики данного сектора. В Средние века происходило отделение ремесла от сельского хозяйства, что вело к образованию нового общественного слоя – ремесленников, а развитие товарного обмена стимулировало появление мелких торговцев и лавочников. Основные подходы к анализу ремесленничества изложены в гл. 2. Следует отметить, что ремесло понимается как мелкое промышленное производство, основанное на ручном труде, поэтому является первой формой малого предпринимательства в современном понимании. Таким образом, малый бизнес возникает как новый уклад хозяйственной жизни общества.

С развитием капитализма появляется новое название класса ремесленников и торговцев, живущих в городах, – буржуазия; она в свою

очередь делится на крупную, среднюю и мелкую. В Большой советской энциклопедии мелкая буржуазия определяется как «класс мелких собственников города и деревни, живущих исключительно или главным образом собственным трудом»¹. Характерной чертой мелкой буржуазии того времени является наличие частной собственности на средства производства. Мелкая буржуазия, как отмечают исследователи, неоднородна по своему имущественному положению и занимает промежуточное положение между двумя основными классами – пролетариатом и буржуазией. Классовая принадлежность мелкого буржуа определяется тем, что он выступает на капиталистическом рынке не как продавец своей рабочей силы, а как продавец произведенных им товаров и услуг².

В процессе классовой борьбы между пролетариатом и буржуазией возникает негативное отношение к самому понятию «буржуазия»; в дальнейшем происходит трансформация данного понятия в более привлекательные: «предпринимательство», «средний класс», «малый и средний бизнес».

В экономических исследованиях советских ученых появляется понятие «малые формы хозяйствования» (МФХ). Данные формы «являются выражением характерных черт внутренней организации и особых “внешних” условий деятельности фирмы, которые связаны с использованием потенциальных возможностей небольших по размеру хозяйственных единиц. В категории МФХ выражаются характерные черты определенной части мелких и средних фирм»³. Однако указанная трактовка малого и среднего предпринимательства, несмотря на точность определения природы малого бизнеса, не получила распространения в экономической науке, что обусловлено не только отсутствием критериев, но и громоздкостью определения.

Таким образом, в современной экономике мы имеем дело с малым и средним бизнесом, вырастающим из ремесленничества и несущим в себе черты буржуазии. Несмотря на значительное количество исследований в области малого и среднего предпринимательства – как теоретических, так и прикладных (последние надо сказать, преобладают), до сих пор не

¹ *Надель С. Н.* Мелкая буржуазия // Большая советская энциклопедия. Т. 16. URL:<http://slovari.yandex.ru>.

² Там же.

³ *Ичитовкин Б. Н.* Малые формы хозяйствования. М.: Экономика, 1991. С. 26.

сложилась единая трактовка малого предпринимательства, что существенно ограничивает и прикладные исследования, и эмпирические проверки гипотез, а также затрудняет проведение государственной политики в отношении малого и среднего предпринимательства. Рассмотрим ключевые подходы к анализу сущности малого и среднего предпринимательства.

Л. Колесникова выделяет три подхода к определению малого и среднего предприятия:

1) Количественный подход, базирующийся на критериях определения МСП (например, число занятых, объем продаж (оборот) и балансовая стоимость активов). Их основные недостатки – абсолютность, отсутствие какой бы то ни было теоретической базы, определяющей выбор того или иного показателя и границ его изменения и, в связи с этим, трудность использования для сравнительного анализа.

2) Качественный подход, связанный с попытками определения размеров малого, среднего и крупного предприятий через рассмотрение эффектов или последствий влияний размера на характер деятельности фирмы.

3) Комбинированные варианты определения МСП, использующие как количественные, так и качественные критерии. Они объединяют в себе преимущества количественного и качественного подходов, но вместе с тем приносят и их недостатки.

При этом Л. Колесникова не предлагает теоретической трактовки малого и среднего бизнеса, а выделяет «в качестве ключевой особенности малого бизнеса, функционирующего в официальном (формальном) секторе экономики... высокую степень его экономической неформальности, проявляющуюся в специфическом характере присущих ему экономических категорий, частично отражающих качественную природу семейного товарного хозяйства, а частично – количественную природу корпоративных форм капиталистического типа»¹.

Количественный подход, очевидно, должен являться производным от качественного подхода (см. п. 3.1). Рассмотрим подробнее сущностные подходы.

Первый подход определяет малое предпринимательство через масштабы деятельности. Так, в «Современном экономическом словаре» дается такая трактовка: «...малое предпринимательство – пред-

¹ Колесникова Л. А. Предпринимательство и малый бизнес в современном государстве: управление развитием. М.: Новый Логос, 2000. С. 58.

принимательская деятельность *в небольших масштабах*; под субъектами малого предпринимательства понимаются физические лица, занятые предпринимательством без образования юридического лица, а также небольшие коммерческие организации»¹.

Аналогичный подход предлагается в Википедии: малый бизнес рассматривается как бизнес, опирающийся на предпринимательскую деятельность *небольших* фирм, малых предприятий, формально не входящих в объединения. На ранних этапах исследования мы тоже интерпретировали малое предпринимательство как особый тип предпринимательства, характерными чертами которого являются соединение в одном лице собственника, управленца и производителя и ограниченный определенными количественными параметрами *размер предприятия*².

Очень часто малое предпринимательство определяется через противопоставление крупному бизнесу не только с точки зрения размеров, но и с позиций рыночной власти. Так, Дж. К. Гэлбрейт разграничивал предпринимателей «на тех, кто пользуется полным набором инструментов власти над ценами, издержками, поставщиками, потребителями, обществом и правительством, и тех, которые им не владеют»³.

Второй подход рассматривает малый бизнес как социальный институт. И. П. Долгорукова предлагает следующее определение: «Малый бизнес – социальный институт, главной чертой которого выступает соединение функций собственника (распорядителя) имущества и менеджера, который управляет данным имуществом и обеспечивает самокупаемость бизнеса»⁴. Впрочем, в представленном определении преобладает не институциональная характеристика, а рассмотрение малого предпринимательства с позиций управления и управленческой структуры.

С позиций независимости предлагает рассматривать малое предпринимательство И. Н. Герчикова: «Малое предпринимательство – это

¹ Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. С. 228.

² Комарова О. В. Институт государственной поддержки малого предпринимательства и его развитие в России. Екатеринбург: Изд-во ГОУ ВПО «Рос. гос. проф.-пед. ун-т», 2007. С. 11.

³ Гэлбрейт Дж. К. Экономические теории и цели общества. М., 1979. С. 35.

⁴ Долгорукова И. В. Малое предпринимательство в России: формирование нового социального института. М.: Науч. кн., 2007. С. 17.

совокупность независимых мелких и средних предприятий, выступающих как экономические субъекты рынка»¹.

А. Виленский дает две трактовки малого предпринимательства – управленческую и аналитическую. В рамках управленческой трактовки малое предпринимательство рассматривается «под углом анализа меры и степени заинтересованности общества в тех функциях, которые они выполняют в национальном хозяйстве»². Здесь предлагается понимание малого предпринимательства с точки зрения масштабов и социальной значимости, а не управления малым бизнесом.

В аналитической трактовке, предложенной А. Виленским, «малое предпринимательство – это целый набор экономических, социальных, культурологических, политических свойств и характеристик некрупных субъектов хозяйствования»³. Схожее определение находим у В. П. Буянова: «...ключевое отличие малого предпринимательства в ... некоем неформальном сочетании различных черт частного сектора»⁴. Таким образом, в рамках данной трактовки выделяются качественные черты малого предпринимательства.

Наиболее комплексный подход предлагает Е. Б. Крылова: «...под малым бизнесом подразумеваются такие фирмы, которые характеризуются следующими чертами: являются юридически самостоятельными и независимыми в принятии хозяйственных решений (не представляют собой часть крупного предприятия); не господствуют в какой-либо сфере хозяйственной деятельности и, следовательно, не могут диктовать покупателям цены на свои товары и услуги (фирма оказывает влияние на относительно небольшую долю рынка в рыночном пространстве ее сферы деятельности); управление фирмами осуществляется непосредственно их владельцами (или соучредителями) лично, а не с помощью формализованной управленческой структуры; относительно небольшое число производимых продуктов (технологий,

¹ Герчикова И. Н. Регулирование предпринимательской деятельности: государственное и межфирменное: учеб. пособие. М.: Косалтбанкир, 2002. С. 675.

² Виленский А. Макроэкономические институциональные ограничения развития российского малого предпринимательства / Ин-т экономики РАН. М.: Наука, 2007. С. 23.

³ Там же. С. 29.

⁴ Буянов В. П. Понятие малых предприятий в российской экономике. С. 113.

услуг, ноу-хау); сравнительно ограниченные ресурсы и мощности (капитал, человеческие ресурсы и т. д.)»¹. Таким образом, здесь представлены ключевые признаки малого предпринимательства. Однако число признаков малого предпринимательства множественно, и это затрудняет формирование целостного, концентрированного определения малого предпринимательства.

Чтобы определить сущность малого предпринимательства, на наш взгляд, следует выделить наиболее значимые признаки. Во-первых, все признаки малого бизнеса можно разделить на внешние и внутренние. Очевидно, что управленческая структура, мощности предприятия (особенно в случае производства интеллектуального продукта) являются внутренними признаками, а размеры предприятия, масштабы деятельности, независимость – внешними. И поскольку от определения малого предпринимательства требуется обеспечение адекватной количественной оценки, то значимыми становятся именно внешние признаки, т. е. проявления малого предпринимательства в системе, а также оценка общественного значения малого предпринимательства.

Обобщая предложенные различными авторами подходы и признаки малого предпринимательства, предлагаем рассматривать *малое предпринимательство как особый тип предпринимательства, основанный на самостоятельности и независимости, имеющий небольшие размеры, в активной форме выполняющий общественные социальные функции*. Хочется отметить также личное участие собственника в производстве и управлении, но, к сожалению, сегодня это уже не всегда является сущностной чертой малого бизнеса, также как и инновационный характер, который свойственен не всем малым предприятиям. Важную роль играет малое и среднее предпринимательство в становлении социальной структуры общества, в частности формировании и обеспечении устойчивости среднего класса.

Малое предпринимательство имеет ряд значимых функций для всех экономических агентов, действующих в экономике. С точки зрения индивидов малое предпринимательство дает возможности самореализации, независимости, личной заинтересованности в формировании доходов.

¹ Крылова Е. Б. Трансформация занятости в условиях развития малого предпринимательства: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М., 2009. С. 21.

С точки зрения крупного бизнеса малое предпринимательство может рассматриваться как партнер по выполнению субподрядных работ.

С точки зрения государства малое предпринимательство выступает источником занятости, обеспечивает социально-политическую устойчивость общества, выполняет экономическую и инновационную функции, стимулируя тем самым заполнение свободных ниш на рынках и развитие научно-технического прогресса.

В. П. Буянов, ссылаясь на доклад Всемирного банка, очень точно описывает роль малого предпринимательства в экономике: «...если малые предприятия рассматривать как неподвижные объекты, они оказываются ненужным для экономики бременем. При небольшом объеме производимой ими продукции они несут убытки из-за ее высокой себестоимости. Однако если рассматривать их с эволюционной точки зрения, убытки с лихвой окупаются выигрышем в эффективности за счет динамизма. Больше всего способствует экономической эффективности то, что малые предприятия по природе своей динамичны и эволюционны, так как являются проводниками научно-технического прогресса»¹.

3.3. Состояние малого и среднего бизнеса в России

В странах с рыночной экономикой малый и средний бизнес существует наряду с промышленными гигантами. «Лицом» малого бизнеса всегда были маленькие лавочки. В период промышленной революции и внедрения научно-технического прогресса объективной тенденцией являлось укрупнение производства. Роль малого бизнеса стала усиливаться в 70-е гг. XX в.

В Италии и Франции ускорение развития малого бизнеса пришлось на период кризиса 1970-х гг. В этот же период активизировалось развитие малого предпринимательства в США – «в 60-е гг. ежегодно создавалось 95–100 тыс. новых предприятий, в 70-е – 250–300 тыс., в 80–90-е – 600–700 тыс.»². Бурное развитие малого бизнеса в Великобритании происходило в 1980-е гг.: «... ежегодно создавались 40–60 тыс. но-

¹ Буянов В. П. Формирование системы малого предпринимательства как условие становления среднего класса // Специфика формирования системы малого предпринимательства в Российской Федерации: избр. ст. / Моск. акад. экономики и права. М., 2006. С. 154–155.

² Рубе В. А. Малый бизнес: история, теория, практика. М.: ТЕИС, 2000. С. 77.

вых предприятий»; причинами такого развития стали «структурная перестройка производства и бурное развитие экономики, базирующейся на знаниях»¹. В Германии идея развития малого бизнеса имела другие корни, восходящие к принципам ордолиберализма: «...успешная политика содействия должна строиться не на принципе деконцентрации и стимулирования роста числа хозяйствующих субъектов, а на предотвращении сговоров и ценовых соглашений крупных взаимозависимых предприятий»².

В Японии количество малых предприятий выросло с 1950 по 1970 г. на 65 %. По мнению Бок Зи Коу, «этому способствовали, во-первых, высокие темпы экономического роста страны, во-вторых, благоприятный инвестиционный климат, в-третьих, внедрение новых техники и технологий, в-четвертых, рост заработной платы, в-пятых, углубление специализации и кооперирования и т. д.»³.

Авторы книги «Предпринимательство в конце XX в.» указывают три основные группы факторов роста предпринимательства в 1970–80-х гг.⁴:

- *экономические факторы* (рост платежеспособного спроса, его дифференциация, повышение эффективности малосерийного и индивидуализированного производства, формирование и быстрый рост рынка венчурного капитала, изменение структуры хозяйства);

- *социальные факторы* (изменение демографической ситуации, стиля жизни и ценностных установок различных социальных групп в сторону самореализации и личной свободы, повышение уровня образования и профессиональной подготовки рабочей силы, рост неудовлетворенности социально-психологическими условиями труда в крупных иерархически организованных корпорациях);

- *технологические факторы* (усиление технологической конкуренции, тесная взаимосвязь коммерческого успеха и своевременного внедрения технологических инноваций, стремительный прогресс техники и расширение диапазона возможностей ее применения).

¹ Рубе В. А. Малый бизнес: история, теория, практика. С. 69.

² Гутник В. П. Политика хозяйственного порядка в Германии. М.: Экономика, 2002. С. 184.

³ Бок Зи Коу. Экономика Японии. Какая она? М.: Экономика, 2002. С. 238.

⁴ См. об этом: Безгодков А. В. Очерки социологии предпринимательства / под ред. Д. П. Гавры. СПб.: Петрополис, 1999. 224 с.

И. Н. Герчикова выделяет технологические и организационно-экономические факторы развития малого предпринимательства¹:

- рост научно-технического прогресса и образование венчурных (рисковых) компаний, основанных на новаторских изобретениях;
- создание многих высокопроизводительных машин и оборудования, которые ориентированы на индивидуальное использование и выпуск продукции малыми партиями;
- ориентация малых и средних фирм на поставку частей, узлов и деталей для крупных компаний на основе контрактных и субподрядных отношений.

Таким образом, развитие малого предпринимательства связано в первую очередь с усилением социальной и политической функции малых предприятий.

В экономике современных промышленно развитых стран малый бизнес играет едва ли не решающую роль. Более 90 % малых компаний в Евросоюзе, США, Китае, Индии и Бразилии – это мелкие предприятия с численностью не более 5 чел. В ЕС 87 % действующих предприятий, а это более 21 млн фирм, – малые компании. Численность занятых в малом бизнесе во Франции составляет 54 % трудоспособного населения, в Италии – 73 %, а в США – 70 %². Россия существенно уступает странам с развитой рыночной экономикой по уровню развития малого предпринимательства; несмотря на изменение критериев оценки малого предпринимательства и выделение среднего предпринимательства, численность работников, занятых в секторе МСП, составляет около 24 %.

Малое предпринимательство известно в России с давних пор. Вначале оно существовало в торговой форме, в виде промыслов. Широкое развитие предпринимательства приходится на годы правления Петра I (1689–1725) и вторую половину XIX в. К предпринимателям, прежде всего, относилось купечество – городское торгово-промышленное сословие, законодательно оформленное в 1775 г. Период, последовавший за революцией 1917 г. (исключая годы НЭПа), свел на нет этот способ хозяйствования.

¹ Герчикова И. Н. Регулирование предпринимательской деятельности: государственное и межфирменное. С. 676.

² Малый бизнес: зарубежный опыт. URL:http://www.nisse.ru/business/article/article_1141.html? effort=1.

Начало возрождения малого предпринимательства в России ряд авторов относят к 1987 г. Импульсом возрождению послужило принятие Законов СССР «Об индивидуальной трудовой деятельности», «О кооперации», «О государственном предприятии» и Положения об организации деятельности малых предприятий (1988). В 1990 г. последовали Закон СССР «О предприятии в СССР» и постановление Совета министров СССР «О мерах по созданию и развитию малых предприятий». Именно они способствовали развитию небольших предприятий на основе хозрасчета и арендных отношений¹.

Дальнейшее развитие малого предпринимательства (1990–1995) происходило в период становления нормативно-правовой базы, организации системы мониторинга, в том числе и статистического (в данный период дважды менялись нормативно-правовая база и основы статистического наблюдения за деятельностью малых предприятий). С 1991 по 1995 г. количество малых предприятий выросло с 268 тыс. до 897 тыс., а самое большое количество малых предприятий приходится на 1994 г.

С 1996 по 2001 гг. наблюдались нестабильные темпы прироста числа малых предприятий (рис. 5). Девальвация 1998 г. имела результатом оживление в данном секторе экономики; наблюдались положительные темпы роста.

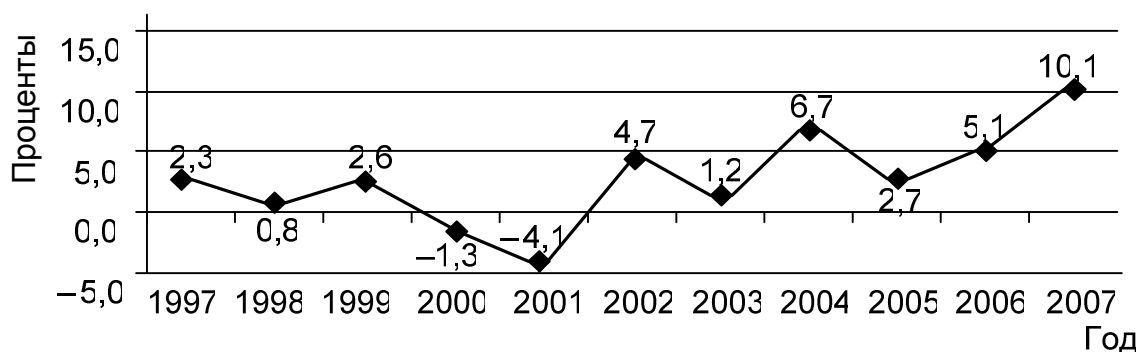


Рис. 5. Темпы изменения числа малых предприятий в РФ. 1997–2007 гг.²

В 2000–2001 гг. в динамике развития малых предприятий вновь проявились негативные тенденции: снижение числа малых предприятий (на 1,3 %), снижение темпов роста объема произведенной продукции, что связано, скорее всего, с изменением институциональной

¹ См. об этом: Предпринимательство: учеб. для вузов / под ред. В. Я. Горфинкеля, Г. Б. Поляка, В. А. Швандара. М.: ЮНИТИ, 2000. С. 144–145.

² Рассчитано по данным Госкомстата РФ.

среды функционирования малых предприятий – налогообложением, изменениями в правовом регулировании и т. д.

Следующий этап развития малого предпринимательства (2002–2007) характеризуется увеличением – с 2001 г. число малых предприятий (на 255 тыс.), что обусловлено не только конъюнктурным ростом российской экономики, но и реакцией государства на негативные тенденции развития малого предпринимательства, в частности изменением налогового законодательства, реализацией новых проектов развития инновационного бизнеса в России.

Особенности современного этапа развития малого предпринимательства (2008–?) обусловлены не только кризисом, охватившим все сферы экономики, но и изменением количественных критериев данного сектора. Как уже отмечалось выше, был фактически сформирован сектор малого и среднего предпринимательства, в частности выделены средние предприятия и микробизнес. Основные показатели развития МСП за 2008–2009 гг. в России представлены в табл. 2.

По данным Федеральной службы государственной статистики, на 1 июля 2010 г. в Российской Федерации осуществляли деятельность 5 650 313 субъектов малого и среднего предпринимательства, в том числе 1 374 661 микропредприятие, 219 607 малых компаний, 18 260 средних компаний.

Рост численности данного сектора в среднем на 20 % сопровождался сокращением занятости, оборота и инвестиций, что связано с необходимостью сокращения издержек, обеспечения выживаемости бизнеса в период кризиса.

Неравномерное развитие малого предпринимательства в постсоветской России привело к различиям в периодизации данного процесса. А. Виленский выделяет четыре этапа развития малого предпринимательства; в качестве критерия периодизации выступает качественное содержание этапов – цели и мотивы экономических агентов, политика государства и др. В. Я. Горфинкель обозначает в качестве критерия периодизации изменение нормативно-правовой базы малого предпринимательства¹. Два этапа в развитии малого предпринимательства выделяет В. А. Рубе, исходя «из изменения численности са-

¹ Предпринимательство: учеб. для вузов / под ред. В. Я. Горфинкеля, Г. Б. Поляка, В. А. Швандара. С. 144–146.

мих малых предприятий»¹. В Концепции государственной политики поддержки и развития малого предпринимательства в Российской Федерации в качестве критерия периодизации принято отношение государства к развитию предпринимательства.

Таблица 2

Основные показатели развития МСП в России, 2008–2009 гг.

Показатель	Средние предприятия			Малые предприятия					
				Всего			В том числе микропредприятия		
	2008 г.	2009 г.	Темпы прироста, %	2008 г.	2009 г.	Темпы прироста, %	2008 г.	2009 г.	Темпы прироста, %
Число предприятий (на конец года)	14170	15547	9,7	1347667	1602491	18,9	1065016	1374661	29,1
Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей), тыс. чел.	2176	1976	–9,2	10436,9	10247,5	–1,8	4219,8	4526,9	7,3
Оборот предприятий, млрд р.	3105	3031	–2,4	18727,6	16873,1	–9,9	8634,1	8067,2	–6,6
Инвестиции в основной капитал, млрд р.	503,9	222,8	–55,8	472,3	346,1	–26,7	154,9	93,3	–39,8

Примечание. См.: Малое и среднее предпринимательство в России. 2010: стат. сб. / Росстат. М., 2010. 172 с.

На наш взгляд, влияние внешних факторов – рыночной конъюнктуры, нормативно-правовой базы, государственного регулирования, конкуренции и др. – является существенным для развития малого бизнеса, поэтому использование в качестве критерия периодизации социально-экономических факторов представляется нам наиболее

¹ Рубе В. А. Малый бизнес: история, теория, практика. С. 79.

адекватным. Мы предлагаем выделить следующие этапы развития малого предпринимательства в современный период:

1) первый этап (1987–1994) – рост количества малых предприятий, связанный с перестройкой хозяйственных отношений в стране, и активная государственная поддержка в плане создания нормативно-правовой базы и инфраструктуры поддержки развития малого предпринимательства;

2) второй этап (1995–2001) – определение роли и места малого бизнеса в сырьевой модели российской экономики на основе остаточного принципа (со стороны государства). Данный этап включает ряд подэтапов:

- 1995–1996 гг. – снижение количества малых предприятий в условиях окончательного оформления нормативно-правовой базы на общем фоне экономической и политической стабилизации и либерализации;

- 1997–1998 гг. – небольшой рост количества малых предприятий и сокращение государственной поддержки в условиях сложившейся системы взаимодействия бизнеса и государства;

- 1999–2001 гг. – снижение количества малых предприятий в условиях смены политического руководства страны, изменения системы налогообложения малого предпринимательства;

3) третий этап (2002–2007) – рост количества малых предприятий в условиях экономической и политической стабилизации, пересмотра отношения государства к малому предпринимательству;

4) четвертый этап (2008 – ?) – увеличение количества малых предприятий в условиях кризиса, обусловленное государственной политикой занятости (стимулирование самозанятости) и активизацией государственной поддержки МСП – как организационной, так и финансовой.

Рассмотрев этапы развития малого предпринимательства, перейдем к характеристике его региональной и отраслевой структуры.

Многие исследователи¹ отмечают региональную дифференциацию развития МСП. Однако в условиях смены критериев МСП затруднен анализ данного сектора.

Согласно статистическим данным о развитии малого и среднего предпринимательства безусловными лидерами по величине сектора

¹ См.: Басарева В. Г. Малый бизнес: региональные аспекты механизмов государственного регулирования // Региональная экономика. 2010. № 11 (146). С. 55–62; Малый бизнес и государственная поддержка сектора: информационно-аналитический доклад / НИСИП. М., 2010. 68 с.

МСП (количество предприятий и число занятых) являются Централь-ный и Приволжский федеральные округа (табл. 3). Низкий уровень развития МСП наблюдается в Уральском и Дальневосточном феде-ральных округах.

Таблица 3

Динамика развития МСП по федеральным округам в 2008–2009 гг.

Территория	Удельный вес в общем числе МСП в РФ, %						Темпы прироста количества МСП, %		
	2008 г.			2009 г.					
	Средние предприятия	Малые предприятия		Средние предприятия	Малые предприятия		Средние предприятия	Малые предприятия	
		Всего	В том числе микропредприятия		Всего	В том числе микропредприятия		Всего	В том числе микропредприятия
Всего по Российской Федерации	100	100	100	100	100	100	9,72	18,9	29,1
Центральный федеральный округ	26,5	30,7	31,1	28	29,6	29,2	15,8	14,8	21,2
г. Москва	5,5	16,2	17,7	5,3	13,0	13,3	6,3	-4,5	-3,1
Северо-Западный федеральный округ	11,5	15,1	16,2	10,0	16,3	16,7	-4,2	28,0	33,3
г. Санкт-Петербург	4,6	9,4	10,5	3,6	10,5	11,0	-13,5	32,6	36,0
Южный федеральный округ	13,0	10,8	9,9	12,8	10,7	10,4	7,77	17,6	36,1
Приволжский федеральный округ	22,9	18,7	18,1	23,1	17,9	17,5	10,6	14,4	24,8
Уральский федеральный округ	8,7	6,9	7,6	8,5	8,5	8,9	7,7	47,	50,3
Сибирский федеральный округ	13,3	13,8	13,2	14,0	12,9	13,2	15,6	11,5	29,3
Дальневосточный федеральный округ	4,2	4,1	3,9	3,7	4,1	4,0	-4,0	17,8	33,9

Примечание. Составлено на основе данных Федеральной службы государственной статистики РФ. Базы данных – в свободном доступе (URL:<http://www.gks.ru/>).

Анализ динамики средней численности работников в секторе МСП (табл. 4) показал не только дифференциацию регионов по дан-

ному показателю, но и реакцию самого сектора на кризис: наиболее чувствительными оказались средние предприятия (во всех регионах за исключением Южного федерального округа сократилась занятость в данном секторе), а наиболее гибкими – микропредприятия (в целом занятость выросла). Такие процессы обусловлены определенной внутренней политикой средних предприятий, направленной на сокращение издержек, ростом занятости и samozанятости в результате активизации государственной политики в этой сфере.

Таблица 4

Динамика средней численности работников в секторе МСП по федеральным округам в 2008–2009 гг.

Территория	Удельный вес средней численности работников в общем числе занятых в МСП в РФ, %						Темпы прироста средней численности работников в секторе МСП, %		
	2008 г.			2009 г.					
	Средние предприятия	Малые предприятия		Средние предприятия	Малые предприятия		Средние предприятия	Малые предприятия	
		Всего	В том числе микропредприятия		Всего	В том числе микропредприятия		Всего	В том числе микропредприятия
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Всего по Российской Федерации	100	100	100	100	100	100	-9,1	-1,9	7,1
Центральный федеральный округ	27,4	34,4	44,8	28,7	33,7	39,5	-4,7	-4,0	-5,7
г. Москва	7,4	17,8	33,3	6,8	15,5	26,5	-16,8	-14,8	-14,9
Северо-Западный федеральный округ	11,1	12,0	10,3	10,5	12,1	12,5	-14,0	-0,6	29,3
г. Санкт-Петербург	4,5	6,1	5,0	4,1	6,3	6,6	-18,1	1,7	40,1
Южный федеральный округ	10,5	11,4	7,5	11,9	10,9	8,6	3,8	-6,1	22,4

Окончание табл. 4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Приволжский федеральный округ	25,1	21,1	19,1	22,8	20,6	18,9	-17,2	-4,1	6,0
Уральский федеральный округ	8,0	6,6	7,8	8,8	7,9	9,0	-0,4	17,2	24,1
Сибирский федеральный округ	14,2	10,8	7,1	13,6	11,0	8,9	-13,3	-0,8	34,6
Дальневосточный федеральный округ	3,7	3,7	3,4	3,6	3,8	2,7	-10,8	0,9	-16,3

Примечание. Составлено на основе данных Федеральной службы государственной статистики РФ. Базы данных – в свободном доступе (<http://www.gks.ru/>).

Региональные различия в развитии малого бизнеса являются следствием разницы в региональных условиях формирования малого бизнеса и системы его государственной поддержки. Следует отметить, что в структуре управления федеральными округами нет ответственных за развитие данного сектора экономики, в то время как особенности малого предпринимательства (высокая смертность, недостаток финансовых ресурсов и др.) требуют специфических мер государственного воздействия.

Кроме того, каждый регион формирует систему государственной поддержки малого предпринимательства исходя из представлений региональных чиновников, а значит данная система не является полной и не всегда может обеспечить необходимый уровень поддержки малому бизнесу.

В каждом федеральном округе есть субъекты РФ – лидеры в развитии малого и среднего бизнеса. Поскольку федеральные округа не определяют политику развития малого бизнеса, то анализ развития МСП и института государственной поддержки необходимо проводить по субъектам РФ. В этой связи были выделены 15 субъектов РФ, являющихся лидерами по уровню развития малого и среднего бизнеса. Краткие итоги анализа представлены в табл. 5.

Таблица 5

Развитие малых предприятий в некоторых субъектах РФ в 2005–2007 гг.

Субъект РФ	Темпы прироста количества предприятий МСП 2008 г. к 2009 г., %			Темпы прироста численности занятых на МСП 2008 г. к 2009 г., %		
	Средние	Малые	В том числе микро-предприятия	Средние	Малые	В том числе микро-предприятия
Всего по Российской Федерации	9,72	18,91	29,07	-9,1	-1,9	7,1
г. Москва	6,27	-4,47	-3,11	-16,8	-14,8	-14,9
г. Санкт-Петербург	-13,47	32,64	36,03	-18,1	1,7	40,1
Московская область	22,43	37,67	31,55	7,5	14,5	-5,5
Краснодарский край	-7,22	28,10	33,62	18,7	4,6	13,5
Ростовская область	13,56	39,13	49,30	-10,9	0,5	17,0
Свердловская область	6,68	63,04	67,78	1,7	25,1	39,4
Республика Татарстан	13,65	63,98	71,32	4,4	-0,7	-6,3
Тюменская область	14,25	68,25	72,04	4,4	19,5	15,7
Новосибирская область	25,00	5,51	36,65	2,3	-17,9	36,9
Нижегородская область	-4,90	-32,76	-39,17	-10,0	-19,6	-26,5
Челябинская область	6,42	11,52	10,09	-6,7	3,8	-4,8
Самарская область	47,59	18,02	42,70	15,2	-9,6	69,2
Кемеровская область	2,34	34,49	38,48	-3,6	3,4	6,6
Пермский край	20,72	22,94	31,94	0,5	10,6	100,0
Приморский край	27,21	2,58	24,11	2,8	-1,9	7,3

Примечание. Рассчитано на основе данных Федеральной службы государственной статистики РФ. Базы данных – в свободном доступе (<http://www.gks.ru>).

Темпы роста данного сектора довольно высоки в этих регионах, при этом также наблюдается неравномерность в его развитии. Так, наибольшие темпы роста показали: по средним предприятиям – Самарская область (47,7 %), Приморский край (27 %), Новосибирская область (25 %), по малому и микробизнесу – Тюменская область (68 %), Республика Татарстан (63,9 %), Свердловская область (63 %). Сокращение сектора МСП наблюдалось в Нижегородской области, не только по численности, но и по занятости. Аналогичная ситуация отмечается в Москве. Остальные регионы показали противоречивую динамику.

На основе анализа данных обозначим некоторые важные для исследования аспекты. Во-первых, развитие малого бизнеса напрямую связано с географическим положением, демографическими факторами и социально-экономическим развитием региона и неравномерно по территории страны: в восточных регионах малый бизнес развит слабее.

Во-вторых, в регионах с преобладанием добывающих производств в силу большего развития крупного бизнеса, ограниченности ресурсов и высоких издержек малого производства менее развит малый бизнес (Свердловская и Челябинская области).

В-третьих, несмотря на достаточную относительную стабильность доли малых предприятий по регионам темпы прироста его неравномерны.

Анализ отраслевой структуры малого предпринимательства (табл. 6) показал, что основная доля МСП сосредоточена в следующих секторах экономики:

1) оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования;

2) операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг;

3) строительство.

Наиболее привлекательной для малых форм хозяйствования является сфера оптовой и розничной торговли. В целом по сектору МСП 40,9 % предприятий работают в данной сфере.

Таблица 6

Изменение отраслевой структуры малого предпринимательства РФ
в 2008–2009 гг.

Отрасль	Удельный вес средней численности работников в общем числе занятых на МСП в РФ, %						Темпы прироста средней численности работников в секторе МСП, %		
	2008 г.			2009 г.			Средние предприятия	Малые предприятия	
	Средние предприятия	Малые предприятия		Средние предприятия	Малые предприятия			Всего	В том числе микропредприятия
		Всего	В том числе микропредприятия		Всего	В том числе микропредприятия			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Всего	100	100	100	100	100	100	9,7	18,9	29,1
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	25,5	2,6	1,8	22,1	3,4	3,0	-5,0	56,1	117,8
Рыболовство, рыбное хозяйство	0,5	0,2	0,2	0,5	0,2	0,2	0,0	14,9	31,7
Добыча полезных ископаемых	1,4	0,4	0,4	1,5	0,4	0,3	16,8	10,5	17,6
Обрабатывающие производства	23,7	10,7	9,6	23,7	10,3	9,4	9,6	14,4	26,3
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	2,0	0,5	0,4	2,1	0,6	0,5	15,1	32,4	45,8
Строительство	12,8	11,9	11,5	12,5	12,1	11,7	7,5	20,9	31,7
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	16,7	42,4	45,8	20,0	41,1	42,8	31,9	15,1	20,5
Гостиницы и рестораны	1,7	2,5	2,4	1,5	2,6	2,5	-6,1	23,0	32,9
Транспорт и связь	4,8	5,4	5,3	5,0	5,9	5,9	15,1	27,9	43,7

Окончание табл. 6

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
В том числе связь	0,4	0,7	0,7	0,4	0,7	0,7	31,4	17,5	29,3
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	8,8	17,5	17,0	8,9	18,0	18,2	11,3	22,3	38,2
В том числе научные исследования и разработки	0,7	0,9	0,9	0,7	0,8	0,8	7,1	-0,1	5,5
Образование	0,0	0,3	0,3	0,1	0,3	0,3	-	27,6	47,7
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	0,9	1,2	1,1	0,9	1,2	1,2	2,2	22,0	42,7
Предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг	1,1	2,5	2,4	1,1	2,4	2,4	13,6	15,3	29,1

Примечание. Рассчитано на основе данных Федеральной службы государственной статистики РФ. Базы данных – в свободном доступе (<http://www.gks.ru>).

Данная отрасль занимает первое место по вкладу в формирование показателей оборота малых и средних предприятий (12597 млрд р., из них оборот средних предприятий – 1307 млрд р. (43,1 %), малых предприятий – 11290,07 млрд р. (66,9 %), микропредприятий – 6062,5 млрд р. (75,1 %) общей величины оборота по каждой подгруппе), численности занятых (3507,4 тыс. чел., из них работают на средних предприятиях – 273,5 тыс. чел. (13,8 %), на малых – 1424,4 тыс. чел. (31 %), на микро – 1809,5 тыс. чел. (40 %) общей численности занятых по каждой подгруппе) и числа малых предприятий (448,8 тыс. или 45,8 %) (рис. 6).

Общую тенденцию развития данной отрасли (торговля) можно охарактеризовать как положительную. В течение десяти лет в секторе МСП данный вид экономической деятельности является наиболее привлекательным, что обусловлено сравнительно низкими издержками, высокой оборачиваемостью капитала, улучшившимся именно в данной сфере государственным регулированием.

Следующими по распространенности среди субъектов малого и среднего предпринимательства являются операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг – 17,9 % предприятий.

Согласно опубликованным данным 16,5 % занятых и 14 % общего оборота МСП приходится на данную сферу.

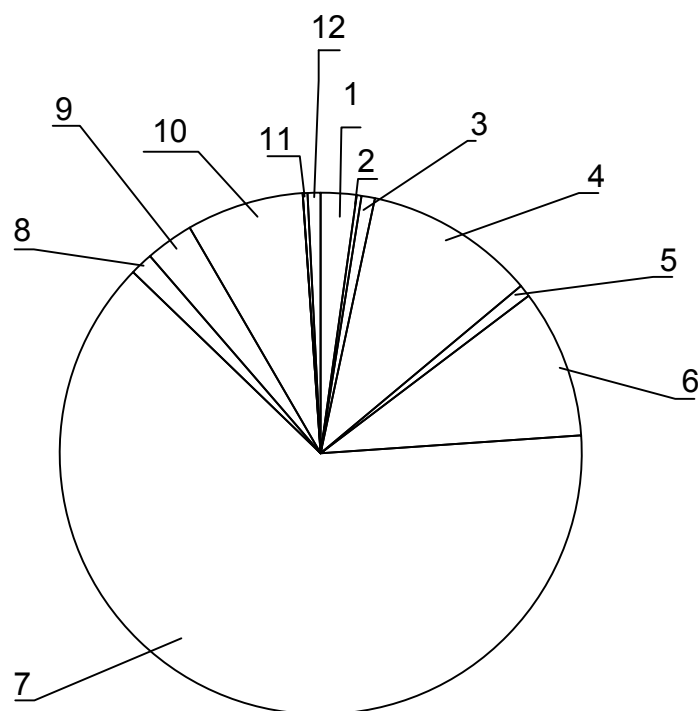


Рис. 6. Оборот малых и средних предприятий по видам экономической деятельности в РФ в 2009 г., %¹:

1 – сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство (2,3); 2 – рыболовство, рыбноводство (0,3); 3 – добыча полезных ископаемых (0,6); 4 – обрабатывающие производства (10,7); 5 – производство и распределение электроэнергии, газа и воды (0,7); 6 – строительство (9,4); 7 – оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (63,3); 8 – гостиницы и рестораны (1,2); 9 – транспорт и связь (3,1); 10 – операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг (7,3); 11 – образование, здравоохранение и предоставление социальных услуг (0,4); 12 – предоставление прочих (коммунальных, социальных и персональных) услуг (0,7)

Если в 2005 г. (при других критериях малого бизнеса)² строительство обгоняло операции с недвижимым имуществом, то в 2009 г. ситуация изменилась: строительство занимает лишь третье место. На долю строительных предприятий в 2009 г. приходилось 195,6 тыс.

¹ Рассчитано на основе данных Федеральной службы государственной статистики РФ. Базы данных – в свободном доступе (URL:<http://www.gks.ru>).

² В 2005 г. действовали иные критерии малого бизнеса (подробнее см. п. 3.1), что существенно меняло оценку не только всего сектора МСП, но и отдельных видов экономической деятельности.

предприятий МСП (12,1 % от величины данного сектора), 16,8 % всего оборота малых и средних предприятий (1868,6 млрд р.). В строительстве занято 1780,4 тыс. чел. (13,4 % общей численности занятых в МСП). В 2008–2009 гг. наметилась тенденция роста в данной отрасли (см. табл. 6), что связано с развитием законодательной базы в области ипотечного кредитования и ростом доходов населения и экономической конъюнктуры в предыдущие годы.

Обрабатывающие производства (промышленность) являются четвертой по значимости в секторе МСП сферой экономической деятельности. В ней действует 168,95 тыс. предприятий (10,4 %), при этом 85 % от предприятий МСП в данной сфере приходится на предприятия малого и микробизнеса.

Доля обрабатывающих производств составляет почти пятую часть (2127,9 млрд р. или 19,2 %) всего оборота малых и средних предприятий – это один из самых высоких процентов; занято в них 2089,7 тыс. чел. (15,8 % общей численности занятых в МСП). Производство, в том числе и обрабатывающее, является капиталоемкой отраслью, имеющей высокий порог входа, что сдерживает развитие малого и среднего предпринимательства в данной отрасли. Достаточно высокая доля промышленных предприятий среди субъектов МСП обусловлена, в числе прочего, и с процессом реструктуризации крупных промышленных предприятий, активизацией процессов аутсорсинга в российской промышленности.

Затем с большим отрывом (по числу субъектов МСП) идут транспорт и связь (5,9 %), сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство (3,6 %), гостиницы и рестораны (2,6 %) и др. (0,9 %). Доли данных сфер в обороте МСП составляют соответственно 5,5 %, 4,1 %, 2,1 % от общей суммы оборота МСП, а численность занятых – 4,9 %, 7,7 %, 2,9 % от общей численности занятых в МСП.

С 2003 г. в статистике отражаются инновации во всех отраслях промышленности.

Количество предприятий, осуществляющих инновации, приходится в основном на долю обрабатывающих производств (в 2003 г. доля обрабатывающих производств составила 97,4 % в общем числе предприятий, осуществляющих инновации, в 2005 г. – 97,2 %, в 2007 г. – 95,8 % соответственно). Однако удельный вес инновационных предприятий в малом предпринимательстве по-прежнему мал: в 2003 г. данные пред-

приятия занимали 3,7 % в общей численности малых предприятий России, в 2005 г. – 3,5 %, в 2007 г. – 9,6 % соответственно. И несмотря на то что в 2007 г. количество предприятий, осуществляющих инновации, увеличилось практически в три раза (до 9,6 %), доля их остается незначительной.

В целом сектор МСП является не самым прибыльным в экономике. Так, по данным Ростстата, средняя рентабельность средних предприятий составила 4,7 %, малых предприятий – 3,6 %. В исследованиях, проведенных «ОПОРОй России» («ОПОРа» – некоммерческое партнерство «Объединение предпринимательских организаций России»), отмечается улучшение ситуации в сфере малого и среднего бизнеса в 2010 г. по сравнению 2009 г., что безусловно будет способствовать устойчивости и росту малого предпринимательства.

Ключевыми факторами, определяющими развитие малого бизнеса, являются недостаток финансовых ресурсов, административное давление и коррупция, внутренние факторы нестабильности малого предпринимательства.

Согласно исследованиям «ОПОРЫ России» «финансовые ресурсы становятся все более доступными: для 17 % респондентов привлечь заемные средства стало просто (в марте 2009 г. – для 8 %). Количество респондентов, для которых привлечь финансовые средства было сложно или невозможно, сократилось (52 % в марте 2010 г. против 68 % в марте 2009 г.).

Треть компаний отмечают низкий уровень спроса на продукцию, однако наметилась тенденция к улучшению ситуации: если в марте 2009 г. 37 % респондентов отмечали низкий спрос, то в марте 2010 г. об этом говорят только 29 %.

За год административное давление осталось практически на прежнем уровне: 71 % респондентов утверждает, что количество проверок не изменилось, а 12 % – что сократилось.

В то же время компании по-прежнему указывают на усиление прессинга со стороны налоговых органов. 11 % респондентов по-прежнему фиксируют случаи противоправных действий со стороны правоохранительных органов – так же, как и год назад. В то же время эта цифра в 2 раза больше, чем в ноябре 2009 г. (5,8 % предпринимателей)¹.

¹ Итоги мартовского мониторинга состояния малого и среднего бизнеса России в условиях кризиса // ОПОРа России. URL:<http://www.opora.ru/analysis/research/#collapsed/600/>.

Подводя итоги рассмотрения развития малого и среднего предпринимательства в России, следует отметить, что экономическая роль МСП за время развития рыночных отношений существенно возросла. Малый бизнес действительно стал выполнять социальную функцию: численность занятых в данной сфере постоянно возрастает.

Однако проблемы устойчивого развития по-прежнему остаются актуальными. Так, например, государству не удастся сформировать льготные условия для развития предпринимательства. К числу препятствий на пути устойчивого развития малого предпринимательства относятся отсутствие у него политической силы и весьма негативный образ предпринимателя в российской экономике.

При такой ситуации, которая сложилась в России, влияние малого и среднего бизнеса на развитие страны по-прежнему незначительно, что определяется также его социально-политической силой. С точки зрения социально-политической малый и средний бизнес отождествляются со средним классом.

4. МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС И СРЕДНИЙ КЛАСС

4.1. Средний класс как объект социально-экономического исследования

Становление среднего класса в экономической теории относится к числу фундаментальных социально-экономических процессов в трансформационных экономиках. Средний класс рассматривается как экономически самостоятельный социальный субъект, освоивший цивилизованные формы экономической деятельности, аккумулирующий культурные, профессиональные, морально-этические ценности. Именно средний класс рассматривается как базовая социальная страта, стабилизирующая развитие общества.

Исторически понятие «средний класс» стало активно использоваться в конце XVII в. в Англии. Так обозначали особые группы собственников, мелких и средних предпринимателей, торговцев, лиц свободных профессий (адвокатов, священников, писателей, художников, учителей, врачей), занимающих промежуточную позицию между крупной буржуазией и лицами наемного труда.

Концепция среднего класса и его экономической активности продолжала разрабатываться в XIX–XX вв. К наиболее значимым исследованиям относятся формационная теория исторического развития К. Маркса, теория стратификации общества М. Вебера, теория социал-демократического развития общества Э. Бернштейна, теория индустриального общества Р. Арона, теория нового индустриального общества Дж. Гэлбрейта, теория постиндустриального общества З. Бжезинского, Д. Белла.

В современной отечественной социально-экономической науке проблемы среднего класса отражены в работах Е. М. Авраамовой, Л. А. Беляевой, М. К. Горшкова, Т. И. Заславской, Т. В. Наумовой, И. П. Поповой, В. В. Радаева, Е. Н. Стариковой, Н. Е. Тихоновой и др.

Анализ теоретических исследований, посвященных интерпретации понятия «средний класс», показывают, что оно имеет много значений. Так, мы встречаем, с одной стороны, предельно широкое и общее его толкование. В этом случае средний класс рассматривается как часть общества, занимающая статусное положение между «верхами»

и «низами». С другой стороны, мы сталкиваемся с предельно узким пониманием сущности среднего класса, когда он идентифицируется только с предпринимателями.

Тем не менее анализ социально-экономических исследований показывает, что средний класс представляет собой достаточно сложное явление. Во-первых, мы сталкиваемся с проблемой неоднородности его состава. В результате появляется необходимость говорить о слоях среднего класса. Во-вторых, явно обозначена проблема поиска критериев включения в состав среднего класса. В-третьих, некоторые исследователи ограничивают теоретическое использование понятия «средний класс», связывая его с рыночной экономикой и постиндустриальным обществом.

Принимая в целом указанные выше подходы, мы ставим перед собой задачу – выделить наиболее значимые для нашего исследования, акцентирующие внимание, в первую очередь, на функциях среднего класса, его роли в общественной жизни страны, а также на специфике его экономической деятельности.

Мы обращаемся к суждениям Аристотеля, античного философа, заложившего основы теории среднего класса. Именно он, стратифицируя общество, выделил среднего человека. В своем трактате «Политика» он писал, что «ныне во всех государствах есть три элемента: один слой очень богат, другой – очень беден, третий же – средний. И этот третий – наилучший, поскольку его члены по условиям жизни наиболее готовы следовать рациональному принципу. Лучшее общество формируется из средних слоев, и государство, где эти слои многочисленнее и сильнее, чем оба других вместе взятых, управляется лучше всего, ибо в нем обеспечено общественное равновесие»¹.

Насколько известно, Аристотель выделил следующие основные признаки средних слоев общества:

1) Их представители зарабатывают на жизнь своим трудом, но не бедны.

2) Они выполняют в обществе стабилизирующую функцию и избегают экстремумов, свойственных бедным и богатым в силу воспитания.

3) Они заинтересованы в развитии государства, в том числе экономическом.

¹ *Аристотель*. Сочинения: в 4 т. М.: Мысль, 1984. Т. 4. С. 508.

По мысли Аристотеля, в благополучном государстве на средний класс должно приходиться не менее трети всего общества, т. е. около 30 %. Примечательно, что Аристотель считает ошибочным определять средний класс только по уровню дохода – просто как часть общества, располагающуюся между богатыми и бедными. Он предложил сделать акцент на ином качестве среднего класса – рациональном и адекватном поведении его представителей, сущность которого заключается в определенных мотивах деятельности. Средний класс заинтересован в стабильности и экономическом развитии государства, дающего возможность работать и получать соответствующее вознаграждение, которое позволяет реализовывать основные потребности, связанные с физической и духовной жизнью, с достойным воспитанием своих детей.

Обращаясь к фундаментальным исследованиям среднего класса в экономической теории XIX–XX вв., мы выделяем две наиболее репрезентативные и диаметрально противоположные концепции – концепцию К. Маркса и М. Вебера.

К. Маркс, исходя из парадигмы социального неравенства, разработал двухполюсную классовую модель общества. Согласно К. Марксу, стратификационная модель общества основывается на различиях по отношению к средствам производства, и на основании этого ученый выделяет два базовых класса общества: пролетариат и буржуазию. О среднем же классе говорит как о промежуточном образовании между буржуазией и пролетариатом – это многочисленный класс крестьян и ремесленников, которые почти в равной мере зависят от своей собственности и от своего труда¹. При этом К. Маркс акцентировал незавидную участь средних слоев в капиталистическом обществе, потому что они либо будут поглощены буржуазией, либо, если обеднеют, растворятся в пролетариате, поэтому статус самостоятельного класса средний класс в его теории не получил.

М. Вебер, разрабатывая многомерную стратификационную модель общества, сумел объяснить сущность среднего класса и показать его значимость для социально-экономического развития. Ученый акцентирует внимание на многочисленных прослойках – «средних классах», которые состоят как из мелких собственников, так и из людей, способных предложить на рынке свои навыки и умения (чиновники, ремесленники, крестьяне). В эту прослойку М. Вебер относит и рабо-

¹ Маркс К. Письмо рабочему парламенту // Соч. 2-е изд. Т. 10. С. 122.

чих, обладающих высокой квалификацией. Представители средних классов, по М. Веберу, могут быть заняты как в общественном, так и в частном секторе.

Средние классы находятся между двумя социальными полюсами общества: позитивно привилегированным классом собственников и негативно привилегированным классом люмпенпролетариев.

Предложенная М. Вебером классификация¹ средних классов получила наибольшее распространение в научной литературе. Ученый выделил в среднем классе две страты (слоя). Первая страта – те, кто владеет небольшой собственностью и имеет невысокий уровень образования («мелкая буржуазия» – лавочники, розничные торговцы, мелкие предприниматели). Вторая страта – те, кто не имеет никакой собственности, но обладает высокой квалификацией и возможностью получать высокие оклады («интеллигенция» и «специалисты»). В современной социально-экономической теории данные страты получили соответственно названия «традиционные», или «старые», и «новые» средние классы. По мнению М. Вебера, средние классы, особенно вторая страта, должны интенсивно расти, чтобы обеспечить бесконечный потенциал развития капиталистического общества.

Как мы видим, для М. Вебера уровень доходов и отношение к собственности оказываются вторичными признаками. Принадлежность к классу определяется, прежде всего, поведением на рынке труда.

Заметим, что профессионализм как особенное качество среднего класса не опровергает, а, скорее, расширяет понятие рационализма. Поведение профессионала рационально по своей сути, поскольку он живет трудом, необходимым обществу и этим обществом оцененным. Кроме того, становится понятно, почему эта группа людей формирует именно середину общества. Профессионал надежно застрахован от падения вниз по социальной лестнице. Только случайность может лишить его приличной работы. Выдвижение наверх, в элиту – тоже не удел профессионалов. По крайней мере, это бывает не часто и, как правило, не за счет профессионализма.

Две с лишним тысячи лет развития науки об обществе внесли главное уточнение в аристотелевское определение. Средний класс – это не просто небедные люди, зарабатывающие на жизнь своим тру-

¹ См.: Вебер М. Основные понятия стратификации // СОЦИС. 1994. № 5. С. 169–183.

дом, рациональные в поведении. Это по преимуществу профессионалы и управленцы, благодаря своим уникальным знаниям и навыкам занимающие особое положение на рынке труда. Это люди, участвующие в процессе принятия решений и часто сами принимающие их, люди, которые часто сами создают себе рабочие места.

М. Вебер полагал, что процесс социальной трансформации связан с разграничением между элементарными принципами стратификации, такими как класс, статус и партия.

Классовые различия, согласно последователям М. Вебера, могут возникнуть только в результате работы рыночного механизма. Они проявляются в различии социальных характеристик и жизненных перспектив, которые выражаются в накопленных благах и возможностях получения текущего дохода. Статус, в противоположность классу, связан, по М. Веберу, не с рыночной активностью, а с социальным престижем, и, соответственно, статусные позиции распределяются согласно традициям, правилам, нормам, предписаниям и т. д. Таким образом, социальная стратификация, основанная на статусе и связанных с ним социальных барьерах, может считаться преобладающей особенностью традиционных обществ.

Таким образом, согласно М. Веберу, социальное положение и жизненные перспективы в рыночном обществе зависят, прежде всего, от экономической активности индивидов, а в традиционном – от традиций, правил, норм, предписаний.

Следовательно, экономическая активность среднего класса является в какой-то мере критерием эффективности перехода к рыночной экономике. Чем больше будет зависеть положение, занимаемое в обществе, от личностных характеристик индивида (уровня образования, профессионально-квалификационного статуса), тем вернее мы приближаемся к уровню развития современных обществ рыночного типа.

Современный этап изучения среднего класса в гуманитарных науках, в том числе и экономической теории, характеризуется обобщением возможных методологий исследования его экономического поведения, а также типологических характеристик.

Методологические подходы изучения среднего класса условно разделяют на две группы: нормативистский подход и релятивистский. Как указывает Н. Е. Тихонова, «существовало два подхода к этой проблеме. Один, в соответствии с западной традицией, рассматривал средний класс

через систему определенных имущественных стандартов, и тогда оценка его составляла примерно 15 % всего населения, даже при расширительной трактовке не поднимаясь выше 30 %. Второй отражал, скорее, настроение самого населения, считавшего, что средний класс – это жить как все. Тогда численность его колебалась около 60 %»¹.

Рассмотрим *нормативистский подход*. Его суть в том, что для всех обществ создается некая универсальная, или идеально-типическая, модель среднего класса, сформированная по образцу развитого западного общества, которую ученые прикладывают к любому другому обществу и оценивают его параметры. В рамках этого подхода используют два вида характеристик среднего класса: количественные и профессиональные.

Количественные характеристики представляют собой набор показателей, по которым определяют принадлежность к средним слоям общества. На основании полученных данных можно говорить о численности среднего класса, который по своим характеристикам близок к среднему классу западных стран. Единства в определении критериев среднего класса в мировой исследовательской практике не существует.

По мнению Л. А. Беляевой, для выявления среднего класса как в российском, так и в западном обществе должен применяться один и тот же набор показателей: уровень благосостояния, определяющий качество жизни; возможность использовать высокотехнологичные предметы быта и услуги; уровень образования и культуры, позволяющий выполнять высококвалифицированную работу или руководить предприятием, организацией; экономический тип поведения, ориентированный на рыночную форму хозяйствования в сочетании со стремлением к самостоятельности и независимости, наращиванием капитала и инвестиционной активностью; социально-психологические установки на семейное благополучие, индивидуальное развитие и совершенствование; политические ориентации, определяемые в целом демократическими принципами, законопослушностью и требованиями к государству защищать законы и права человека; престиж трудовой деятельности, престиж образа жизни, престиж круга общения².

¹ Тихонова Н. Е. Средний класс: теория и реальность. М.: Альфа, 2009. С. 21.

² Беляева Л. А. Средний слой российского общества: проблема обретения социального статуса // Социол. исслед. 2007. № 5. С. 13–22.

В случае использования профессиональных характеристик исследователи выявляют профессиональные слои, составляющие средний класс в развитом рыночном обществе, и затем пытаются отыскать те же самые или похожие слои в сравниваемом обществе. На основе такого сравнения можно сделать выводы о том, насколько отличается уровень благосостояния, экономический тип поведения, политические ориентации и другие количественные показатели российского среднего класса от западного аналога.

В США на сегодняшний момент к среднему классу относят научных и инженерно-технических работников, управленческий, административный персонал, не занимающий высокие посты, работающую по найму интеллигенцию, городских и сельских мелких собственников, в том числе большую часть крестьянства и фермерства, рабочих высокой квалификации, работников сферы обслуживания и др. В России же твердо принадлежат к среднему классу, пожалуй, лишь управленцы, предприниматели и самозанятые.

Итак, мы кратко рассмотрели нормативистский подход в методологии исследования среднего класса. Если следовать ему, то на протяжении 25 веков никакого среднего класса не было, а он появился только в XX в., т. е. после перехода западных стран к постиндустриальному обществу. Подобная точка зрения имеет твердые теоретические основания, поскольку, действительно, многочисленный средний класс характеризует не до- или индустриальное, а именно постиндустриальное общество. Следовательно, среднего класса как социального явления, а не понятия, не было ни в античности, ни в Средние века. Однако о роли среднего класса рассуждали и на нем строили свою теорию стратификации Платон и Аристотель. Так был или нет средний класс в античную эпоху? На данный вопрос отвечает *релятивистский подход*.

Суть релятивистского подхода заключается в том, что для каждого типа общества – рыночного и нерыночного, а также для каждой исторической эпохи и отдельно для каждой страны создается специфическая модель среднего класса. Для ее установления надо исходить не из количественных или профессиональных характеристик среднего класса, а из самой сущности и роли этого класса в любом обществе. Таким образом, за основу берутся качественные характеристики, прежде всего характер и содержание труда, образ жизни, стабилизационная роль среднего класса в динамике любого общества.

Независимо от того, какие профессии и экономические слои общества входят в средний класс, всем им должны быть присущи следующие необходимые (хотя и не всегда достаточные) критерии:

- собственность – несобственность: средний класс в значительной мере составляют наемные работники или «полусобственники», куда причисляют самонанятых;
- характер труда, соотношение умственных и физических нагрузок;
- профессиональная принадлежность: врачи, юристы, ученые, водители, сантехники, фермеры, инженеры.

Средний класс получает достаточные доходы для того, чтобы вести приличествующий для данного общества образ жизни; иными словами, к нему относят не столько тех, кто много зарабатывает, сколько тех, кто разумно тратит заработанное, и прежде всего на культурные потребности.

Важный критерий – именно самоидентификация, субъективное отнесение себя к среднему классу, социальное отнесение себя к тем, кто ведет достойный образ жизни, даже при весьма скромных доходах¹.

Кроме того, средний класс – это обязательно те слои, которые по уровню дохода находятся в середине стратификационной шкалы. Представители среднего класса – это те, кто способен улучшить свое материальное положение только благодаря существующему строю. Средний класс никогда не выступает против существующего строя.

Нормативистский и релятивистский подходы являются не антагонистическими, а взаимодополняющими. Ими можно пользоваться попеременно, решая разные научные задачи. Так, нормативистский подход можно использовать там, где необходимо показать, насколько страна отклоняется от общего эталона, или проанализировать законы рыночного общества и выяснить общие закономерности модернизации. Используя релятивистский подход, мы можем описать отличительные, специфические черты среднего класса. Также возможно применение двух методологий одновременно.

В зарубежной и отечественной социологии принято различать два метода исследования классов – объективный и субъективный. Объективный подход основан на критериях, независимых от мнения

¹ Добренков В. И., Кравченко А. И. Социология: в 3 т. М.: ИНФРА-М, 2000. Т. 2. С. 176–177.

индивида. Субъективный основан на принципе самоидентификации, т. е. самозачислении индивида в тот или иной класс.

Объективный подход обычно использует два критерия: характер деятельности и величину доходов. Наряду с ними учитываются и другие критерии, тесно связанные с ними: образовательный, квалификационный, должностной уровни, особенности ценностных ориентаций и трудовых мотиваций, качество жизни и стандарты потребления. Назовем некоторые инструменты объективного измерения классовой позиции:

- индекс статусных характеристик Л. Уорнера, который основан на сочетании социологического опроса членов сообщества с анализом объективных характеристик (вид занятий, источник дохода, тип жилища и место жительства);
- индекс социальной позиции А. Холлингшида, где используются вид занятий, образование и место жительства;
- государственная перепись занятий, подразделяющая взрослое население на шесть классов (от А до Е) с учетом профессии и статуса занятости;
- стандарт классификации занятий, включающей 9 профессиональных классов и др;
- общепринятые критерии выделения среднего класса, к которым относятся: душевой доход, социальный статус, стандарты потребления, образование и др.

Субъективный подход основывается на принятом в международных сравнительных исследованиях тесте интегральной самооценки положения индивида в обществе по десятибалльной шкале, в котором «1» обозначает самозачисление на высшую статусную позицию в обществе, а «10» – на низшую статусную позицию.

Учитывая устоявшуюся методологию и методы исследования среднего класса, мы переходим к решению следующей задачи, а именно моделированию атрибутивных характеристик среднего класса в систему факторов устойчивого развития.

В современной экономической теории понятие «средний класс» зачастую соотносится с уровнем развития общества. Мы сталкиваемся с аксиоматическими суждениями типа «От уровня развития конкретной страны зависит численность, структура и положение среднего класса...»; «Развитие гражданского общества и формирование сред-

него класса – почти синонимы»¹. Так, Е. Аврамова в своей работе пишет: «Большой удельный вес среднего класса в системе социальной стратификации является одним из существенных признаков общества, определяемого как “развитое”, “цивилизованное”»².

Мы ставим перед собой задачу показать эти зависимости через систему показателей и факторов, определяющих экономическое развитие общества, и критерии выделения среднего класса, его функции, целевые ориентиры.

В первую очередь рассмотрим, как соотносятся количественные и качественные характеристики среднего класса с базовыми целями развития общества. Так, многие ученые рассматривают в качестве концептуальной основы понятия «развитие» три важнейших компонента: обеспечение элементарных условий существования, самоуважение и свободу³. К достижению этих общих целей стремятся как отдельные люди, так и общества. Следовательно, удовлетворение фундаментальных потребностей человека является главной задачей развития экономики. Рассмотрим их более подробно.

Экономическое развитие представляет собой необходимое условие для улучшения качества жизни. С подобных позиций численность среднего класса как раз и является наиболее содержательным показателем способности страны обеспечить основные потребности населения. Во-первых, представители классического (западного) среднего класса характеризуются таким доходом, в котором не более 16–25 % отводится на питание. Следовательно, остается еще значительная часть ресурсов, которую они могут потратить на образование, здоровье, отдых, развлечения и т. д. Во-вторых, большой удельный вес среднего класса в системе общественной стратификации позволяет сгладить проблему неравенства населения. В-третьих, представителями среднего класса являются как самозанятые, которые могут обеспечить себя работой сами в силу своих профессиональных качеств, так и предприниматели, которые создают дополнительные рабочие места, что в совокупности приводит к уменьшению безработицы.

¹ Григорьев Л., Малева Т. Средний класс в России на рубеже этапов трансформации // *Вопр. экономики*. 2001. № 1. С. 45, 47.

² Аврамова Е. К проблеме формирования среднего класса в России // *Обществ. науки и современность*. 2002. № 1. С. 18.

³ Тодаро М. П. *Экономическое развитие*. С. 30.

Второй компонент нормальной жизни – *самоуважение*, чувство своей востребованности, а также уверенность, что ты не служишь орудием удовлетворения чуждых тебе интересов. Все народы и общества стремятся к поиску фундаментальных форм самоуважения. Они могут выражаться чувствами аутентичности, идентичности, достоинства, уважения, чести и признания¹. Характер и форма проявления самоуважения меняются от общества к обществу, от одной цивилизации к другой. На сегодняшний день главной ценностью, позволяющей почувствовать себя уважаемым и достойным гражданином, является материальное благополучие. Так, например, в России широкие массы населения обладают образовательным и профессиональным потенциалом, и тем не менее их доход остается на уровне беднейших слоев общества. Такое положение зачастую не дает им чувства уверенности в своем будущем. Они не получают адекватную оценку своему интеллектуальному и профессиональному уровню, что, конечно, не прибавляет уважение ни в глазах самого общества, ни в своих собственных глазах. По некоторым оценкам нереализованная часть среднего класса составляет около 60 % – это так называемый «старый средний», или «базовый», класс, который пока еще не смог адаптироваться к рыночным условиям.

Третьей фундаментальной характеристикой развития является *свобода личности*. В данном контексте свобода означает способность противостоять враждебным воздействиям материальных и социальных условий окружения, таким как природные катаклизмы, невежество, влияние других людей, бедствия, общественные институты и догматические воздействия². Свобода включает возможность выбора развития общества. М. П. Тодаро, подчеркивая связь между экономическим ростом и свободой от подчинения, пишет, что «преимущество экономического роста состоит не в том, что оно делает людей более счастливыми, а в том, что расширяет их возможности выбора»³. Богатство усиливает контроль над природой и материальными условиями жизни (например, в результате большего производства продовольствия, одежды, строительства жилья). Оно увеличивает свободное время, позволяет использовать больше товаров и услуг или вообще

¹ Тодаро М. П. Экономическое развитие. С. 31.

² Там же.

³ Там же. С. 32.

отрицать приоритетность материальных нужд и посвятить свои усилия духовному совершенствованию. Концепция свободы личности включает в себя (но не исчерпывается ими) такие компоненты политической свободы, как личная безопасность, господство закона, свобода слова, участие в политической жизни общества, равенство возможностей. Для оценки свободы человека важны не столько количественные данные о среднем классе, сколько его качественные характеристики. Например, это могут быть:

- удовлетворенность своим положением (статусной позицией);
- убеждение в том, что все в твоих руках и твоя судьба зависит только от тебя;
- наличие определенного страховочного капитала, который бы помог справиться с различными внешними и внутренними агрессорами;
- политическая активность.

Итак, мы видим, что большой удельный вес среднего класса в структуре общества является одним из главных показателей уровня развития страны. Анализ же качественных характеристик среднего класса показывает, насколько это экономическое развитие соответствует своим концептуальным основам (обеспечение элементарных условий существования, самоуважения и свободы).

Далее нам необходимо рассмотреть средний класс в системе факторов экономического развития. К ним относятся, прежде всего, научно-технический прогресс (НТП), производительность труда и предпринимательские способности экономических субъектов. Как нам уже известно, средний класс составляют те, кто владеет небольшой собственностью (мелкий и средний бизнес), и те, кто не имеет никакой собственности, но обладает высокой квалификацией и возможностью получать высокие оклады. Таким образом, это именно тот класс, который в наибольшей степени отличается предпринимательской активностью и высоким квалификационным уровнем, определяющим производительность труда. Что же касается НТП, то в мире насчитываются миллионы предпринимателей, чья деятельность способствует экономическому прогрессу. Как считают специалисты, предпринимательство – не профессия, а образ и стиль жизни. Недаром Шумпетер рассматривал его как особый экономический фактор, дополняющий три общепризнанных фактора, – капитал, труд и землю. Он доказывал, что предпринимательство выполняет двойствен-

ную функцию: во-первых, оно объединяет ресурсы в новые уникальные новаторские комбинации, во-вторых, это движущая сила социальных перемен, производимых на основе специальных знаний, интуиции, предприимчивости¹.

Благоприятный климат для инновационного процесса создают гибкость и самостоятельность малых и средних предприятий. Высокая доля МСП в экономике означает, что в предпринимательство вовлекаются широкие слои населения, следовательно, и имущественные состояния распределяются среди большего числа граждан. При этом не только доходы распределяются более равномерно, населением усваиваются определенные ценностные установки, важные для стабилизации рыночных институтов: сознание ответственности, готовность к риску, способность принимать самостоятельные решения, правовое мышление и т. д.

МСП – важная составляющая среднего класса, который служит опорой демократии и правового государства, поэтому МСП имеют очень большое значение именно в странах с переходной экономикой; впрочем, опыт многих стран показывает, что малый бизнес органично вписывается в структуру развитой рыночной экономики, служит необходимым условием ее существования и развития.

Итак, функции, которые осуществляет средний класс, его экономический и социальный потенциал играют не последнюю роль на пути к устойчивому экономическому развитию.

Экономическая теория, адаптируя социологические концепции среднего класса к своему исследовательскому полю, обозначает собственные аспекты среднего класса. Например, появляется определение среднего класса как совокупности представителей таких экономических субъектов, как домашние хозяйства, фирмы и государства. Подобное толкование обладает большим эвристическим потенциалом. В частности, появляется возможность агрегированные единицы рассматривать через индивидов, которые, выполняя функции экономических субъектов, остаются во власти своих собственных индивидуальных возможностей и потребностей. В этом случае актуализируется противоречивость и сложность экономических отношений, реализуемых внутри экономической системы. В качестве понятий-«ключей», позво-

¹ См.: *Шутилова Е.* Малое предпринимательство и класс реальных собственников // Рынок, деньги и кредит. 2000. № 11. С. 51.

ляющих анализировать эти отношения, могут выступать понятия «экономический интерес» и «экономическая активность».

Экономический интерес трактуется в экономической теории как система стимулов экономической деятельности субъектов, включающая в себя денежные, материально-вещественные средства удовлетворения потребностей и другие средства, в частности условия безопасности экономической деятельности, связанные с правовой защищенностью, условия свободы принятия экономического решения и пр.

Экономические интересы среднего класса представляют собою сложную структуру, соотносимую с функциями, которые выполняет средний класс.

Экономическая активность связана с условиями реализации экономических интересов субъектов экономической деятельности. Данное понятие позволяет выйти на качественный аспект исследования среднего класса как экономического субъекта, определить, стал ли он силой, влияющей на функционирование экономической системы, с какими силами он сталкивается, стремясь реализовать свои экономические интересы и свои экономические функции стабилизатора социально-экономических процессов.

Контент-анализ экономических текстов позволяет выделить основные смыслы данного понятия. В широком смысле экономическая активность обозначает включение в любые виды экономической деятельности (трудовая, сберегательная или инвестиционная и прочая деятельность).

Однако наиболее часто встречаемое толкование экономической активности связано с некой инициативой, предприимчивостью, способностью взять на себя ответственность за принятие экономического решения, за риски, которые это решение сопровождают.

В некоторых текстах данное понятие по смысловому значению суживается до понятия адаптивности, способности экономического субъекта реагировать на изменяющуюся экономическую действительность.

Все выделенные смыслы позволяют анализировать экономическое поведение среднего класса.

Наиболее характерными видами экономической деятельности среднего класса являются трудовая, налоговая, сберегательная, инвестиционная деятельность.

Средний класс, включающий в себя наемных работников или представителей малого и среднего бизнеса (самозанятых), всегда на

рынке труда. Они заинтересованы в наличии рабочих мест. Для них это жизненно необходимая экономическая ситуация. Более того, экономические интересы среднего класса предполагают работу на нескольких рабочих местах, готовность на совместительство, на увеличение рабочего времени в целях получения необходимого дохода.

Ориентация на стабильность окружающей социально-экономической среды в целях собственной безопасности, а также безопасности для своей семьи, заставляют представителей среднего класса быть ответственными налогоплательщиками. Они готовы поделиться своими доходами в соответствии с законом.

Для представителей среднего класса характерны и деятельность по сбережению части дохода, отсроченные платежи, определенная мера в расходах на удовлетворение потребностей, так как их потребности достаточно затратны, поскольку связаны с получением образования, услуг здравоохранения, наконец, услуг по организации отдыха.

В силу достаточного дохода средний класс активен на потребительском рынке, в частности на рынке услуг, рынке товаров длительного пользования, порой – престижных товаров.

Инвестиционная деятельность среднего класса – это вид деятельности, который обусловлен достаточно стабильным доходом, связанным с наличием высокой заработной платы, наличием недвижимости, наличием своего бизнеса.

Экономическая активность носит различный характер. Она может быть адаптивной, т. е. основанной на имеющемся опыте, позволяющем сохранять стабильность в изменяющейся экономической действительности. Порой подобная экономическая активность сравнивается с «выживаемостью» как свойством на основе полученного опыта выстраивать свое жизненное пространство в целях самосохранения.

Более перспективный характер экономической активности обусловлен рациональностью, т. е. способностью выстраивать экономическое поведение в соответствии с прогнозами на ближнюю и долгосрочную перспективу. Это так называемая рациональная экономическая активность.

Наиболее рискованный, но при этом и позволяющий получать сверхдоход инновационный характер экономической активности связан с созданием или освоением новых, ранее не практикуемых видов деятельности.

Экономическая активность среднего класса коррелирует, безусловно, с уровнем доходов, с уровнем налогового бремени, стабильностью на рынках. И формы, и характер экономической активности определяются экономическим поведением фирм и государства, чьи экономические интересы могут не совпадать, а зачастую вступать в противоречие с экономическими интересами среднего класса.

Подводя итоги, мы отмечаем следующее:

1) Средний класс общества характеризуется рациональным поведением, высоким уровнем профессионализма, а также выполняет функцию стабилизатора общественной жизни страны.

2) Классовые различия связаны с рыночной активностью и формируются как результат деятельности рынка, а статусные различия выступают преобладающей особенностью традиционных обществ. Таким образом, экономическая активность среднего класса, реализация им стратегий успешной экономической деятельности в трансформируемом обществе являются главным шагом на пути к устойчивому экономическому развитию.

3) Методологические подходы к изучению среднего класса условно разделяют на нормативистский и релятивистский. Нормативистский подход используют там, где необходимо показать, насколько страна отклоняется от общего эталона, или проанализировать законы рыночного общества и выявить общие закономерности модернизации. Релятивистский подход позволяет описать отличительные, специфические черты среднего класса. Также возможно применение двух методологий одновременно.

4) В зарубежной и отечественной социологии принято различать два метода исследования классов – объективный и субъективный. Объективный подход основан на критериях, независимых от мнения индивида, субъективный – на принципе самоидентификации, т. е. самозачислении индивида в тот или иной класс.

5) Анализ концептуальных основ развития показал, что атрибутивные характеристики среднего класса являются показателями реализации этих основ в обществе.

6) Проведя аналогию между средним классом и факторами экономического развития, мы обнаружили явную взаимосвязь. Во-первых, такой фактор интенсивного экономического роста, как производитель-

ность труда, напрямую связан с одной из базовых характеристик среднего класса – высоким профессионально-квалификационным статусом. Во-вторых, в составе среднего класса выделяют мелкий и средний бизнес, который как раз и олицетворяет предпринимательство как особый фактор экономического роста. В-третьих, деятельность все тех же предпринимателей способствует экономическому прогрессу, который также является фактором экономического роста.

4.2. Прагматическая оценка становления среднего класса России

Процесс формирования и развития среднего класса относится к числу базовых социальных процессов в трансформационных экономиках. В связи с этим предполагалось, что экономические реформы в России приведут к рождению масштабного среднего класса – экономически самостоятельного социального субъекта, способного эффективно выполнять традиционные для него функции – инвестировать в российскую экономику, играть роль основного налогоплательщика, выступать в качестве стабилизатора общественно-политических процессов. Факт формирования среднего класса определялся как важнейший критерий эффективности реформ, свидетельствующий о прочности всей системы экономических, социальных и политических институтов.

Несмотря на обилие публикаций и исследований, посвященных проблеме формирования и функционирования среднего класса, к настоящему времени еще не выработано какое-либо единое конвенциональное понимание того, кто сегодня составляет средний класс в России. Выделяются несколько тем, в отношении которых ведутся наиболее острые и длительные дискуссии. Первая дискуссионная тема касается проблем происхождения среднего класса в России и его судьбы в процессе реформ. Здесь можно выделить следующие точки зрения.

1. *Средний класс существовал в СССР, но вследствие реформ он размывается.* Некоторые авторы (Р. Г. Громова, Т. И. Заславская, М. Чешков и др.) считают, что в Советском Союзе сложился прототип среднего класса, так называемая прослойка народной интеллигенции, составляющая около трети населения и включающая в себя низшие и средние слои партноменклатуры, служащих с высшим образованием, офицерство. Так, например, М. Чешков считает, что в обществе

«реального социализма» средний класс существовал в развитом и полном объеме, а в ходе реформ у большинства представителей этой группы, в основном получающих фиксированные доходы из государственного бюджета, уровень жизни и социальной значимости снизился¹. Таким образом, «социальным итогом реформ стало не формирование массивного и процветающего среднего класса, а размывание ранее существовавших в стране средних слоев и резко углубившаяся поляризация общества»².

2. *Средний класс является порождением процесса реформирования экономики России. Это новое для России явление.* Здесь можно привести мнение Э. Клопова, согласно которому средний класс формируется как важный элемент социальной структуры современного общества в результате более или менее длительного функционирования и развития свободной рыночной экономики и включает экономически независимых субъектов хозяйственной деятельности. Поэтому он не может ни существовать, ни «предсуществовать» в принципиально иных социально-экономических условиях³.

3. *Средний класс существовал и существует всегда,* поскольку любое общество структурно и всегда имеет середину. В этом (структурном) отношении он не может быть уничтожен, меняются только его размеры, характер и состав. Эту точку зрения разделяют Л. Григорьев, Т. Космарская, Т. Малева и др.

4. *Средний класс не существовал в СССР, не существует и в современной России* (А. Ситников, Е. Аврамова, Л. Овчарова). Для его возникновения должны быть созданы адекватные институциональные условия, нормы социального взаимодействия, построены механизмы вертикальной мобильности. «В России только формируется средний класс, соответствующий всем необходимым критериям, в настоящее время существует протосредний класс»⁴, при благоприятном развитии

¹ Чешков М. Гражданское общество и средний класс // Гражданское общество. Мировой опыт и проблемы России. М., 1998. С. 152.

² Заславская Т. И., Громова Р. Г. К вопросу о «среднем классе» российского общества // Мир России. 1998. № 4. С. 3.

³ Клопов Э. Из первых опытов исследования социальной структуры современного российского общества // СОЦИС: социол. исслед. 1995. № 8. С. 16.

⁴ Аврамова Е. М. Формирование среднего класса в России: определение, методология, количественные оценки // Обществ. науки и современность. 2002. № 1. С. 23.

институциональной среды способен сформироваться реальный и представительный средний класс.

Отметим, что вторая и третья версии отражают соответственно нормативистский и релятивистский подходы, суть которых была подробно изложена выше.

Еще одна дискуссионная тема, активно обсуждаемая в современной теории среднего класса, касается определения его состава. Здесь можно выделить следующие позиции:

- российский средний класс – не единая группа, а совокупность разрозненных социальных групп: вместо понятия «средний класс» уместнее ввести термин «средние классы»;

- внутри среднего класса как единой социальной целостности по разным основаниям выделяются различные социально-экономические группы – слои.

Подробнее на проблеме определения состава среднего класса мы остановимся чуть ниже.

Основными обсуждаемыми методологическими вопросами являются два: «Каковы критерии выделения среднего класса?» и «Каковы его функции в трансформирующемся обществе?». К функциям среднего класса обычно относят:

- 1) поддержание общественно-политической стабильности в обществе;
- 2) обеспечение вертикальной мобильности;
- 3) увеличение налоговой базы;
- 4) внутреннее инвестирование;
- 5) формирование квалифицированной рабочей силы;
- 6) создание образцов социально-экономического и социокультурного поведения;
- 7) обеспечение технологического и социально-экономического прогресса.

Основные же методологические дискуссии разворачиваются вокруг выбора критериев отнесения к среднему классу. Естественно, от выбора того или иного критерия или группы зависят количественные и качественные оценки этого социального образования (табл. 7).

Таблица 7

Некоторые количественные оценка среднего класса, полученные при использовании различных методологических подходов

Исследователи	Критерии идентификации среднего класса	Численность среднего класса, в % к населению страны	Выводы
1	2	4	5
Е. Н. Старикова	1. Уровень дохода 2. Благоустроенное жилище 3. Легковой автомобиль 4. Полный набор домашней бытовой техники	13,2	Предложен формальный подход с точки зрения дохода
Т. И. Заславская, Р. Г. Громова	Профессиональный признак (мелкие предприниматели, полупредприниматели, менеджеры производственной сферы, высшая интеллигенция, рабочая элита и др.)	16,0	В целом российский аналог западного среднего класса живет гораздо беднее, нежели сам оригинал
З. Т. Голенкова, Е. Д. Игитханян	1. Качество семейного бюджета 2. Общая удовлетворенность материальным положением 3. Самоидентификация со средним слоем	6,0–9,0	Средние слои так же отчуждены от собственности, как и при социализме. По-прежнему их резервом являются только образование и профессия
Л. А. Беляева	1. Самоидентификация 2. Доход 3. Уровень образования 4. Стратегии повседневного поведения (дополнительный признак)	20,0	Характерна неоднородность состава среднего класса. Эта группа, идентичная среднему слою западных стран, самая малочисленная. Условием же ее пополнения

1	2	4	5
			является развитие страны по рыночному пути при сильном влиянии государства
Е. М. Авраамова	Степень адаптации к складывающимся социально-экономическим условиям	25,0	Часто стратегии адаптации носят неформальный характер и средний класс имеет собственные стратегии адаптации
Л. Григорьев, Т. Малева	Метод концентрации признаков. Признаки среднего класса: доходы, владение недвижимым имуществом, владение движимым имуществом, профессионально-квалификационный статус, успешность экономического поведения в условиях рыночной экономики	20,0–25,0	На основе концентрации доминантных признаков выделяются идеальный средний класс (5 признаков), ядро среднего класса (3 признака), протосредний класс (хотя бы 1 признак), которые соответственно составляют 1–2 %, 20–25 % и 75–80 %.
Е. Авраамова, Л. Овчарова	Метод концентрации признаков	40,0	«Идеальный средний класс» – 12,5 %; «ядро среднего класса» – 40 %; «протосредний класс» – 80 %

Исследования, посвященные анализу формирования среднего класса в России, можно разделить на два направления: исследования, основанные на критериальном подходе к идентификации среднего класса, и исследования, в основе которых лежит попытка построить идентификационное пространство, т. е. описать средний класс, используя некоторую систему показателей, включающую как признаки, так и функции данного социального образования.

Критериальный подход к идентификации среднего класса преобладал на ранних этапах изучения. В зависимости от критерия, выбранного тем или иным исследователем в качестве основного, описывалась определенная социальная совокупность, обладающая соответствующими социально-экономическими характеристиками. В качестве таких критериев наиболее часто выделяют степень адаптации к складывающимся социально-экономическим условиям, доход, профессию, образование, самоидентификацию в качестве представителя среднего класса. Рассмотрим последовательно использование данных критериев при идентификации среднего класса различными исследователями.

Выработка достаточно большим числом людей успешных моделей поведения является основным условием преодоления кризиса переходного периода, социально-экономическая адаптация становится доминирующим макросоциальным процессом, определяющим тенденции общественного развития России. Ее результатом и должна стать модификация социальной структуры, включающая формирование достаточно широкого слоя экономически активных и самостоятельных людей – российского среднего класса. Соответственно, появился критерий адаптированности при идентификации среднего класса в России.

Особенности адаптационного процесса в России состоят не только в глубоких модификациях системы ценностей и моделей социально-экономического поведения, но и в высокой степени нестабильности самой социальной среды, изменения которой далеко не всегда учитывают адаптивные возможности населения. С этим во многом связаны трудности формирования российского среднего класса. По данным Е. Авраамовой, использующей в своих исследованиях критерий адаптированности, к среднему классу относится до 25 % населения¹. Соотношение адаптированных и неадаптированных слоев населения, по данным исследователя, практически не менялось на всем протяжении реформ, что свидетельствует о том, что средний класс не расширялся.

Стратегии адаптации весьма различны (предпринимательство, множественная занятость, переход в экономически эффективные сек-

¹ Аврамова Е. М. Формирование среднего класса в России: определение, методология, количественные оценки. С. 19.

тора экономики) и часто носят неформальный характер. В результате критерий адаптированности может не совпадать с другими базовыми признаками среднего класса. Например, успешная адаптация, т. е. рост благосостояния и высокая субъективная оценка адаптированности, на протяжении первой половины 1990-х гг. не обязательно требовала высшего образования. Одновременно адаптация в целом ряде случаев сопровождалась понижением или потерей достигнутого ранее статуса: так происходило с теми, кто поменял престижную по старым меркам статусную позицию на занятие, приносящее доход, но не пользующееся общественным уважением.

Достаточно высокий уровень адаптированности предполагает реализацию некоторого набора ресурсов (образования, квалификации, собственности и других) и успехи в обеспечении материальных условий жизнедеятельности. В этом смысле адаптация в качестве достаточно емкого интегрального показателя удачно играет роль идентификационного признака среднего класса в процессе трансформации экономики. Особую значимость критерий адаптированности обретает в условиях экономических кризисов.

Без отнесения к определенной доходной группе не обходится ни одно описание среднего класса. Критерий дохода вводится несколькими способами. Во-первых, в соответствии с тезисом о том, что средний класс существует в любом обществе, берутся три средних доходных квантиля. Численность среднего класса в соответствии с этим критерием колеблется по годам в интервале от 44 до 48 % населения. Во-вторых, достаточно часто границы дохода вводятся экспертно. В качестве нижней границы берется определенный уровень дохода в широком интервале от 50 до 500 долл., а верхняя граница, как правило, не определяется. Численность среднего класса в соответствии с выбором нижней границы колеблется в пределах от 10 до 20 % населения. В-третьих, определяется уровень дохода, позволяющий совершить заметный качественный скачок в потреблении. В соответствии с результатами исследования по данным бюджетной статистики, проведенного Т. Космарской, этот уровень соответствует седьмому доходному децилю. Нижняя граница среднедушевого месячного дохода, соответствующая седьмому децилю, в 1997 г. составила 786,6 р., в 1998 г. – 820,7, в 1999 г. – 1290,5 р. Удельный вес населения, распо-

лагающего среднедушевыми месячными доходами, соотносимыми со средним уровнем, соответственно по годам составил 25,5 %, 28,0 %, 27,8 %¹.

Тем не менее большинство исследователей отмечают ненадежность данного критерия, связанную с малой достоверностью информации о доходах. В официальной статистике не учитывается реально существующая верхняя децильная группа, поскольку представляющие ее слои населения не проходят ни по бюджетным, ни по социологическим мониторинговым обследованиям. Кроме того, за всеми неувязками и искажениями статистики стоит проблема теневой экономики, масштабы которой достигают, по разным оценкам, от 30 до 40 % ВВП². Это означает, что скрытые от налоговой службы и государственной статистики формы и размеры доходов являются преобладающими, а данные официальной статистики об уровне доходов населения и степени дифференциации доходов не отражают реальных процессов, идущих в обществе.

Как уже было рассмотрено выше (п. 4.1.), согласно социально-профессиональному критерию в среднем классе выделяют традиционные и новые средние слои. Традиционные средние слои представляют мелкие частные собственники, занятые в мелком и среднем бизнесе, фермеры. Новые средние слои составляют лица, владеющие интеллектуальной собственностью, навыками сложной трудовой деятельности (менеджеры, творческая интеллигенция, лица свободных профессий, служащие, высококвалифицированные рабочие).

Доля представителей соответствующих профессиональных групп в активном населении составляет около 50 %. По мнению О. И. Шкаратана, социально-профессиональные группы, имеющие шанс пополнить средний класс, пока не обладают профессионализмом, отвечающим требованиям рыночной экономики. У них отсутствует классовая идентичность и интегрированность (нет «автоматизма между профессиональной принадлежностью и классовой идентификацией»); не сложились системы ценностей и установок, не сформировались стереотипы поведения. Наконец, «вектор мобильности определенной

¹ *Космарская Т.* Количественные характеристики среднедоходных групп населения России // *Вопр. экономики.* 2001. № 1. С. 82–83.

² *Шмелев Н.* Новый этап российских реформ: пределы и возможности // *Вопр. экономики.* 1998. № 1. С. 7.

части представителей этих групп все еще направлен вниз»¹. Применение социально-профессионального критерия в качестве базового осложняется также тем, что сейчас в России существуют два относительно обособленных сектора экономики – частный и государственный, где доходы, стиль жизни, представления о своем общественном положении работников, имеющих сходный профессионально-квалификационный потенциал, совершенно различны.

Пожалуй, самым распространенным критерием принадлежности среднему классу выступает самоидентификация. В соответствии с данным критерием средний класс исследуется с позиций того, кто и по каким основаниям относит себя к нему. При этом имеется в виду, что данное социальное образование достаточно прочно присутствует в общественном сознании.

Среди наиболее репрезентативных источников информации о самоидентификации среднего класса следует выделить:

- мониторинг общественного мнения, проводимый Всероссийским центром изучения общественного мнения (ВЦИОМ);
- блок вопросов, направленных на исследование оснований самоидентификации, включенный в базу данных RLMS²;
- исследование Института социально-экономических проблем народонаселения (ИСЭПН) РАН «Адаптация и идентичность»;
- исследование Российского независимого института социальных и национальных проблем (РНИСиНП) «Средний класс в России» (1999).

Из данных мониторинга ВЦИОМ, который имеет наибольший опыт в исследовании самоидентификационных характеристик населения России, видно, что социальные группы, различным образом определяющие свое общественное положение (низкое, среднее и высокое), в целом сохраняют свою численность на протяжении длительного периода (табл. 8). В зависимости от года исследования эта численность незначительно варьируется, равняясь в среднем 60 % опрошенных, что свидетельствует о значительной устойчивости представлений респондентов о существующей иерархии статусов и наличии неких твердых оснований самоотнесения по шкале, меряющей обществен-

¹ Радаев В. В., Шкаратан О. И. Социальная стратификация: учеб. для вузов. М.: Аспект Пресс, 1996. С. 201.

² Russian Longitudinal Monitoring Survey – Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ).

ное положение. Вместе с тем относительное сохранение численности самоидентификационных групп не исключает внутригрупповых перемещений – статусной миграции.

Таблица 8

Распределение статусных позиций по данным мониторинга ВЦИОМ,
% от числа опрошенных

Месяц, год	Статусная позиция		
	высокая	средняя	низкая
Декабрь, 1989	11	66	20
Апрель, 1994	11	58	27
Ноябрь, 1994	9	63	22
Ноябрь, 1995	7	62	24
Ноябрь, 1996	11	62	24
Ноябрь, 1997	12	64	24

Примечание. См.: Левада Ю. «Средний человек»: фикция или реальность // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 1998. № 2. С. 12.

В исследованиях RLMS для анализа субъективного позиционирования в общественно значимом пространстве используется более сложная методика, включающая четыре шкалы, описывающие основания самоидентификации. Это шкалы «нищие – богатые», «бесправные – имеющие власть», «наименее уважаемые – наиболее уважаемые», «начинающие – профессионалы высокого класса». Применение данной методики значительно ближе подводит к очерчиванию такого сложного социального образования, как средний класс, поскольку не только предполагает некоторую концентрацию оснований самоидентификации, но и позволяет выяснить, какие именно из этих оснований социально дефицитны.

В табл. 9 приводится соотношение долей респондентов, выбравших по каждой из названных выше шкал значение пять и больше (1 – наименьшее, а 9 – наибольшее значение). Оказалось, что по шкале «нищие – богатые» 17,1 % выбрали позицию, превышающую 5 баллов, т. е. определили свое положение ближе к полюсу «богатые». Шкала «бесправные – имеющие власть» дала 12,2 % тяготеющих ко второму полюсу, шкала «наименее уважаемые – наиболее уважаемые» – 58,8 %, «начинающие – профессионалы высокого класса» – 48,9 %.

Мы видим, что общественный престиж в сознании респондентов обоснован лишь уровнем профессионализма и уважением в обществе,

но никак не материальным положением и тем более уровнем прав. Вырисовывается достаточно острая социальная коллизия, состоящая в том, что уважение в обществе, гарантируемое в системе прежней идеологии определенным категориям населения, сохранилось в сознании и опирается преимущественно на профессионально-квалификационный статус. Е. М. Аврамова отмечает, что «в соответствии с прежней идеологической риторикой все профессии были равно нужны и важны, любой труд почетен, независимо от того, эффективен он или нет, получены ли заметные трудовые достижения или они отсутствуют»¹. Социально престижен был, по существу, сам факт занятости. Приведенное выше распределение респондентов по профессионально-квалификационному признаку и шкале уважения показывает, что эти установки прочно зафиксированы массовым сознанием и не претерпели сколько-нибудь заметных качественных изменений за годы реформ.

Таблица 9

Доля респондентов, выбравших значение «5» и более по четырем идентификационным шкалам (RLMS)

Шкала	Доля респондентов, выбравших позицию «5» и больше, %
«Нищие – богатые»	17,1
«Бесправные – имеющие власть»	12,2
«Наименее уважаемые – наиболее уважаемые»	58,8
«Начинающие – профессионалы высокого класса»	48,9

Значительное отставание позиционирования по шкале материальной обеспеченности, прежде всего, свидетельствует о неостребованности наличного профессионально-квалификационного потенциала в созданных социально-экономических условиях. Материальный достаток в сознании респондентов не соответствует результатам профессиональных усилий и, следовательно, не рассматривается как основание социального престижа. В еще большем дефиците оказывается такой критерий общественного положения, как наличие прав: бес-

¹ Аврамова Е. М. Формирование среднего класса в России: определение, методология, количественные оценки. С. 21.

правными членами общества ощущают себя около 90 % его членов. Лишь самый высокий уровень материальной обеспеченности предполагает распоряжение некоторыми властными полномочиями. В массовом сознании происходит противопоставление «старых» уважаемых членов общества и «новых русских». «Противостояние этих двух мифологем препятствует формированию среднего класса как социального образования, включающего в качестве оснований общественного уважения более широкий набор признаков»¹.

Таким образом, в обществе переходного типа основания самоидентификации не сливаются в некий комплексный многосоставной критерий, определяющий устойчивое социальное образование. Вместо этого имеется несколько рядов признаков, образующих самостоятельные оценочные шкалы. Наиболее явным образом выделяются две шкалы, удачно названные А. Андреевым «шкалой материального достатка» и «шкалой социального достоинства»².

Преобладающий первоначально критериальный подход постепенно сменился попытками описать средний класс некоторой системой показателей, включающей как признаки, так и функции данного социального образования, т. е. попытками построить идентификационное пространство, имеющее ряд ресурсных и статусных признаков, а также характеристик социально-экономического поведения, материальной обеспеченности, социального самочувствия, стиля жизни, политического участия. К этому направлению относятся различного рода многомерные построения, включающие ту или иную комбинацию основных идентификационных признаков. К числу наиболее полно разработанных относятся концепции Е. М. Авраамовой, Л. А. Беляевой, З. Т. Голенковой, Л. Григорьевой, Т. И. Заславской, Е. Д. Игитханян, Т. Малевой и Л. Овчаровой. Приведем основные выводы, к которым приходят исследователи в ходе анализа формирования среднего класса в России.

Так, З. Т. Голенкова и Е. Д. Игитханян в своем исследовании акцентируют внимание на новом слое – менеджерах, которые объединяют в себе новые производственные и управленческие функции

¹ Аврамова Е. М. Формирование среднего класса в России: определение, методология, количественные оценки. С. 21.

² Андреев А. Л. Социальное ядро нации: средние слои в современном российском обществе // Обществ. науки и современность. 2000. № 3. С. 80.

и удельный вес которых в индустриальных и постиндустриальных странах неуклонно растет. Таким образом, З. Т. Голенкова и Е. Д. Игитханян считают, что «в современном российском обществе средние слои формируются как за счет предпринимателей, частных собственников, так и за счет слоя менеджеров, численность которых будет расти в условиях оживления производственной деятельности»¹. Кроме того, исследователи полагают, что пока нет оснований говорить о широкой социальной основе для формирования среднего класса (6–9 %). Это может произойти только при определенных условиях, прежде всего при изменении социальной ситуации в стране, т. е. при изменении материального положения ее граждан, главным образом при увеличении доли среднедоходной части общества.

Также ученые отмечают, что социальная структура общества сегодня характеризуется дезинтегрированностью – «старые классы, детерминированные единой государственной формой собственности и жесткой вертикалью властных отношений, фактически разрушены, новые (экономические) только нарождаются», поэтому более приемлемы для определения социально-структурных общностей такие категории, как «группа», «слой», «страта»².

З. Т. Голенкова и Е. Д. Игитханян отмечают высокий уровень профессионализма среднего класса, но при этом замечают, что средний класс сегодня по своему достатку почти так же беден, как и другие и что им утрачена всякая возможность влиять на политические решения.

Л. А. Беляева в своем исследовании выделяет три группы, претендующие на звание среднего класса российского общества: «среднюю массу» – 11,4 %, «российский средний класс» – 6 % и «идеальный средний класс» – 3,4 %, что в совокупности составляет немного более 20 %. Этот класс неоднороден по доходам, моделям поведения и профессионально-квалифицированному составу. Замечательно, что сельские жители составили значительную долю (52,7 %) в «идеальном среднем классе», который в наибольшей степени приближен к среднему классу развитых стран мира. Это говорит о том, что за годы реформ

¹ Голенкова З. Т., Игитханян Е. Д. Средние слои в современной России (опыт анализа проблемы) // СОЦИС: Социол. исслед. 1998. № 7. С. 48.

² Там же. С. 46.

«выделился активный слой людей, которые организуют торговлю, производство и посредничество между деревней и городом»¹.

Л. А. Беляева обращает внимание на две тенденции. Первая указывает на более высокое место в общественной иерархии тех профессиональных групп, которые связаны с новыми формами собственности: предприниматели, бухгалтеры, финансисты, работники сферы быта и услуг (здесь почти 100 % предприятий частные). Вторая тенденция касается «российского среднего класса». Здесь концентрируются те профессиональные группы, которые понесли в условиях рынка наибольшие потери – рабочие промышленности, техническая и гуманитарная интеллигенция. Для них главный потенциал – это образование и профессиональная квалификация.

В своей работе Л. А. Беляева делает вывод о том, что в переходном обществе пока преждевременно говорить о среднем классе как о вполне устоявшейся по численности значительной социальной общности, которая осознанно идентифицирует себя со средним классом и по своим характеристикам близка к среднему классу западных стран.

Принципиально новым является метод концентрации признаков, используемый в исследованиях, проводимых Бюро экономического анализа (БЭА). В рамках данного проекта работали Е. М. Авраамова, Л. Григорьев, Т. Малева, Л. Овчарова и др. Этот метод базируется на том, что признаки, попадающие в идентификационное пространство среднего класса, взаимообусловлены и взаимоувязаны: уровень образования определяет социально-профессиональный статус, гарантирующий определенный уровень дохода, который в свою очередь определяет стиль жизни и т. д. Совокупность признаков (их структура) позволяет соответствующему социальному образованию исполнять определенные функции в обществе (инвестиционную, канала вертикальной мобильности, функцию гаранта социальной стабильности и др.), делающие средний класс основой и оплотом позитивно развивающегося общества.

Ученые считают что «средний класс, в том смысле, в котором он существует на Западе, у нас пока не сформировался, а если и существует, то в очень ограниченных масштабах» и уместнее говорить о прото-

¹ Беляева Л. А. В поисках среднего класса // СОЦИС: Социол. исслед. 1999. № 7. С. 76.

среднем классе¹. Социальные группы, составляющие протосредний класс, характеризуются разным уровнем концентрации идентификационных признаков. В соответствии с этой гипотезой средний класс стратифицирован по уровню концентрации доминантных признаков. В исследовании под руководством Т. М. Малевой отмечается, что «по материальной обеспеченности в средний класс по состоянию на 2000 г. попал 21 % домохозяйств, по социально-профессиональному критерию – 22 %, по самоидентификации – 39 %. Однако в ядро среднего класса (характеризующееся наличием всех трех признаков) попали лишь 7 % домохозяйств, а в полуядро (где были соблюдены условия двух критериев из трех) – еще 12 %. “Обобщенный средний класс” ... в 2000 г. составлял 19 % российских домохозяйств»².

За период 2000–2007 гг. «обобщенный средний класс» вырос. Так, по профессиональному статусу в этот класс входили 50 % россиян, по материально-имущественному положению – 47 %, по социально-психологическому – 49 %. Однако численность «обобщенного среднего класса» в 2007 г. вновь составила около 20 %³.

Полученные результаты свидетельствуют о том, что только представители среднего класса в его традиционной трактовке (ядро среднего класса) максимально реализуют каждый имеющийся у них ресурс (доход, владение недвижимостью, владение движимым имуществом, профессионально-квалификационный статус, адаптированность к сформировавшимся социально-экономическим условиям). Для остальной части среднего класса высокий профессионально-квалификационный статус не обязательно обеспечивает высокий уровень доходов, сбережений и материально-имущественной оснащенности.

Какова же логика развития среднего класса в России? К началу реформ 1990-х гг. в России сложилась довольно специфическая структура среднего класса. Традиционный средний класс, состоящий из мелких и средних предпринимателей, за годы советской власти уничтожили. Новый же средний класс (пусть и нерыночного типа), включавший ученых, врачей, преподавателей, инженеров и руководителей, имел достаточно весомый удельный вес, несмотря на то что фазу индустриального развития общества завершить не удалось.

¹ Аврамова Е. М. Формирование среднего класса в России: определение, методология, количественные оценки. С. 22.

² См. об этом: Тихонова Н. Е., Мареева С. В. Средний класс: теория и реальность. М.: Альфа-М, 2009. С. 71.

³ Там же. С. 72.

В 1990-е гг. начинается формирование нового среднего класса, среднего класса рыночного типа, который связан с частной собственностью, и его можно именовать постсоветским. Приватизация государственной собственности, возникновение частных капиталов служат причиной перехода от одного типа среднего класса – нерыночного к другому – рыночному.

Многие специалисты подчеркивают болезненность такого перехода для среднего класса в российском обществе. Так, Л. А. Беляева отмечает, что потенциально социальная база для его формирования достаточно широка, прежде всего, за счет большого числа специалистов с высшим и средним образованием, занятых в народном хозяйстве, но большинство из них по своему социальному статусу были низведены до роли наемных работников с предельно низким уровнем доходов, зачастую ниже прожиточного минимума¹.

Таким образом, не только в стабильных, но и в переходных обществах, переживающих серьезные социально-политические реформы, характеризующихся ростом имущественного неравенства, исчезновением старых и появлением новых секторов экономики и профессий, средний класс не может быть гомогенным.

Как уже отмечалось ранее, одной из «горячих точек» научной дискуссии по проблемам формирования и развития среднего класса в России среди отечественных ученых явилось обсуждение вопроса о составе среднего класса. Приверженцы первой точки зрения (Л. А. Беляева, З. Т. Голенкова, Л. Григорьев, Е. Д. Игитханян, Т. Малева и др.) полагают, что средний класс – это «не единая группа, а совокупность разрозненных социальных групп» и вместо понятия «средний класс» уместнее ввести термин «средние классы», «средние слои»².

Те, кто придерживаются противоположной точки зрения, считают, что средний класс – это единая социальная целостность, и по разным основаниям выделяют внутри среднего класса различные социально-экономические группы. Так, Е. Авраамова и Л. Овчарова рассматривают средний класс как «единую социальную целостность» и предлагают

¹ Беляева Л. А. Средний слой российского общества: проблема обретения социального статуса // СОЦИС: Социол. исслед. 1993. № 10. С. 19–20.

² Григорьев Л., Малева Т. Средний класс в России на рубеже этапов трансформации // Вопр. экономики. 2001. № 1. С. 52.

стратифицировать средний класс по уровню концентрации доминантных признаков. В этой связи в среднем классе они выделяют:

- «идеальный средний класс», в котором концентрация необходимых идентификационных признаков максимальна и который наиболее приближен к западному среднему классу;
- «ядро среднего класса», представители которого характеризуются наличием трех и более признаков;
- «протосредний класс» – широкий слой, включающий социальные группы, отвечающие одному или нескольким доминантным признакам¹.

Надо заметить, что есть и другие точки зрения относительно структуры среднего класса. Т. И. Заславская, с одной стороны, говорит о разнородной структуре современного среднего класса, а с другой стороны, считает невозможным выделение внутри среднего класса каких бы то ни было слоев, отмечая «размытость границ, гетерогенность, отсутствие политической интеграции, слабость субъективной идентификации и др.»².

Среди множества работ, посвященных изучению среднего класса России, наиболее значимыми являются исследования, проведенные РНИСиНП при сотрудничестве с представительством Фонда имени Фридриха Эберта в Российской Федерации (Л. Г. Бызов, М. К. Горшков, В. В. Петухов, В. В. Тихонова и др.), а также исследования академика Т. И. Заславской и ее коллег.

Данные этих исследований, во-первых, позволяют проследить динамику слоев среднего класса, а во-вторых, содержат глубокий анализ качественных характеристик этих слоев.

Итак, рассмотрим данные, полученные сотрудниками РНИСиНП. Согласно предложенной ими стратификации российское общество можно представить следующими классами (слоями):

- элита;
- класс выше среднего (или высший средний класс);
- средний класс;
- класс ниже среднего (или нижний слой);

¹ Аврамова Е., Овчарова Л. Количественные оценки среднего класса методом концентрации признаков // Вопр. экономики. 2001. № 1. С. 63, 68.

² Заславская Т. И., Громова Р. Г. К вопросу о «среднем классе» российского общества. С. 17.

- низший класс (или бедные);
- «социальное дно».

Рассмотрим динамику и состав представленных классов и сравним полученные данные с аналогичными для 17 стран Европы и Северной Америки (табл. 10).

Таблица 10

Самозачисление опрошенных в различные социальные классы,
% к числу опрошенных

Статусные позиции	Россия				17 стран Европы и Северной Америки, 1991–1993 гг.
	1992 г.	1998 г.	2001 г.	2003 г.	
Класс выше среднего (1–4-я позиции)	8,7	7,6	9,6	6,8	20,0
Средний класс (5–7-я позиции)	60,2	36,0	31,4	48,9	46,4
Класс ниже среднего (8–10-я позиции)	31,1	56,4	35,4	44,3	23,5

Примечание. Таблица составлена на основе данных М. К. Горшкова (Горшков М. К. Некоторые методологические аспекты анализа среднего класса в России // Социол. исслед. 2000. № 3. С. 4–12. Горшков М. Средние русские // Стратегия России. 2004. № 2).

По данным табл. 10 высший средний и средний классы общества составляли в 2001 г. в совокупности 41,0 % всех россиян, правда, по их самооценке. Для пореформенной России это очень высокий показатель, причем за все последние годы это самая большая численность среднего класса, выделенного по критерию самоидентификации.

На период начала реформ (1992) общая численность среднего класса составляла 60,2 %. И хотя стандарты его жизни отличались от западноевропейских, но все же большая часть общества оценивала свой социальный статус как вполне благополучный. Летом 1998 г., за два месяца до кризиса, общая численность среднего класса по самооценкам, составляла всего 36,0 %, в 2001 г. – 31,4 %. И, наконец, в 2003 г., происходит резкий скачок, и со средним классом себя идентифицируют около 50 % населения.

Чтобы ответить на вопрос «Что же представляет собой российский средний класс?», опишем основные классы российского общества.

Класс выше среднего сосредоточен в основном в мегаполисах и областных центрах. Это в массе своей достаточно молодые люди. Только 14,4 % из них старше пятидесяти лет. 57,5 % представителей этого класса имеют высшее образование (включая незаконченное высшее) или ученую степень.

Анализ должностных и профессиональных статусов представителей этого класса показывает, что в его составе заметно выше, чем в других классах, доля бизнесменов, имеющих собственные фирмы с наемными работниками (почти половина всех предпринимателей оказалась в составе именно этого класса), руководителей предприятий, а также самозанятых (т. е. имеющих частную практику, семейный бизнес, занимающихся индивидуальной трудовой деятельностью и т. п.). Выше, чем в среднем по массиву опрошенных, и доля в его составе квалифицированных специалистов и студентов. Представители этого класса в своем подавляющем большинстве постоянно повышают уровень своих знаний и квалификации, осваивают новые. Эта тяга к образованию дает свои плоды – две трети представителей верхнего среднего класса умеют работать на компьютере, в том числе каждый пятый – на профессиональном уровне.

Средний класс (или, как еще говорят, собственно средний класс) также довольно молод и образован – образовательный уровень не ниже незаконченного высшего образования имеют в нем 43,8 %. Что же касается возраста, то 39,9 % представителей среднего класса моложе 30 лет. Старше 50 лет в среднем классе только 22,8 % его представителей.

В профессиональном отношении костяк собственно среднего класса составляют прежде всего специалисты (18,4 %) и квалифицированные рабочие (28,1 %). Заметное место в составе среднего класса занимают также руководители и предприниматели, включая представителей семейного бизнеса и индивидуальной трудовой деятельности. Однако ввиду относительно небольшого удельного веса этих групп в составе населения России в целом они все же не доминируют в среднем классе. Кроме того, около 12 % его – «белые воротнички», и примерно каждый десятый его представитель – пенсионер. На соответствующие этому классу ступеньки социальной лестницы поставила себя и почти половина всех участвовавших в опросе студентов.

Представители этого класса также заняты постоянным повышением уровня своих знаний и приобретением новых навыков – лишь

менее трети из них не делали этого в последние три года. Компьютером владеет в этом классе практически половина его представителей (48,9 %), причем не менее чем у трети работа связана с компьютером.

Класс ниже среднего более пожилой и менее образованный, чем два верхних класса. Он состоит в основном из рабочих (сельскохозяйственные рабочие составляют наиболее массовую группу этого класса, насчитывающего около четверти всех его представителей) и пенсионеров – около 20 %. Еще около четверти его составляют специалисты и служащие из числа обслуживающего и технического персонала. Впрочем, понемногу (от 0,6 до 5 %) представлены в его составе и другие группы – предприниматели, руководители, самозанятые, студенты, безработные и т. д., но не они определяют его «лицо».

Что же касается низших слоев населения, то они объединяют прежде всего городских и сельских пенсионеров (свыше половины его состава), рабочих (в том числе сельских) – 28,6 %, а также наиболее неблагоприятную часть специалистов – бюджетников и служащих (в общей сложности 14,9 %). В его составе не оказалось ни одного предпринимателя и ни одного студента, а все остальные группы были представлены крайне незначительно.

Давая общую характеристику основным классам современного российского общества, нельзя не отметить и то, что почти 45 % всех работающих представителей класса выше среднего трудились на частных предприятиях. В собственно среднем классе заняты на частных предприятиях уже немногим более четверти всех работающих его членов. Что же касается класса ниже среднего, то в нем доля работающих на частных предприятиях была еще в 2–3 раза меньше, чем в среднем классе. Зато среди их членов, особенно в низшем классе, очень велика была доля семей, где вообще не было работающих (более 27 %, причем сюда входят не только семьи, состоящие из пенсионеров, но и семьи с безработными трудоспособного возраста).

Изучив огромное множество работ, посвященных среднему классу, мы присоединяемся к мнению М. Урнова о том, что «наиболее фундаментальным исследованием среднего класса в России, безусловно, является проект Т. И. Заславской...»¹.

¹ Урнов М. Стимулирование развития среднего класса в России как управленческая и политическая задача // Средний класс в России: проблемы и перспективы. М.: ИЭПП, 1998. С. 45.

Исследование Т. И. Заславской, Р. Г. Громовой базируется на данных мониторинга ВЦИОМ «Экономические и социальные перемены в России», проводимого с марта 1993 г. На первом этапе своего исследования ученые поставили задачу подтвердить, опровергнуть или уточнить факт существования среднего класса, его относительной культурной гомогенности, а также выявить социальные особенности составлявших эту структуру групп. В итоге были выделены 14 относительно гомогенных социально-профессиональных групп работающего населения России, существенно различавшихся как объективным статусом, так и культурными характеристиками. На следующем этапе полученные социальные группы распределялись между иерархическими слоями с высоким, средним, ниже среднего и низким социальным статусом. Главным ориентиром служил анализ детальных «социальных портретов» групп, позволявших сравнивать и оценивать по пятибалльной системе их управленческие, экономические, статусные и культурные потенциалы. Сопоставление суммарных оценок потенциалов изучаемых групп показало, что они разделяются на четыре относительно массовых слоя, определенно различающихся своим положением, причем группы, относимые к этим слоям, различаются не столько уровнем, сколько структурой своего общественного потенциала, превосходя друг друга в одних отношениях и уступая в других. Сконструированным слоям были присвоены названия:

- «верхний» или «верхний средний»;
- «средний»;
- «базовый»;
- «нижний».

Однако эмпирически построенная модель стратификации не охватывала всего общества: ее верхнюю часть надо было дополнить элитой, а нижнюю – андерклассом, или социальным дном.

В работах Т. И. Заславской можно встретить разные оценки статуса верхнего слоя и, соответственно, разные названия. В одних случаях он рассматривается как верхний, т. е. отличный от среднего слоя, а в других – как верхний средний, т. е. часть среднего слоя, его наиболее развитый элемент. Следовательно, претендовать на звание средних слоев в принципе могут только верхний и средний слои. Кроме того, для изучения проблем российского среднего класса важен базовый слой, главным образом потому, что, во-первых, в его состав перешла основная часть старого российского среднего класса,

грубо идентифицируемого с интеллигенцией и квалифицированными служащими, и, во-вторых, заметная часть его представителей обладает достаточно высоким профессионально-квалификационным потенциалом, что при благоприятной социально-экономической конъюнктуре позволит войти (или вернуться) в состав среднего класса.

Итак, рассмотрим последовательно социальные портреты этих слоев и их взаимосвязь со средним классом.

Верхний слой состоит из верхушки государственной бюрократии, генералитета, крупных землевладельцев, руководителей промышленных корпораций и финансовых институтов, преуспевающих предпринимателей. Значительную часть его образуют «нувориши», генетически наиболее тесно связанные либо с партийно-комсомольской номенклатурой, либо с советской теневой экономикой. До приватизационной реформы их личные состояния хотя и существовали, но были несопоставимо меньше, чем сейчас. Численность этого слоя на протяжении пяти лет (1993–1997) оставалась практически стабильной (5–6 %).

Данный слой обладает ярко выраженными социально-демографическими особенностями – это самая «молодая», одна из наиболее «мужских», самая «холостяцкая» и наименее «русская» группа. Треть ее представителей не достигли 30 лет, свыше пятой части – не состоят в браке, доля женщин в данной группе не достигает четверти, а доля нерусских – в полтора раза выше средней.

Представители верхнего слоя имеют значительную собственность, обладают реальной экономической независимостью и могут оказывать целенаправленное влияние на ситуацию в стране. «По сути, это новый хозяин России»¹. В силу особенностей своего статуса представители этого слоя заинтересованы в поддержании строгого социального порядка и надежной защите частной собственности. По уровню жизни, стандартам потребления, образовательной и профессиональной структуре верхний слой России близок к западным средним классам. Однако его высокая коррумпированность и криминализованность, постоянные жесткие столкновения групповых и клановых интересов его представителей делают имидж этого слоя в глазах населения скорее отталкивающим. Его деятельность оценивается обще-

¹ Заславская Т. И., Громова Р. Г. Несколько соображений о среднем слое России // Средний класс в России: проблемы и перспективы. М.: ИЭППП, 1998. С. 49.

ством как безответственная и дестабилизирующая. Таким образом, социальные качества верхнего слоя российского общества (называемого иногда «верхним средним») не дают оснований для приписывания ему каких-либо функций «классического» среднего класса.

Средний слой включает три совершенно разнородные общественные группы:

- нижний бизнес-слой (мелкие предприниматели и менеджеры);
- квалифицированные специалисты (профессионалы);
- среднее звено государственных «служилых людей» (чиновничество, администраторы бюджетного сектора, офицеры силовых структур и др.).

Одна из наиболее отличительных черт среднего слоя – позитивная динамика численности. В 1993 г., по расчетам Т. И. Заславской и Р. Г. Громовой, он составлял около 13 %, а в 1997 г. – уже 18 % работающего населения России. В среднем за 5 лет (1993–1997) в структуре среднего слоя на мелких бизнесменов приходилось 47 %, на специалистов – 21 % и на «служилых» – 32 % его общей численности.

Претендовать на выполнение функций среднего класса, особенно в перспективе, с наибольшим основанием может средний слой российского общества, так как он занимает промежуточную позицию между верхним и нижним слоями общества, обладает высоким образовательно-квалификационным потенциалом, объединяет наиболее активную и адаптировавшуюся к рынку часть общества, обладает социальным престижем. Однако в своем нынешнем состоянии средний слой России вряд ли может выступать в качестве социального стабилизатора общества и носителя общественного прогресса. Для этого ему недостает экономической независимости, высокого благосостояния и стимулирующих институциональных условий деловой и творческой деятельности. С несколько большим основанием от него можно было бы ожидать выполнения функций основного носителя национальной культуры, легитимного выразителя общественных интересов, действенного и конструктивного посредника между властью и обществом. Однако и здесь имеются свои «но». Так, западный средний класс играет роль посредника не только благодаря срединному положению в обществе, но и потому, что он открыт, доступен для восходящей мобильности из нижних слоев. Ситуация же затянувшегося экономического кризиса

условий для такой мобильности не создает. Кроме того, для выполнения этой роли средний слой России слишком урбанизирован, сосредоточен в больших городах. Наконец, велика социальная дистанция, отделяющая его от базового слоя. Как ни скромны, по сравнению с западными аналогами, уровень благосостояния и образ жизни среднего слоя, большинству россиян они недоступны.

Из сказанного ясно, что второй и третий сверху слои нашего общества не служат частями единого целого. Положение и интересы среднего слоя пока ближе к базовому, чем к верхнему слою. По сути, он представляет собой верхушку базового слоя, еще не успевшую окончательно отделиться. Таким образом, второй сверху слой правильнее рассматривать как верхний, а третий – как средний слой среднего класса.

Рассмотрим динамику численности слоев (по исследованию Т. И. Заславской), имеющих хотя бы частичные основания относить себя к «среднему классу», в 1993–1997 гг. (табл. 11).

Таблица 11

Динамика удельного веса социальных слоев во всем работающем населении России, 1993–1997 гг., %

Социальные слои	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	В среднем
Верхний	5	7	6	5	6	6
Средний	13	14	15	19	18	16
Базовый	73	72	70	66	66	69

Примечание. См. об этом: Заславская Т. И., Громова Р. Г. К вопросу о «среднем классе» российского общества // Мир России. 1998. № 4. С. 10.

Как видим, динамика каждого слоя имеет свой особый характер: доля верхнего практически остается стабильной, среднего – имеет тенденцию к росту, а базового – наоборот, к сокращению.

Представляется интересным изменение относительной численности отдельных групп и внутри каждого слоя (табл. 12).

В рамках верхнего слоя, состоящего из крупных предпринимателей и представителей верхушки управленческой иерархии – директоров предприятий, бюрократии, генералитета, происходит небольшое смещение в сторону предпринимательских групп. Максимальная доля

бизнес-групп имела место в 1994–1995 гг. В дальнейшем их доля несколько снизилась за счет соответствующего роста бюрократии. Похоже, что устойчивая структура верхнего слоя сформировалась уже к 1993 г. и с тех пор испытывает лишь незначительные колебания.

Таблица 12

Динамика удельного веса групп, составляющих социальные слои России, 1993–1997 гг., % в пределах слоя

Социальные слои и группы	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	В среднем
<i>Верхний</i>	100	100	100	100	100	100
Крупные и средние предприниматели, бизнес-слой	65	70	72	69	56	66
Руководители производства, высокооплачиваемые специалисты	26	25	25	23	29	26
Бюрократия, высшие офицеры и генералы силовых структур	8	5	3	8	15	8
<i>Средний</i>	100	100	100	100	100	100
Мелкие предприниматели, полупредприниматели	53	44	50	48	42	47
Высококвалифицированные специалисты	11	21	18	24	28	21
Занятые в управленческих структурах	23	20	15	12	10	16
Военные	13	15	17	16	20	16
<i>Базовый</i>	100	100	100	100	100	100
Массовая интеллигенция	16	19	15	14	12	15
Полуинтеллигенция, служащие	17	24	21	21	23	21
Массовые профессии торговли и сервиса	20	23	25	27	35	26
Индустриальные рабочие	35	27	29	29	23	29
Крестьяне и фермеры	12	7	10	9	7	9

Примечание. См.: Заславская Т. И., Громова Р. Г. К вопросу о «среднем классе» российского общества. С. 14.

Состав среднего слоя более разнороден, причем в связи с тенденцией к его росту возникает вопрос о том, за счет каких групп он происходит. Рост численности среднего слоя в первую очередь осуществляется за счет увеличения в его составе группы высококвалифицированных специалистов, которая теснее всего ассоциируется с новым средним классом Запада. В 1993 г. доля профессионалов в среднем слое составляла 11 %, в 1995 г. – 18 %, а к 1997 г. она выросла до 28 %. Расширение группы преуспевающих профессионалов отражает процесс адаптации наиболее дееспособной части интеллигенции к новым условиям, преодоление ею первоначальной дезориентированности и растерянности. Не меньшую роль играет формирование новых широко востребуемых обществом видов профессиональной деятельности, участие в которых дает образованным и активным людям возможность получать высокий доход и следовать престижным образцам потребления.

Но большую часть современного среднего слоя России составляют не профессионалы, а представители разных групп бизнес-слоя: средние и мелкие предприниматели, менеджеры, занятые в реальной и коммерческой сферах экономики, самозанятые, а также полупредприниматели, совмещающие работу по найму с ведением разных видов частного бизнеса. В 1993 г. на долю названных групп приходилось более половины представителей (53 %) среднего класса, причем наибольшей (40 %) была доля полупредпринимателей. К 1994 г. доля последних снизилась до 33 % и далее оставалась на том же уровне.

Из остальных групп среднего слоя наиболее динамичными были две. Во-первых, заметно возростала численность офицеров, доля которых в составе среднего слоя в 1993–1997 гг. увеличилась с 13 до 20 %. Во-вторых, более чем в два раза снизилась доля занятых в управленческих структурах. По отношению к численности среднего слоя она за тот же период упала с 23 до 10 %.

Что касается структуры базового слоя, то доля работников массовых профессий торговли и обслуживания возросла с 20 % в 1993 г. до 35 % в 1997 г., доля индустриальных рабочих средней и высокой квалификации за тот же период снизилась с одной трети до четверти, а доля крестьян и фермеров оставалась устойчивой – 8–10 % представителей данного слоя.

С точки зрения возможного пополнения среднего класса интерес могли бы представить прежде всего интеллигенция и полуинтеллигенция, тем более что их удельный вес растет. Но в действительности дело обстоит сложнее. Исследования социальной мобильности показывают, что тяжелая социально-экономическая ситуация привела к интенсивному размыванию интеллигенции. Относительно небольшая и наиболее продвинутая часть последней, получая статус профессионалов или мелких предпринимателей, вливается в средний класс. Но гораздо большая часть специалистов со средним профессиональным потенциалом и отсутствием склонности к бизнесу перестает получать зарплату, попадает под массовые сокращения, утрачивает прежний социальный статус и занимает позиции малоквалифицированных служащих и клерков. Возможно, с экономической точки зрения этот процесс хотя бы частично можно рассматривать как здоровый, поскольку в СССР имело место явное перепроизводство специалистов, большинство которых были заняты в непропорционально развитом военно-промышленном комплексе (ВПК). Но в социальном плане принявший массовые масштабы процесс конвертирования их статуса в статус конторских служащих и мелких торговцев чрезвычайно болезнен.

Сходное содержание имеет и ускоренный рост доли работников торговли и сферы обслуживания за счет индустриальных рабочих. Близкое совпадение масштабов прироста первой группы и уменьшения второй позволяет с высокой долей уверенности говорить о процессе перераспределения работников именно между этими группами, т. е. о переходе массы работников из реальной сферы экономики в сферу коммерции. В основном этот переход является вынужденным, он связывается с длительным простоем или закрытием заводов, остановкой шахт, прекращением строительства, задержками и невыплатами зарплаты. Причем в большинстве случаев за этим стоит не восходящая, а нисходящая мобильность работников.

Проведя анализ социологических исследований среднего класса, можно сделать несколько выводов.

Во-первых, средний класс в России, также как и в странах Европы, является разнородным, т. е. содержит несколько слоев общества, различающихся по таким критериям, как наличие собственности, образование, профессиональный статус и др.

Во-вторых, наблюдается рост среднего класса на фоне изменения его структуры за счет увеличения в его составе периферийных групп.

В-третьих, несмотря на тесную связь с МСП, средний класс России не выступает как устойчивая социально-экономическая сила общества, а значит, со стороны государства и общества требуется стимулирование активности среднего класса и слоев российского общества, потенциально его образующих.

4.3. Перспективы стимулирования экономической активности среднего класса

Мы заинтересованы в анализе реальности наших дней – текущих рыночных реформ. По сути, мы постоянно стремимся диагностировать их целесообразность и эффективность. И мы ищем показатели, которые бы адекватно отражали сущность этих реформ. Думается, что именно указанное нами теоретическое понятие и проблемы, которые оно в себе содержит, могут быть актуальными для нашего исследования, поскольку проводимые в России реформы непосредственно связаны с формированием и развитием среднего класса.

Рыночное развитие в России можно разделить на три этапа: первый этап – 1991–1998 гг., второй – 1999–2008 гг., третий – с 2009 г. по настоящее время.

Первый этап (1991–1998) характеризуется сменой командно-административной системы управления экономикой рыночными механизмами управления. В это время проводятся рыночные реформы, главные цели которых – разделение государства и экономики и интенсивное развитие рыночных институтов. Важнейший критерий эффективности реформ переходного периода – это факт формирования среднего класса как экономически самостоятельного социального субъекта, способного выступать в качестве основного налогового донора, внутреннего инвестора экономики и стабилизатора политической жизни.

Россия завершила первый этап рыночных реформ, причем «эффектным» финишем – кризисом 1998 г.

Второй этап экономического развития России характеризуется как этап экономического роста на основе сырьевого экспорта. Главное условие экономического роста – это наличие инвестиций в экономику, в частности внутренних инвестиций, которые как раз и осу-

ществляют представители среднего класса. Кроме этого, в соответствии со «Стратегией развития страны до 2010 г.», на средний класс перекладывалась значительная часть социальных расходов. Это должно было привести к увеличению налоговых поступлений, обусловленных развитием малого и среднего бизнеса, созданием мягкого налогового климата и сокращением теневого сектора.

Опираясь на статистические данные, можно утверждать, что позитивные тенденции в российской экономике, малом бизнесе и социальной структуре преобладали: на фоне роста ВВП росли численность предприятий малого бизнеса, его обороты и инвестиции, увеличивались доходы в обществе, но ни доля, ни положение среднего класса не изменились. Мировой экономический кризис внес коррективы в ресурсное развитие – российской экономике требовалась модернизация (структурная перестройка).

Третий этап развития рыночной экономики в России связан с выходом на траекторию устойчивого и сбалансированного роста в целях модернизации и догоняющего развития, перехода к инновационной стадии экономического развития и создания соответствующей ей инфраструктуры постиндустриального общества. Разработанная стратегия развития «Стратегия – 2020» базируется на двух основаниях – новая модель экономического роста и новая социальная политика. Ключевым фактором развития является реализация инновационного потенциала, прежде всего, представителей среднего класса, доходы и социальные установки которых позволяют им выбирать модели трудового поведения и потребления¹.

Итак, мы видим, что факт формирования и дальнейшего развития среднего класса в России является не только главным критерием эффективности первого и второго десятилетия реформ, но и условием выполнения задач третьего. То есть экономическая активность среднего класса, а именно инвестиционная и предпринимательская деятельность, действительно может рассматриваться как условие развития страны.

В связи с тем что представители среднего класса выступают внутренними инвесторами экономики, важно исследовать структуру их

¹ Стратегия-2020: новая модель роста – новая социальная политика: промежуточный доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года. М., 2011. URL: <http://www.kommersant.ru/Docs/2011/2011d153-doklad.pdf>.

сбережений. Наиболее актуально, как мы полагаем, проанализировать структуру сбережений до и после кризиса 1998 г., так как это позволит сделать некоторые выводы относительно эффективности этих сбережений и наметившихся негативных тенденций в их структуре.

Воспользуемся данными, полученными в ходе пилотного социологического исследования, проведенного под руководством Е. Авраамовой и Л. Овчаровой. В качестве респондентов были выбраны представители «группы успеха», которые заведомо попадают в соответствующий слой по признаку индивидуального месячного дохода (более 1000 долл. в месяц).

Расчеты средневзвешенного объема ликвидных накоплений у представителей формирующегося среднего класса до кризиса и через 9 месяцев после него свидетельствуют о снижении объемов капитала, но не о таком катастрофическом, как предполагали некоторые аналитики. До кризиса средневзвешенный объем накоплений оценивался на уровне 150–155 долл. в расчете на одно домохозяйство, а через девять месяцев после кризиса – 122–125 долл., что составляет около 80 % от докризисного уровня. В результате из общего числа опрошенных 9 % перешли в более высокую группу, 58 % не изменили принадлежность группе, а 33 % понизили группу ликвидности капитала. При этом обнаружено, что в первую очередь сократился объем сбережений наиболее обеспеченных групп: спустились на одну ступень 79 % от числа всех понизивших свой уровень сбережений и 21 % от этого числа понизили уровень сбережений более чем на одну ступень.

Рассмотрим соотношение долей держателей сбережений разного вида до и после кризиса (табл. 13).

Данные этой таблицы свидетельствуют о высокой степени диверсификации форм накопления ликвидного капитала. Перед кризисом сберегательная стратегия одного респондента складывалась в среднем из 3,3 вида накоплений. Самой распространенной формой накоплений в предкризисный период была иностранная валюта, которая имела у 79 % опрошенных. Следующими по приоритетности формами концентрации ликвидного капитала являлись недвижимость (59 %), хранение сбережений в наличных рублях (51 %), на валютных счетах в коммерческих банках (28 %). Именно предпочтение последней формы хранения сбережений оказалось роковым для сберегателей, и поэтому после кри-

зиса в большей степени сократилась доля тех, кто хранил денежные накопления на валютных счетах в коммерческих банках.

Таблица 13

Степень распространения различных форм ликвидных накоплений до и после кризиса, % к числу опрошенных

Вид сбережений	Доля сберегателей до кризиса	Доля сберегателей после кризиса
Рублевые счета в Сбербанке	17	13
Валютные счета в Сбербанке	11	9
Рублевые счета в коммерческом банке	13	6
Валютные счета в коммерческом банке	28	8
Счета в зарубежных банках	16	17
Корпоративные счета в российских банках	8	8
Корпоративные счета в зарубежных банках	7	6
Наличные рубли	51	53
Наличная валюта	79	85
Ценные бумаги	20	19
Недвижимость	59	63
Золото, антиквариат	23	21
Другие ликвидные товары	14	21

Примечание. См.: Аврамова Е., Овчарова Л. Финансовый кризис августа 1998 г.: выдержал ли удар средний класс России? //Вопр. экономики. 2000. № 2. С. 60.

Большинство вкладчиков коммерческих банков после кризиса поспешили забрать свои сбережения, но сделать это удалось далеко не всем. По оценкам ВЦИОМ, около 40 % вкладчиков данных банков по состоянию на декабрь 1998 г. не получили в полном объеме свои сбережения и не очень надеются на их возврат в последующем. Это подтверждается анализом соотношения объемов сбережений каждого вида до и после кризиса. Несмотря на высокую распространенность хранения свободных денег в рублях, накануне кризиса только 10 % общего объема накоплений приходилось на наличные рубли. Вклады в коммерческих банках (валютные и рублевые) составляли 10 % общего объема сбережений накануне кризиса и сократились до 2 % в послекризисный период. Отметим, что большинство вкладчиков коммерческих банков окончательно не разобрались в своих взаимоотношениях с ними, но уже вычеркнули эти вклады из числа ликвидных сбережений.

Исследования, проводимые Е. Авраамовой и Л. Овчаровой, показывают, что в России «сбережения носят в основном неорганизованный характер, в них чрезвычайно велика доля наличной валюты и с ростом объема сбережений она увеличивается»¹. Главными причинами неорганизованных сбережений, которые не становятся источником внутренних инвестиций, являются нестабильность политической ситуации в стране, непредсказуемость экономической политики правительства, постоянные нарушения «правил игры» со стороны государства. Очевидно, кризис 1998 г. усилил недоверие сберегателей – потенциальных инвесторов – к государству и его финансовым институтам.

Результаты исследования последствий влияния современного кризиса (2008) на финансовое поведение среднего класса, проведенного О. Кузиной, свидетельствуют об изменении финансового поведения среднего класса: «...средний класс финансово более активен: если среди представителей нижнего класса 65 % не пользуются никакими финансовыми инструментами, то в группах среднего класса, даже при появлении всего одного признака, доля пользователей стремительно растет. В ядре среднего класса финансово пассивны всего 13 % респондентов»².

В рамках данного исследования также обнаружены потребности среднего класса в гарантиях и прямой защите инвестиций со стороны государства. Так, О. Кузина отмечает: «...большинство респондентов полагают, что государство должно покрывать убытки в случае, если банк становится банкротом (50 % и более). Примерно пятая часть высокодоходной группы населения считают необходимой государственную защиту в случае потерь от вложений в недвижимость (причем не от мошеннических действий девелоперов и строителей, а в случае снижения рыночной стоимости недвижимости)»³.

Подводя итоги, отметим, что социально-экономические условия, сложившиеся в ходе российских реформ, пока мало способствовали реализации экономической активности среднего класса. Прежде всего это связано с масштабами «параллельной» экономики, в которой активно задействован средний класс российского общества.

¹ Аврамова Е., Овчарова Л. Финансовый кризис августа 1998 г.: выдержал ли удар средний класс России? // *Вопр. экономики*. 2000. № 2. С. 63.

² Кузина О. Сберегательные стратегии среднего класса / О. Кузина, Л. Григорьев, А. Салмина // *Российский средний класс: анализ структуры и финансового поведения*. М.: Экон-Информ, 2009. С. 141.

³ Там же. С. 142–143.

Среди базовых функций среднего класса выделяют функцию обеспечения технологического и социально-экономического прогресса, которую и призваны выполнять предприниматели. Выполнение этой функции как раз является одним из факторов интенсивного экономического роста, что также говорит о необходимости более подробно рассмотреть данное образование. Согласно Т. И. Заславской и Р. Г. Громовой в структуре среднего класса наибольший удельный вес (в среднем за 1993–1997 гг. – 47 %) составляют предприниматели и полупредприниматели¹.

Е. Н. Орлик предлагает следующим образом описать складывающуюся типологию российского предпринимательства.

Tun 1. Классические предприниматели. Это люди, которые настроены серьезно заниматься бизнесом. Их отличает высокая маневренность, требовательность к деловым партнерам и к самим себе. Большею частью они настроены на краткосрочную перспективу, так как не занимаются систематическим изучением конъюнктуры рынка и не упускают возможности получить сиюминутную выгоду.

Tun 2. Предприниматели – «западники». Данные предприниматели ориентируются на сегодняшние стандарты западного бизнеса, преданы своему выбору. Для них репутация превышает объема оборота. Они осторожны в сделках, скрупулезно следуют статьям делового договора, придают большое значение связям с государством и возможностям политического лоббирования экономических интересов. «Западника» настроены на долгосрочную перспективу.

Tun 3. Предприниматели – «нувориши». Они зависят исключительно от текущего спроса, предъявляемого не избалованным особым изобилием потребителем. Ориентируются на эксплуатацию неформальных, дружеских связей, допускают возможность экономических контактов с анонимными агентами.

Tun 4. Предприниматели – «маргиналы». К этому типу предпринимателей можно отнести опасливых, не уверенных в собственных и предпринимательского дела перспективах. Занимаясь новой для себя предпринимательской деятельностью, они предпочитают не порывать официальных связей со своей основной профессиональной деятельностью, что позволяет им постепенно входить в новую для них социальную среду. «Среди ценностей, разделяемых ими, часто сосуществуют просто

¹ Заславская Т. И., Громова Р. Г. К вопросу о «среднем классе» российского общества. С. 11.

несовместимые ориентации, с одной стороны, тщательное соблюдение правовых норм, осторожность поведения, с другой – авантюризм дилетантов, берущихся за реализацию деловых операций, результаты которых трудно предсказуемы. С одной стороны, ориентация на лестные договорные отношения, с другой – собственная необязательность»¹.

Четвертый тип предпринимателей – один из наиболее многочисленных. Именно предприниматели – «маргиналы» в свое время подняли экономику США, страну, где самый высокий в мире дух предпринимательства.

«События августовского кризиса 1998 г. вынудили ряд предпринимателей – “маргиналов” перерезать экономическую пуповину, связывающую их с прежней профессиональной деятельностью, других – пополнить их ряды. Высококвалифицированные специалисты, оказавшиеся не у дел, стали создавать собственные фирмы, оказывающие широкий спектр услуг перестраиваемому рынку, специалисты средней квалификацииполнили ряды торговых коммерсантов»².

Малый бизнес часто оказывается динамичней, гибче, эффективнее, а иногда и человечнее крупного. Сегодня наличие новых ресурсоемких технологий позволяют малым предприятиям включаться в сложные производства, а развивающиеся компьютеризация и информатизация расширяют возможности малых и средних предприятий контролировать не только производственные процессы, но и рынок. Неустойчивость последнего предоставляет им определенные преимущества перед крупными предприятиями в обновлении производства и реагировании на меняющуюся рыночную конъюнктуру, поскольку цена риска для них невелика. Более того, малые предприятия менее зависимы от банков, так как многие из них вводят в экономический оборот заемные средства своих родственников и знакомых. Перечень преимуществ малого бизнеса можно продолжить.

При этом, бесспорно, его можно рассматривать в качестве стабильного источника экономического роста, связанного с созданием новых рабочих мест, нововведениями.

Сам факт стабилизации числа людей, получающих основной жизненный доход от своей предпринимательской деятельности, свидетельствует об успешности процессов модернизации России.

¹ Российский средний класс: в общественной жизни и исторической перспективе. М.: Изд-во «Наш дом Россия», 1999. С. 19.

² Там же. С. 20.

Е. Н. Орлик подчеркивает, что на сегодняшний момент важным является оформление идеологии самого среднего класса, его предпринимательского слоя; она не должна быть меркантильной. Деньги – очень «короткая» цель, выступающая на определенном этапе тормозом в развитии самих экономических отношений. Необходима идеология национального бизнеса, мобилизующая и консолидирующая предпринимателей на достижение определенных целей, способствующая их самовыражению и принятию ими определенной системы ценностей и символов.

Рассматривая проблему стимулирования экономической активности среднего класса, мы можем сформулировать условия выхода на траекторию устойчивого экономического развития. К их числу относятся следующие:

1) Развитие страны по рыночному пути и построение правового демократического государства, обеспечивающего стабильную политическую ситуацию в стране, предсказуемость экономической политики правительства и выполнение им «правил игры».

2) Ориентация экономики на высокотехнологичные производства и квалифицированные слои населения, а не на эксплуатацию природных ресурсов и развитие третичного сектора экономики, что позволит двигаться в направлении постиндустриального общества.

3) Формирование социально-экономических и морально-этических ценностей представителей среднего класса, прежде всего предпринимателей.

4) Создание условий, в которых бы знания гарантировали их обладателям попадание в средний класс с соответствующими доходами и потреблением, что, в свою очередь, предотвратит «утечку умов».

5) Ориентация политики доходов на выравнивание и усиление роли заработной платы в доходах, либерализацию налоговой системы, адресность социальных выплат.

6) Улучшение условий деятельности малого и среднего бизнеса.

7) Интегрирование в систему рыночных отношений интеллигенции.

Наличие и большой удельный вес среднего класса в системе социальной стратификации является одним из существенных признаков развитого цивилизованного общества. В современных развитых обществах социальную структуру схематически можно представить в виде эллипса, верхнюю и нижнюю части которого образуют, соответственно, элита и бедные слои, а промежуточную, значительно превосходящую их по величине, – средний класс. В таких обществах средний класс

является основным творцом экономического процесса, гарантом социальной и политической стабильности, проводником вертикальной мобильности. Его отличительные черты – высокий образовательный уровень и профессионализм, социальная и экономическая активность, наличие материальных активов, способных демпфировать последствия экономической нестабильности и помочь пережить период реструктуризации бизнеса и занятости.

Наличие и рост среднего класса рассматриваются сегодня как свидетельство эффективности проводимых в России преобразований, как критерий того, что реформы идут в правильном направлении и приобретают необратимый характер.

В свете сказанного возникающее время от времени повышенное внимание к проблемам формирования российского среднего класса со стороны властных структур оправданно. Однако этот периодически возникающий интерес, к сожалению, не превратился в целенаправленные и систематические усилия по поддержке формирующегося среднего класса.

Дефицит внимания к проблемам формирования среднего класса со стороны властей компенсируется расширением интереса к этому предмету со стороны научных кругов.

Анализ формирования и экономической активности среднего класса в процессе трансформации российской экономики (в рамках нормативистского подхода) показал, что пока социальное образование, отвечающее всем критериям, присущим среднему классу в экономически развитых и эволюционно развивающихся обществах, еще не сложилось. Собственно средний класс, в том смысле, в котором он существует на Западе, в России пока не сформировался, а если и существует, то в очень ограниченных масштабах (в различных исследованиях составляет от 2 до 12,5 % населения страны).

Можно выделить несколько причин, по которым формирование масштабного среднего класса оказалось заблокированным:

1) Механизмы приватизации способствовали созданию крупных, но не средних и мелких собственников, хотя именно такая цель была поставлена в качестве основной.

2) Имеет место торможение восходящей социальной мобильности.

Если отталкиваться от методологии релятивистского подхода, то в зависимости от использования учеными в качестве основного того или иного критерия его численность варьируется от 6 до 60 % населения

страны. Анализ показал, что потенциальное ядро среднего класса, 15–20 % населения, характеризуется адаптационными навыками, реализацией достаточно успешных стратегий социально-экономического поведения, но у него практически отсутствуют стереотипы массового социокультурного поведения, а также устойчивая самоидентификация. Кроме того, средние слои не имеют серьезных рычагов влияния на макроэкономические и политические процессы.

В целом исследователи отмечают неоднородность состава среднего класса, которая проявляется в имущественном расслоении, в различных моделях поведения, жизненных ориентирах, а также в значительной поселенческой дифференциации. Тем не менее общепринятым является выделение в среднем классе верхнего, собственно среднего и нижнего слоев.

Анализ динамики структуры среднего класса показал, что численность среднего класса в результате кризисов практически не сократилась, что говорит о высоком адаптационном потенциале сформировавшегося среднего класса.

5. ПОЛИТИКА РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

5.1. Теоретическое обоснование государственной поддержки малого и среднего бизнеса

В экономической науке при исследовании государственного воздействия на предпринимательство используются различные термины, такие как «государственное регулирование предпринимательства» и «государственная поддержка малого предпринимательства». Государственное регулирование предпринимательства – понятие, безусловно, более широкое, поскольку применяется к предпринимательству вообще, т. е. не только к малому и среднему, но и крупному.

Государственное регулирование предпринимательства начало осуществляться с выделением данного социального слоя, укрупнением и развитием торговли и ремесла. По существу, первыми на регулирование предпринимательства обратили внимание меркантилисты, предлагавшие меры по развитию внутренней промышленности (некоторые примеры приведены в гл. 2). В XVIII–XIX вв. в результате буржуазных революций государство становится носителем интересов предпринимателей-капиталистов, поэтому государственное регулирование данной сферы также носит односторонний характер, практически не выполняя социальных функций, не обеспечивая уровень доходов населения, не снижая эксплуатацию и т. д. Причины такого положения, на наш взгляд, обусловлены экономической властью крупного предпринимательства. Кроме того, развитие предпринимательства является обязательным условием развития экономики, но при этом не является достаточным для обеспечения социальных функций и высокого уровня доходов, равенства в распределении доходов и т. д.

И именно такие причины обусловили необходимость особого отношения государства к малому и среднему бизнесу, т. е. выработки политики *поддержки* малого предпринимательства, которая имеет и свою историю становления, и теоретические подходы к ее формированию.

Современная государственная политика поддержки малого предпринимательства во многом складывалась методом проб и ошибок,

не получая должного теоретического обоснования. На наш взгляд, изучив и выявив закономерности формирования государственной поддержки малого предпринимательства, можно повысить ее эффективность.

Опираясь на современные научные исследования, выделим несколько подходов к определению сущности государственной поддержки малого предпринимательства: традиционный, социально-политический, системный и институциональный.

В рамках *традиционного подхода* государственная поддержка малого предпринимательства рассматривается как совокупность мероприятий по поддержке малого бизнеса. Данный подход основывается на положениях классической политэкономии.

Впервые в истории экономической мысли С. Сисмонди, рассматривая противоречия капиталистической экономики, заговорил о пользе государственного покровительства мелкому производству, восстановления средневековых цеховых структур. Он писал: «Только оно (правительство) ... может воспитать уважение к промышленности и предприимчивости или подорвать доверие к ним, может направить ученых на применение их открытий к производству. Оно – наиболее богатый из всех потребителей, и оно поощряет мануфактуры уже тем, что предоставляет им занятие. Если к этому косвенному влиянию присоединятся еще заботы об облегчении сношений, об открытии новых дорог, каналов, портов, о гарантиях для собственности, обеспечении правосудия, если государство не обременяет подданных налогами и не пользуется пагубными системами взимания их, – оно действительно помогает коммерции. Его благотворное влияние компенсирует в таком случае вред от ложных мероприятий, от излишних монополий, излишних запрещений, вопреки которым, а не благодаря которым будет развиваться промышленность»¹.

П.-Ж. Прудон, так же как и С. Сисмонди, выступает защитником мелкого производства. В качестве основного механизма поддержки этой сферы деятельности Прудон рассматривает поддержку и развитие конкуренции, что подтверждают следующие его идеи в защиту конкуренции. Прудон предлагает не уничтожать конкуренцию, «что

¹ Сисмонди С. Ж. Новые начала политической экономии, или О богатстве в его отношении к народонаселению: в 2 т.: пер. с фр. / под ред. А. Ф. Кона. М.: Соцэкгиз, 1937. Т. 1. С. 361–362.

так же невозможно, как и уничтожение свободы; все дело в том, чтобы найти для нее равновесие...»¹. Данное течение экономической мысли, получившее в советской экономической литературе название «мелкобуржуазная политэкономия», рассматривало государственную поддержку как меры по устранению «эксплуатации мелкой буржуазии с помощью реформ преимущественно сферы обращения (введение беспроцентного кредита, прямого продуктообмена т.п.)»².

Таким образом, поддержка предпринимательства сводится к мерам, благоприятствующим развитию торговли и мелкого производства. Во многом в современной хозяйственной практике сохранился именно такой подход со стороны государства в отношении малого предпринимательства, при котором государственная поддержка – всего лишь совокупность мер. Следует отметить, что существенным недостатком подобного подхода является точечное воздействие на малый бизнес, не предполагающее становление системы поддержки.

В начале XX в. формируется *социально-политический подход* к государственной поддержке малого предпринимательства, когда малое предпринимательство рассматривают как политическую силу, а государственную поддержку – как способ привлечения данной силы на свою сторону. Такой подход реализуется в воззрениях эсеров, в рамках фашистской идеологии. Закрепляется такой подход и в Советской России, несмотря на переменчивость власти в своем отношении к мелкому бизнесу.

Необходимость мелкого производства была быстро осознана советской властью, отношение к предпринимателям несколько изменилось: «Уничтожить классы ... значит также уничтожить мелких товаропроизводителей, а их нельзя прогнать, их нельзя подавить, с ними надо ужиться, их можно (и должно) переделать, перевоспитать только очень длительной, медленной, осторожной организаторской работой»³.

В настоящее время такой подход воплощается в жизнь особенно активно в период предвыборных кампаний, что обусловлено потребностями привлечения среднего класса как политической силы, часть которого действительно представляет малый бизнес.

¹ Маркс К. О Прудоне (письмо И. Б. Швейцеру) // Соч. 2-е изд. Т. 16. С. 116.

² Экономическая энциклопедия. Политическая экономия. Т. 2. С. 465.

³ Ленин В. Детская болезнь «левизны» в коммунизме // Полн. собр. соч. Т. 41. С. 27.

Рассмотренные два подхода, олицетворяющие в настоящее время официальную позицию власти, реализуются через систему государственного управления и нормативно-правового регулирования. Так, в Федеральном законе РФ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» рассматривается поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства как деятельность органов государственной власти и местного самоуправления и функционирование инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, направленные на реализацию мероприятий, предусмотренных федеральными, региональными и муниципальными программами развития субъектов малого и среднего предпринимательства¹.

В монографии уральских ученых Н. Н. Беспамятных, Г. А. Ковалевой, А. А. Филиппенкова встречаем следующее определение поддержки, отражающее традиционный и социально-политический подходы: «...под “государственной поддержкой” (малого предпринимательства. – прим. авт.) понимается целенаправленное создание государством благоприятных политических, правовых, социальных условий и экономических стимулов для развития в общегосударственных интересах хозяйственной инициативы граждан и малого предпринимательства»².

Системный подход, сформировавшийся в 40-е гг. XX в., нацелен на комплексное изучение любой системы, ее структуры и взаимосвязей между элементами. Несмотря на то что очень часто в научной и научно-популярной литературе, нормативно-правовых актах и т. д. упоминается понятие системы государственной поддержки малого предпринимательства, определение данной системы не дается.

Среди сторонников системного подхода к государственной поддержке малого предпринимательства отметим современных российских исследователей. Так, Н. Г. Агурбаш указывает, что система государственной поддержки малого предпринимательства должна рассматриваться как «множество элементов, находящихся в отношениях

¹ О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федер. закон от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ // Рос. газ. 2007. 31 июля.

² Беспамятных Н. Н., Ковалева Г. А., Филиппенков А. А. Малое предпринимательство Свердловской области: состояние, тенденции, перспективы развития. Екатеринбург, 2003. С. 44–45.

и связях друг с другом, образующих определенную целостность»¹. Однако его выводы относительно эффективности системы государственной поддержки малого предпринимательства носят традиционный характер. А вот по мнению Л. А. Колесниковой, важно применять системный подход не для выявления сущности государственной поддержки малого предпринимательства, а для разработки стратегии управления изменениями данной системы².

В целом системный подход позволяет провести комплексный анализ системы государственной поддержки, однако не дает возможности получения системного эффекта, поскольку описываются уже сложившиеся системы, и эффекта структурной оптимизации, поскольку вопросы эффективности системы рассматриваются в традиционном русле.

Итак, государственная поддержка малого предпринимательства должна быть направлена на развитие всех функций малого предпринимательства в экономике и, следовательно, требует широкого спектра инструментов. В соответствии с таким положением понимание государственной поддержки малого предпринимательства в общепринятой трактовке не отражает все нюансы данных экономических отношений.

И традиционный, и социально-политический, и системный подходы рассматривают направления государственной поддержки МСП, которые включают формирование нормативно-правовой базы, наличие финансовой, консультационной и других видов поддержки, снижение административных барьеров, формирование и реализацию программ поддержки, создание специальных органов, осуществляющих государственную поддержку МСП (например, фонды), предполагают развитие инфраструктуры и т. д. Но в данных подходах сбалансированность и приоритетность входящих в систему элементов не определяются, скорее наоборот, появляется возможность размывания ответственности и, как следствие, имеет место повышение трансакционных издержек малого бизнеса на поиски поддержки. Поэтому данные подходы чаще обладают низкой эффективностью.

¹ Агурбаши Н. Г. Система государственной поддержки малого предпринимательства в России. М.: Анкил, 2000. С. 6.

² Колесникова Л. А. Предпринимательство и малый бизнес в современном государстве: управление развитием. С. 178–181.

Подтверждает неэффективность сложившихся подходов и анализ развития малого предпринимательства. Региональные различия в развитии малого бизнеса, рассмотренные в п. 3.3, являются следствием разницы в региональных условиях формирования малого бизнеса и системы его государственной поддержки. Следует отметить, что в структуре управления федеральными округами нет ответственных за развитие данного сектора экономики, в то время как специфика МСП (высокая смертность, недостаток финансовых ресурсов и др.) требуют специфических мер государственного воздействия. Кроме того, каждый регион формирует систему государственной поддержки МСП исходя из представлений региональных властей, отсутствует какая-либо регламентация по формированию региональных систем государственной поддержки, а значит, данная система не является полной и не всегда может обеспечить необходимый уровень поддержки малому бизнесу.

Так, в лидирующей после Москвы и Санкт-Петербурга по развитию МСП Московской области имеется только 19 фондов поддержки малого бизнеса, 20 консультационно-информационных центров и 28 торгово-промышленных палат¹.

Комитет по развитию малого и среднего предпринимательства Свердловской области отмечает, что в данном регионе создана одна из самых развитых систем поддержки МСП, которая включает 41 муниципальный фонд, 11 информационно-консультационных центров, 4 бизнес-инкубатора, областной фонд поддержки МСП и венчурный фонд²; при этом уровень развития МСП находится на 5-м месте по России.

В Краснодарском крае вообще нет фондов поддержки МСП, а в каждом районе действует совет по малому предпринимательству (их насчитывается 44), остальная инфраструктура неясна, но в Интернете представлен портал по развитию малого бизнеса³, на котором можно познакомиться с конкретной информацией по развитию бизнеса.

¹ Структуры поддержки малого и среднего предпринимательства // Московский областной фонд развития. URL: <http://www.fpmo.ru>.

² Поддержка предпринимательства // Управление развития малого и среднего предпринимательства. URL: <http://www.uralonline.ru>.

³ Государственная поддержка // Малое и среднее предпринимательство Краснодарского края: официальный сайт. URL: <http://mb.kubangov.ru>.

В Ростовской области действуют 10 фондов поддержки МП и фондов местного развития, 150 потребительских кооперативов (в том числе 86 кредитных), 21 агентство поддержки и развития МСП, 20 информационно-консалтинговых центров по обслуживанию предприятий малого агробизнеса, крестьянско-фермерских хозяйств и личных подсобных хозяйств, 8 бизнес-инкубаторов, 2 технопарка и 3 инновационно-технологических центра¹.

В 1995 г. в Новосибирской области создан областной фонд поддержки; в 2004 г. Новосибирская область была награждена дипломом «За создание наиболее эффективной законодательной базы для развития малого и среднего бизнеса»; в 2009 г. создан гарантийный фонд. Однако ни инфраструктура поддержки, ни программы поддержки не ясны, а это означает, что предпринимателю некуда обратиться.

В Самарской области систему поддержки МСП возглавляет Департамент развития предпринимательства Министерства экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области, созданы 17 центров развития предпринимательства, 8 муниципальных фондов поддержки МП, областной фонд микрофинансирования, гарантийный фонд, инновационно-инвестиционный фонд, информационно-консалтинговое агентство и бизнес-инкубатор².

Выборочный анализ систем поддержки МСП в представленных регионах показал, что не существует единого механизма поддержки МСП, что обуславливает неэффективность данного направления государственной политики и несогласованность действий структур поддержки.

Если схематично представить всю систему государственной поддержки малого предпринимательства (рис. 7), то становится очевидным: *каждое направление поддержки несет в себе определенные институты* – правила взаимодействия государства и малого бизнеса, а значит, более точно отражающим сущность государственной поддержки малого предпринимательства является ***институциональный подход***.

Идеи институционального влияния на развитие малого бизнеса связаны не только с распространением институциональной методологии в современной экономической науке, развитием российской шко-

¹ Областная целевая программа развития субъектов малого и среднего предпринимательства в Ростовской области на 2009–2011 гг. URL:<http://mbdon.ru>.

² Малый и средний бизнес Самарской области. URL:<http://www.sme.samregion.ru>.

лы институционализма, но с пониманием сущности происходящих процессов, в том числе в российском малом бизнесе. Так, А. Виленский также не дает определения системы государственной поддержки, но рассматривает ее как государственную институциональную политику, которая «предназначена для обеспечения максимально возможной реализации его (малого предпринимательства. – прим. авт.) позитивных функций в национальном хозяйстве и социальной сфере»¹.



Рис. 7. Структура государственной поддержки малого предпринимательства как основа института

Н. Н. Беспмятных говорит об институциональной матрице, формирующей среду функционирования малого бизнеса, как взаимосогласованной системе экономических, политических и идеологических институтов, обеспечивающих во взаимодействии с базовыми институтами рынка эффективное развитие малого предпринимательства².

¹ Виленский А. В. Макроэкономические институциональные ограничения развития российского малого предпринимательства. С. 184.

² Беспмятных Н. Н. Институциональные факторы эффективного развития малого предпринимательства: автореф. дис. ... канд. экон. наук /Ин-т экономики УрО РАН. Екатеринбург, 2004. 26 с.

Однако данные подходы являются слишком общими и не позволяют рассматривать систему государственной поддержки малого предпринимательства как институт.

Мы определяем *институт государственной поддержки малого предпринимательства* как совокупность взаимоотношений между государством и субъектами малого предпринимательства, формирующих условия роста сектора малого предпринимательства. Взаимоотношения между государством и малым предпринимательством представляют собой правила хозяйственной деятельности и взаимодействия субъектов малого предпринимательства и системы государственной поддержки малого предпринимательства.

Поскольку система государственной поддержки малого предпринимательства строится на основе взаимодействия субъектов, то она обладает всей совокупностью признаков, свойственных институту. Субъектами взаимодействия выступают государство и малое и среднее предпринимательство, а объектом – условия функционирования данного сектора (рис. 8).

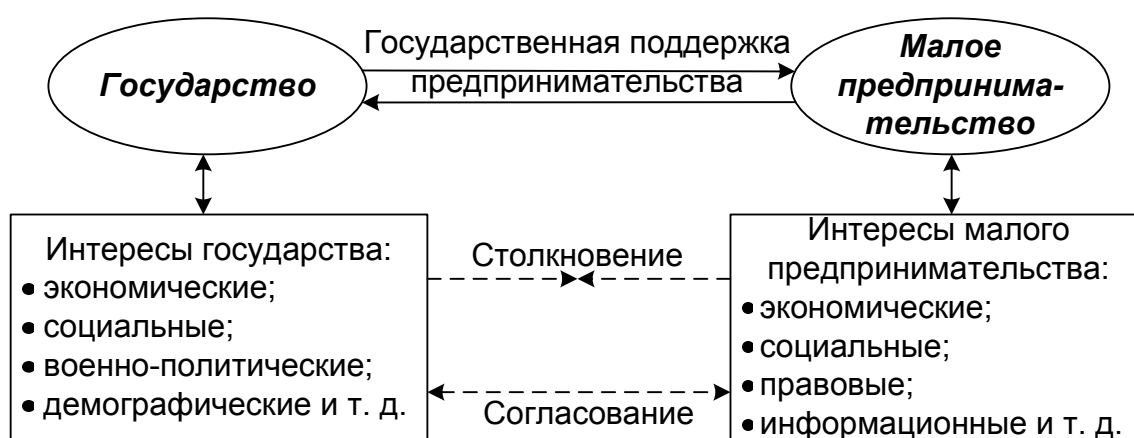


Рис. 8. Взаимодействие малого предпринимательства и государства в рамках института государственной поддержки малого и среднего предпринимательства

Регулирование государством развития МСП позволяет использовать его ключевые функции для обеспечения устойчивого развития национальной экономики, в частности для достижения *тактических целей*, таких как занятость, формирование рациональной структуры производства, развитие отдельных секторов экономики, повышение налоговых поступлений в бюджет, и *стратегических целей*, например

повышение благосостояния, увеличение доходов на душу населения, рост ВВП, активизация инноваций в экономике. Стратегические цели государственной поддержки МСП формируются на национальном уровне, а тактические цели – на региональном и муниципальном.

Интересы государства в отношении малого и среднего предпринимательства определяются тремя направлениями: политическим, экономическим и социальным. Во-первых, это формирование среднего класса как гаранта социальной и политической устойчивости и стабильности общества. Так, В. П. Буянов отмечает, что «факт формирования среднего класса можно рассматривать в качестве важного критерия эффективности реформ, как свидетельство прочности всей системы экономических, социальных и политических институтов»¹. Во-вторых, это развитие конкуренции или создание альтернативы монополизированным рынкам, в-третьих, повышение уровня занятости населения и рост уровня производства.

С точки зрения государства предпринимательство должно способствовать реализации целей и интересов общества – обеспечению экономического роста и полной занятости. Считается, что «предприятиям необходимо государство, чтобы иметь возможность работать, а государству нужны предприятия и выплачиваемые ими налоги, чтобы иметь возможность существовать. Обе стороны зависимы друг от друга и поэтому должны разумно и целенаправленно работать»².

Правовые интересы малых предприятий связаны с формированием устойчивых и справедливых условий функционирования малых предприятий, социальные – с организацией воспроизводства рабочей силы, экономические – с получением прибыли, ее максимизацией, обратной стороной которой является минимизация издержек. Поэтому малые предприятия заинтересованы в получении различных льгот от государства (снижение налогов, доступ к дешевым финансовым и материальным ресурсам, к информационному обслуживанию и кадровому обеспечению).

С точки зрения предпринимателя государство должно создавать условия, которые позволяют ему эффективно достигать своих целей

¹ Буянов В. П. Формирование системы малого предпринимательства как условие становления среднего класса. С. 151–152.

² Миленбуш Х. Государство и предприятия // Проблемы теории и практики управления. 1996. № 1. С. 65.

(максимизация прибыли, осуществление и внедрение инноваций, повышение эффективности инвестиций, минимизация риска, защита прав собственности и т. п.).

Таким образом, интересы государства и малого предпринимательства, реализуемые через институт государственной поддержки малого предпринимательства, с одной стороны, совпадают (согласуются), поскольку направлены на повышение благосостояния индивидов, а с другой – противоположны (сталкиваются), поскольку малые предприятия заинтересованы в получении большей прибыли, а государство – в наделении этих предприятий социальными функциями.

Формирование института государственной поддержки МСП – безусловно, задача сложная. Как показывает опыт, недостаточно сформировать данный институт: во всех регионах создана система поддержки, которая включает ключевые элементы (нормативно-правовая база, государственный аппарат, программы поддержки и инфраструктура поддержки), но не везде она является эффективной. Отчасти это обусловлено отсутствием единого механизма формирования института государственной поддержки малого бизнеса и реализации мер поддержки, отчасти подходом к измерению эффективности. Одним из простых показателей эффективности системы поддержки является темп роста числа субъектов МСП. Взаимодействие государства и предпринимательства осуществляется как напрямую, так и опосредованно (рис. 9).

Прямое взаимодействие государства и МСП осуществляется через муниципальные фонды государственной поддержки малого предпринимательства, различные финансовые фонды. В этом случае наибольшее значение приобретает инфраструктура поддержки предпринимательства.

Большую роль в системе государственной поддержки малого и среднего предпринимательства играют наличие и степень развитости инфраструктуры, способствующей его развитию (банковский сектор, консультационные, учебные, выставочные организации и др.). В целом под инфраструктурой поддержки малого и среднего предпринимательства понимается «совокупность государственных, общественных, коммерческих организаций и других специализированных институтов, непосредственно обеспечивающих нормальные условия жизнедеятельности малого бизнеса путем оказания информационных, консультационных, образовательных, финансовых, имущественных

и других деловых услуг. К объектам инфраструктуры в широком смысле относятся организации, оказывающие непосредственную поддержку и содействие малым предприятиям, структуры, регулирующие малый бизнес»¹. Исходя из определения инфраструктуры, можно выделить государственную, общественную и рыночную инфраструктуры поддержки малого предпринимательства.

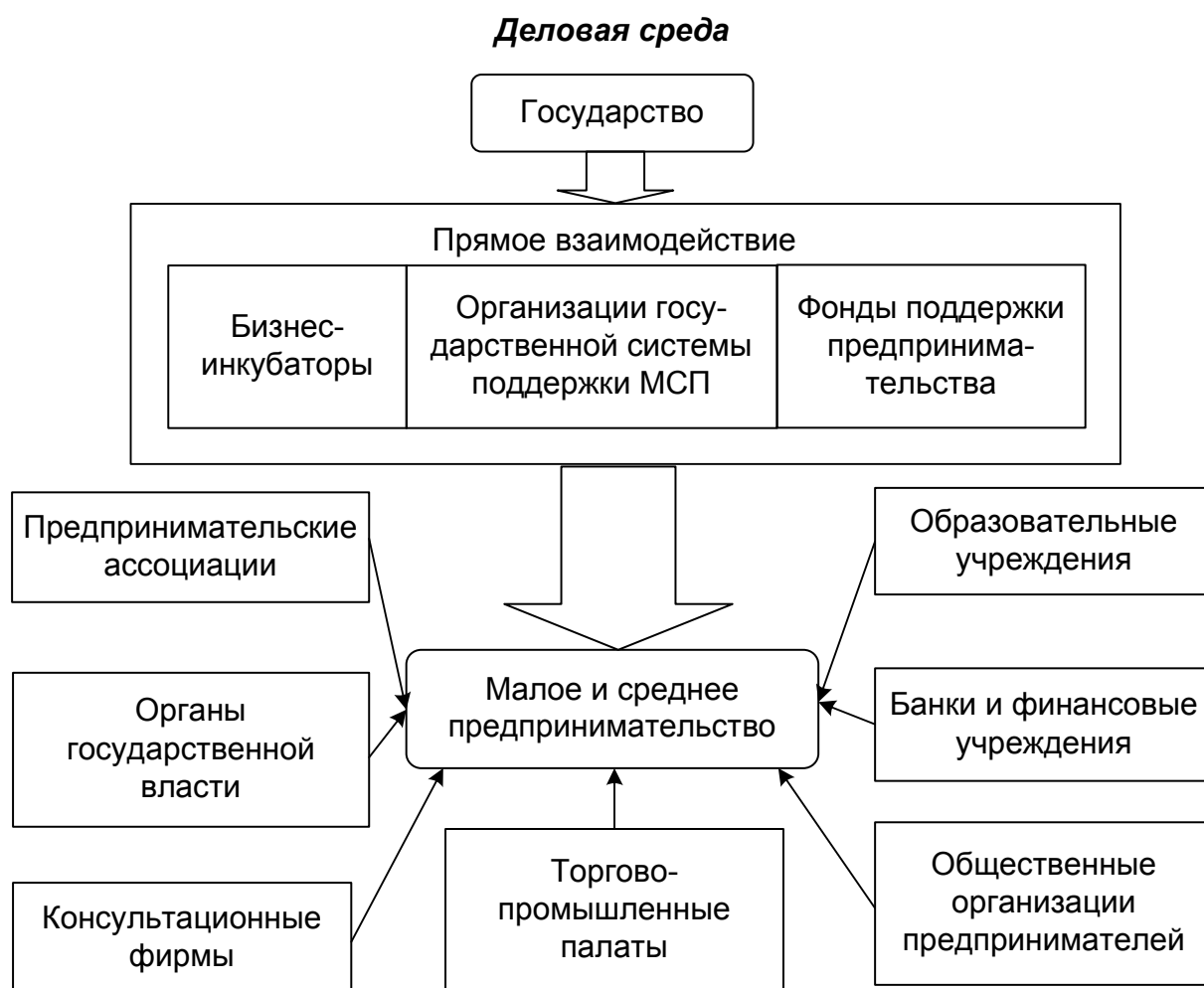


Рис. 9. Прямое и косвенное взаимодействие малого и среднего предпринимательства и государства

Государственная инфраструктура представляет собой совокупность государственных организаций, обеспечивающих льготные условия функционирования малых предприятий. Основой государственной инфраструктуры поддержки малого предпринимательства яв-

¹ Малое предпринимательство Свердловской области в 1998–1999 гг. / М-во экономики и труда Свердл. обл. Екатеринбург, 2000. С. 22.

ляется система государственных и муниципальных фондов поддержки малого предпринимательства, которые осуществляют прямое взаимодействие государства и МСП.

Опосредованный канал взаимодействия государства и МСП включает деловую среду и механизмы взаимодействия государства и бизнеса в целях формирования приоритетов развития, достижения баланса интересов государства и бизнеса, в том числе малого, а также организации рыночной и общественной инфраструктуры.

К *рыночной инфраструктуре*, обеспечивающей косвенные каналы взаимодействия государства и МСП, можно отнести коммерческие организации и другие специализированные институты, оказывающие малым предприятиям деловые услуги.

Низкая эффективность современной рыночной инфраструктуры в поддержке МСП имеет ряд причин. Рыночные отношения основаны на частнопредпринимательской инициативе, поэтому ни один рыночный агент не заинтересован в жертвовании части прибыли для достижения целей общества без компенсации последней. Кроме того, поддержка предпринимательства не получает отчетливого материального эффекта и ее результаты нельзя продемонстрировать обществу так же, как, например, результаты благотворительности и спонсорства.

К общественной инфраструктуре, обеспечивающей согласование интересов государства и субъектов МСП, относятся организации, действующие на основе частно-государственного партнерства, такие как союзы предпринимателей, общественные советы и др.

Наиболее эффективным механизмом может стать конкуренция между организациями инфраструктуры. Многочисленность организаций поддержки – государственных, рыночных и общественных – создает конкуренцию между этими структурами, что может привести к улучшению работы всей системы поддержки МСП и, как следствие, благоприятно воздействовать на само предпринимательство, на направления и методы государственной поддержки.

Однако могут возникнуть и негативные последствия развития инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства (множественности организаций поддержки). К ним относятся:

- 1) направленность не на решение государственных задач в области поддержки, а на удовлетворение собственных интересов;
- 2) отсутствие четкой системы разграничения полномочий и ответственности;

3) борьба между организациями за финансовые и материальные средства и использование государственных средств.

Итогами такого развития инфраструктуры становятся полное отсутствие интереса к проблемам предпринимательства и осуществление поддержки малого и среднего предпринимательства для оправдания статуса и привлечения льготных государственных средств.

Деловая (внешняя) среда представляет собой совокупность взаимозависимых факторов, на которые предприятия должны реагировать. В современных российских условиях *основными факторами, определяющими ход развития малого и среднего бизнеса*, являются:

- экономические факторы: состояние экономической конъюнктуры в регионе, наличие и состояние крупных предприятий, развитие конкурентных рынков;

- социальные факторы: традиции, характерные для данного региона и выражающиеся в отношении населения к институтам частной собственности, предпринимательства, уровень кадров, образовательный уровень населения;

- инфраструктурные факторы: состояние транспортной инфраструктуры, средств связи и информации, инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства, банковской сети;

- политические факторы, связанные не только с расстановкой политических сил, но и с личностью региональных руководителей, устремлениями депутатского корпуса;

- психолого-мотивационные факторы: положительный образ предпринимателя и творческий характер предпринимательской деятельности, позитивное отношение к предпринимательской деятельности, развитие позитивного самосознания предпринимателей.

Одним из важных факторов развития предпринимательства является формирование положительного образа предпринимателя, основными чертами которого выступают самостоятельность и независимость в бизнесе, творческий характер предпринимательства. Использование данного фактора возможно, если государство стимулирует изменения в общественном сознании, ориентирует его на жизненные интересы и ценности среднего класса, формирует позитивное отношение различных слоев и групп населения к предпринимательской деятельности, причем не только как к источнику доходов с целью удовлетворения потребностей, но и как возможному жизненному пути.

Большое значение имеет развитие позитивного самосознания предпринимателей исходя из принципов социальной ответственности и деловой этики. Представляется, что только в этом случае предприниматели могут образовать самостоятельную социально-активную группу со специфическими общими интересами, способную стать опорой государства и неотъемлемым элементом гражданского общества. Именно поэтому формирование мотивации является, на наш взгляд, столь же важным, как и создание экономических, политических и инфраструктурных условий.

Кроме того, следует отметить необходимость комплексного анализа института государственной поддержки МСП и деловой среды. Так, в статье Т. И. Кружковой, О. В. Комаровой отмечается: «...деловой мир как социокультурный феномен является одним из институтов общества, базирующийся, прежде всего, на традициях и культуре. Поскольку деловой мир проявляется в поведении предпринимателей, в отношении их к социуму и сфере производства, то наиболее адекватным инструментом его моделирования является контрактный подход, предложенный и сформулированный представителями институционализма»¹.

Формированию психолого-мотивационных и социальных факторов способствует механизм частно-государственного партнерства. Однако такой механизм в России практически не используется. Так, О. Ю. Мамедов отмечает, что для разработки программ поддержки МСП даже не привлекаются представители малого и среднего бизнеса, органы государственной власти сами формируют программы поддержки и сами их исполняют². Слабую роль играют и общественные организации, что проявляется в принятии мер, заведомо наносящих урон малому и среднему бизнесу (например, повышение размеров страховых взносов с 1 января 2011 г. в общей сложности с 14 % до 34 %; при этом общественные организации предпринимателей могут только озвучить данную проблему).

Таким образом, состояние деловой среды не способствует развитию МСП, а «деловой климат в России оценивается невысоко»³,

¹ Кружкова Т. И., Комарова О. В. Деловой мир как специфическая социокультурная форма предпринимательской деятельности // Экономика и культура: Материалы 3-й Всерос. науч.-практ. конф. / УрГЭУ. Екатеринбург, 2010. С. 198.

² Мамедов О. Ю. Невыносимая тяжесть малого бизнеса! // Экон. вестн. Рост. гос. ун-та. 2008. Т. 6, № 4. С. 5–8.

³ Максимов Д. А., Толпегин П. В. Проблемы взаимодействия власти и бизнеса в современной России. М.: ЛЕНАНД, 2009. С. 96.

о чем свидетельствуют не только российские, но международные исследования. Поэтому для разработки модели института государственной поддержки МСП требуется сначала изучить опыт формирования государственной поддержки за рубежом и сформировать систему критериев оценки ее эффективности.

5.2. Опыт формирования государственной поддержки малого и среднего предпринимательства за рубежом

Процесс формирования института государственной поддержки возможен только при развитии малого и среднего предпринимательства и повышении его экономической и социальной роли, что, как правило, связано с кризисными явлениями в экономике. Одно из первых обоснований политики поддержки (правда, не в отношении малого и среднего предпринимательства, а предпринимательства в целом) было предложено Дж.М. Кейнсом. По его мнению, государство, используя различные методы и инструменты регулирования, должно воздействовать на инвестиционную и потребительскую активность. Так, он писал: «...расширение функций правительства в связи с задачей координации склонности к потреблению и побуждения инвестировать... единственное практически возможное средство избежать полного разрушения существующих экономических форм и ... условие для успешного функционирования личной инициативы»¹. Антикризисные меры 1929–38 гг. можно рассматривать как первый этап формирования государственной политики поддержки малого и среднего предпринимательства. Именно в этот период начинают создаваться косвенные инструменты поддержки предпринимательства.

Второй этап становления государственной поддержки малого и среднего предпринимательства начинается в развитых странах мира (США, Япония и страны Западной Европы); он приходится на вторую половину XX в. Именно в этот период времени формируется специальная государственная инфраструктура поддержки МСП, создаются специальные управленческие органы и осуществляется передача им соответствующих функций. Государственный аппарат системы поддержки малого предпринимательства включает государственные струк-

¹ Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег // Избранное / вступ. ст. Н. А. Макашевой. М.: Эксмо, 2008. С. 338.

туры, ответственные за развитие малого предпринимательства на государственном уровне, региональные агентства и ведомства этих структур и структуры органов власти.

Так, в США активная политика государственной поддержки малого предпринимательства была развернута в 1953 г., когда кроме принятого в 1953 г. «Закона о малом бизнесе», была создана Администрация малого бизнеса (SBA). Программа «Инвестиционные компании малого бизнеса», принятая в 1958 г., была предназначена «стимулировать и дополнять потоки частного акционерного капитала и долгосрочных ресурсов, необходимых малым предприятиям для нормального функционирования их бизнеса... его роста, расширения и модернизации, но не имеющих в достаточном количестве»¹.

В Японии делами малого бизнеса занимается Управление малого и среднего предпринимательства, созданное в 1948 г. в составе Министерства внешней торговли и промышленности. Другими органами, проводящими государственную политику в отношении малого бизнеса, являются 9 региональных служб Министерства внешней торговли и промышленности, а также Финансовая корпорация малого бизнеса, основанная в 1953 г. Нормативно-правовое регулирование малого и среднего предпринимательства в Японии осуществляется Законом «Об основах политики по отношению к малым и средним предприятиям», который принят в 1963 г.²

Европейский инвестиционный банк был создан в 1958 г. в соответствии с Римским договором о создании ЕЭС, при этом одним из приоритетов деятельности банка является поддержка малого и среднего предпринимательства. В других странах Европы в 60–70-е гг. XX в. также проводилась активная политика в области МСП.

Третий, современный, этап развития малого и среднего предпринимательства и системы его поддержки связан с обеспечением устойчивого развития не только национальной экономики в целом, но и сектора малого и среднего предпринимательства в частности. Наибольшее значение приобретают сегодня меры протекционистского

¹ Финансирование инновационного развития: сравнительный обзор опыта стран ЕЭК ООН в области финансирования предприятий на ранних этапах развития. ООН. Нью-Йорк; Женева, 2007. С. 44.

² Блинов А. Государственная политика малого предпринимательства в странах с развитой рыночной экономикой. Ч. 1 // Маркетинг. 1995. № 2. С. 113–122.

характера в сфере национального малого и среднего предпринимательства и развития международных экономических отношений данного сектора экономики с целью проникновения на новые рынки. Большое значение в современных условиях приобретает развитие инновационного малого и среднего предпринимательства.

Формирование института государственной поддержки малого и среднего предпринимательства осуществляется по двум направлениям: с позиций прямого содействия бизнесу и развития косвенных каналов стимулирования предпринимательства. Сначала рассмотрим прямое взаимодействие государства и малого предпринимательства.

Практически во всех странах созданы специальные организации поддержки МСП, действуют нормативно-правовая база, которая достаточно динамично изменяется, и государственные программы поддержки малого и среднего бизнеса. Например, SBA в США применяет механизм прямой избирательной помощи в виде грантов для наиболее нуждающихся в ней малых предприятий, в первую очередь на начальных этапах их развития, а также участвует в отдельных проектах в качестве кредитора инвестиционных компаний или гаранта кредитов, предоставляемым МСП. Государственные программы содействия развитию предпринимательства в США имеют не только индустриально-экономическую, но и социальную направленность¹.

В Испании в настоящее время действуют четыре государственных организации по предоставлению финансовой поддержки предприятиям малого и среднего бизнеса².

В Великобритании правительство отказалось от специальных программ поддержки для отдельных секторов экономики и отдает приоритет выработке общих мер, способствующих решению проблем малого бизнеса. В то же время наметилась другая тенденция – перемещение «центра тяжести» политики развития МСП на местный уровень.

Для поддержки МСП в Сингапуре создано единое на всю страну агентство «Spring», которое осуществляет около ста программ поддержки предпринимателей. Государственные структуры существенно

¹ Предпринимательство: вопросы теории и практики: учеб. пособие. Барнаул: Азбука, 2007. 555 с.

² Финансовая поддержка малых и средних предприятий в Испании. URL:http://www.businesspress.ru/newspaper/article_mId_3_aId_2617.html.

помогают малым и средним предприятиям в подборе персонала; государство покрывает 90 % расходов на подготовку и переобучение кадров, работающих в данном секторе¹.

В странах Центральной и Восточной Европы основными формами государственного содействия развитию МСП являются государственные программы поддержки предпринимательских проектов малых и средних предприятий и создание государственных кредитных институтов².

Значительную роль в формировании института государственной поддержки играют опосредованные связи бизнеса и государства, создание институциональных условий развития МСП.

К экономическим факторам относят, прежде всего, налоговое законодательство и налоговые льготы, негосударственные финансовые организации и другие элементы рыночной инфраструктуры.

Рыночная инфраструктура обеспечивает достижение малыми и средними предприятиями поставленной цели, выступая в первом случае – элементом, дополняющим государственную поддержку малого предпринимательства, во втором случае – основным субъектом реализации государственной поддержки малого предпринимательства. Именно посредством инфраструктуры поддержки предпринимательства, через активное взаимодействие всех ее элементов осуществляется обратная связь между бизнесом и властью, что позволяет повышать эффективность государственного регулирования малого и среднего предпринимательства.

С учетом потребностей субъектов МСП наибольшее значение имеет развитие финансовой инфраструктуры, к которой относятся государственные и общественные финансовые организации, общества взаимного кредитования и гарантирования. Например, в Испании с 1978 г. функционирует система обществ взаимных гарантий, которые широко развиты и в других странах Европейского союза. В Японии действуют ассоциации гарантирования займов; в Германии специальный федеральный фонд предоставляет кредиты МП, во Франции в 1989 г. создан специальный банк «Креди де л'экипман». В США существует ряд программ, в рамках которых кредиторы малого бизнеса обеспечиваются гарантия-

¹ Черкасов А. Развитие экономики Сингапура. URL:<http://www.lmi48.ru/index.php/component/content/article/51.html>.

² Государственная поддержка малого предпринимательства в странах Центральной и Восточной Европы. М.: Наука, 2006. С. 36.

ми. К примеру, программа содействия проблемным малым предприятиям SBA предоставляет 85 %-ю гарантию под заем до 150 тыс. долл. и 75 %-ю – под заем свыше 150 тыс. долл.¹ Приведем примеры самых распространенных форм финансовой поддержки:

- поддержка начинающих предприятий – предоставление ссуд под гарантию при создании новых предприятий;

- микрокредитование – кредитование мелких и мельчайших предприятий;

- предоставление долгосрочных кредитов на расширение основного и оборотного капитала малого предпринимательства, а также на поддержку малого предпринимательства, действующего в инновационных, рискованных сферах, приоритетных отраслях;

- льготные кредиты с пониженной процентной ставкой, специальной схемой уплаты процентов и погашения кредитов (так, в Испании кредиты выдаются на 5–7 лет с отсрочкой возврата на один или два года с переменной процентной ставкой);

- предоставление гарантий банкам по кредитам малого предпринимательства, при этом сумма гарантий составляет в среднем до 80 % от суммы кредита (в США – 90 %, Великобритании – 70–85 %) на срок от 2 до 8 лет²;

- гранты.

Мировая практика доказывает необходимость специальных налоговых режимов для малых предприятий (как, например, во Франции, Испании, на Украине, в Литве). В ряде стран по отношению к малым предприятиям наряду с обычными налоговыми правилами предусмотрены конкретные налоговые льготы. Так, в монографии «Государственная поддержка малого предпринимательства в странах Центральной и Восточной Европы» приводятся следующие сведения: в Великобритании действуют две ставки налога на прибыль: ставка 20 % для малых фирм, прибыль которых за налоговый период меньше 300 тыс. фунтов стерлингов, и полная ставка 30 % для фирм, прибыль

¹ Предпринимательство: вопросы теории и практики: учеб. пособие.

² Блиннов А. О. Государственная политика малого предпринимательства в странах с развитой рыночной экономикой. Ч. 1. С. 121; Ксенофонтова Н. А., Устинов Г. А., Шуткин А. С. Эффективность использования государственных средств в малом предпринимательстве // Финансы. 1996. № 6. С. 18; Цыганов А. Государство и малый бизнес: опыт Испании. Ч. 1 // Человек и труд. 1994. № 8. С. 113–122.

которых превышает 1,5 млн фунтов стерлингов. Фирмы, прибыль которых составляет от 300 тыс. до 1,5 млн фунтов стерлингов, облагаются налогом от 20 до 30 % в пропорции, равной 1/40 разницы между этими ставками.

В Бельгии налог на прибыль в 2004 г. был снижен с 40 до 34 %, при этом малые и средние предприятия с прибылью до 322 500 евро с 2003 г. платят более низкий налог на прибыль, ставка которого снижена с 29 % в 2003 г. до 25 % в 2004 г.¹

В США, например, действует дифференцированная прогрессивная шкала налогообложения прибыли (для предприятий с прибылью до 25 тыс. долл. – 15 %, 25–30 тыс. долл. – 18 %, 50–75 тыс. долл. – 30 %, 75–100 тыс. долл. – 40 %). Налоговое законодательство США предусматривает значительные налоговые послабления для компаний, инвестирующих в научно-исследовательские разработки. В Японии фирмы с капиталом менее 100 млн иен платят с годового дохода, не превысившего в финансовом году 8 млн иен, 28 %, а с остальной части суммы – 37 %. Кроме того, для МСП существуют льготы по местным налогам².

Большое внимание в развитых странах уделяется стимулированию НТП через развитие венчурного малого предпринимательства. В развитых странах созданы специальные институты для обеспечения деятельности малых научно-исследовательских фирм, например Национальный научный фонд в США (1982), и механизмы государственной поддержки венчурного бизнеса за счет аккумулирования из различных источников финансовых средств, например предоставление грантов (США, Великобритания), специальных премий за нововведения (Франция), бюджетных ассигнований в виде льготных кредитов, беспроцентных ссуд с фиксированным сроком погашения. Метод венчурного финансирования строится на основе прямых инвестиций с возвратом средств в виде фиксированных платежей с объема продаж продукции (Испания)³.

¹ Государственная поддержка малого предпринимательства в странах Центральной и Восточной Европы. М.: Наука, 2006. С. 37–38.

² Там же.

³ Система государственной поддержки предпринимательства. М.: ИНИОН, 1993. С. 26; *Песчанский В.* Государственная помощь малому бизнесу в Великобритании // *Предпринимательство в России*. М., 1995. № 34. С. 36–38; *Цыганов А.* Государство и малый бизнес: опыт Испании. Ч. 2 // *Человек и труд*. 1994. № 9. С. 117–118.

К рыночной инфраструктуре относят информационное, консультационное сопровождение малого и среднего предпринимательства, развитие образовательной инфраструктуры. Данная система организаций и отношений определяет среду взаимодействия малого и среднего бизнеса по отношению к другим агентам; неразвитость такой инфраструктуры, ее неэффективность ведут к увеличению числа закрывающихся предприятий. Так, В США сформирован механизм, улучшающий среду для функционирования предпринимательства, который предполагает следующие меры:

- введение в действие акта о гибком регулировании, который предусматривает тщательный анализ влияния предлагаемых регулирующих мер на малый бизнес, прежде чем они (меры) будут приняты;
- пересмотр (в пользу малого бизнеса) положений о процентах на счета малых предприятий, хранящихся в банках;
- широкое и интенсивное обсуждение существующей федеральной системы регламентации малого бизнеса.

В США достаточно хорошо развит и эффективно работает механизм информационного обеспечения предпринимателей в рамках сети бесплатного информационного обслуживания SBA-Net, в которой действует несколько информационных систем¹.

Интересен опыт поддержки предпринимательства со стороны торгово-промышленных палат в Германии². История ремесленных и промышленных палат уходит корнями в Средневековье. В настоящее время промышленно-торговые палаты являются организациями государственного права, членами которых по закону обязаны быть все промысловые средние и мелкие предприятия. Исключение составляют мастерские и ремесленно-промысловые предприятия, объединенные по подобным принципам в ремесленные палаты. После объединения Германии в 1992 г. в стране насчитывалось 83 промышленно-торговые палаты. Промышленно-торговые палаты участвуют в формировании экономико-правового и политического общественно-государственного мнения, являясь, таким образом, представителями предпринимательского сообщества.

¹ Предпринимательство: вопросы теории и практики: учеб. пособие.

² Структуры поддержки бизнеса. URL:http://germany.allbusiness.ru/content/document_r_09DB7405-AA24-4E73-904F-D0973F09C4BE.html.

Особое место в формировании деловой среды играет формирование психолого-мотивационных факторов. К сожалению, нет единственно правильной стратегии в этом направлении. В послании Европейской комиссии даются следующие рекомендации: «Развитие предпринимательской культуры требует двоякой стратегии. С одной стороны, требуются меры, побуждающие людей становиться предпринимателями; в то же время они должны сопровождаться мерами по обучению этих людей необходимым навыкам и умениям, позволяющим им успешно вести свое дело. Для этого требуется вносить изменения в системы общего и специального образования, способствовать изменению культуры и устранять помехи на пути создания предприятий. С другой – стимулирование предпринимательства предусматривает также создание таких условий хозяйствования, которые благоприятны для открытия, роста и успешной передачи предприятий. Это включает в себя резкое упрощение административных процедур, облегчение законодательных и финансовых требований, а также более легкий доступ к участию в таких программах Сообщества, как НИОКР и Структурные фонды»¹.

Завершая рассмотрение опыта развитых стран, можно констатировать повышение роли децентрализованного подхода, базирующегося преимущественно на косвенных каналах взаимодействия государства и МСП, что подтверждает тезис о том, что государственная поддержка МСП является институтом. При этом совершенно обосновано можно утверждать, что в России более чем за двадцатилетний период реформ так и не создан институт государственной поддержки МСП. В России формально присутствуют практически все элементы института государственной поддержки малого МСП; причиной его негативного влияния на развитие малого бизнеса заключается, на наш взгляд, в низкой эффективности функционирования данной структуры, что обусловлено рядом причин, в частности:

- недостаточным развитием нормативно-правовой базы, и прежде всего федерального законодательства;
- неравномерностью развития региональной инфраструктуры поддержки малого предпринимательства;

¹ Поддержка развития предпринимательства в Европе: приоритеты на будущее: послание Европейской комиссии. Брюссель: [Б. и.], 1998. С. 13.

- недостаточностью финансирования мероприятий по поддержке, связанной с системой межбюджетных отношений;
- невыполнением организациями государственной поддержки малого предпринимательства своих функций в силу их лоббистского характера.

Вывод о состоянии системы государственной поддержки подтверждается исследованиями российских экономистов. Так, А. В. Виленский прямо пишет о недостаточности уровня развития института государственной поддержки МСП: «Реальная инфраструктура поддержки малого предпринимательства, даже с учетом реализации Программы МЭРТ РФ (МЭРТ – Министерство экономического развития. – прим. авт.), финансовых вливаний из региональных бюджетов, мизерна по масштабам и возможностям»¹. А. А. Яковлев отмечает, что «в 2007–2008 гг. наблюдались достаточно заметные расхождения в приоритетах предоставления государственной поддержки на федеральном уровне, с одной стороны, и региональном и муниципальном уровне – с другой. В первом случае сложившаяся “система обменов” между государством и бизнесом имела более консервативный характер – с фокусом на старые предприятия, компании с государственным участием и фирмы, сохраняющие занятость. Во втором случае государственная поддержка была более ориентирована на цели модернизации, в числе критериев ее предоставления выступали инвестиционная активность фирм и наличие иностранных инвесторов»².

Итак, в промышленно развитых странах сложилась устойчивая система поддержки МСП как на общегосударственном, так и на региональном, местном уровне. Формирование столь разветвленной системы поддержки является результатом длительного исторического развития рыночных отношений в этих странах и ориентация системы на совершенствование социального хозяйства.

Таким образом, проанализировав систему государственной поддержки в промышленно развитых странах, странах с переходной экономикой и проблемы, с которыми сталкиваются правительства при реали-

¹ Виленский А. В. Макроэкономические институциональные ограничения развития российского малого предпринимательства. С. 199.

² Яковлев А. А. Предоставление государственной поддержки предприятиям на разных уровнях власти: различия в приоритетах // Вопросы государственного и муниципального управления. 2010. № 2. С. 13–14.

зации данных программ, можно выделить основные ключевые моменты, на которые должно опираться формирование института государственной поддержки малого предпринимательства в современном обществе. Оно должно основываться на анализе предпринимательской среды и обеспечиваться эффективностью работы организаций инфраструктуры поддержки т. е. иметь социологическое и научно-методическое сопровождение.

Проблеме оценки эффективности малого предпринимательства и его государственной поддержки стали уделять внимание только в последние несколько лет. Особенностью оценки эффективности государственной поддержки малого предпринимательства является невозможность использования методов оценки бизнес-проектов, что обусловлено многофункциональностью малого бизнеса.

В связи тем что оценка транзакционных издержек – задача очень сложная, поскольку получать информацию о них можно при проведении опросов предпринимателей, актуальной проблемой остается формализация оценки эффективности государственной поддержки. Мы предлагаем проводить оценку эффективности на основе анализа эффективности каждого элемента института государственной поддержки малого предпринимательства, т. е. оценивая эффективность нормативно-правовой базы, государственного аппарата, инфраструктуры и программ поддержки малого бизнеса¹.

Дальнейший анализ функционирования института государственной поддержки МСП показал, что можно проводить качественную оценку эффективности данного института на основе принципов, которым должна соответствовать система поддержки МСП. Так, исследователями системы государственной поддержки малого предпринимательства в Центральной и Восточной Европе выдвигаются следующие принципы²:

1) гласность – господдержка фиксируется и становится достоянием гласности, при нарушении гласности блокируется;

2) компенсационность – уровень господдержки зависит не столько от специфики отраслей и предприятий, сколько от присущих тому или иному конкретному рынку недостатков;

¹ Комарова О. В. Институт государственной поддержки малого предпринимательства и его развитие в России. 127 с.

² Государственная поддержка малого предпринимательства в странах Центральной и Восточной Европы. С. 47.

3) конкурентность – доступ к господдержке на основе открытых конкурсов;

4) приоритетная поддержка недостаточно развитых в экономическом отношении регионов.

Мы предлагали схожие принципы транспарентности, системности, рациональности, минимизации трансакционных затрат и др.

В соответствии с наиболее общими принципами функционирования института государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в качестве критериев эффективности могут выступать:

- гибкость государственной поддержки МСП, которая определяется множественностью инструментов, быстротой реакции законодательства на изменение условий предпринимательской деятельности, наличием механизмов учета интересов малых и средних предприятий;

- информационная эффективность, т. е. обеспечение информации о мерах поддержки в общедоступной для предпринимателей форме и средствах, которая обеспечивает широкий охват предпринимателей, единство представления и восприятия информации;

- операционная эффективность, которая характеризует способность института государственной поддержки МСП реализовывать принятые решения в установленные законодательством сроки.

Так, анализ процессов дерегулирования показывает отсутствие гибкости института государственной поддержки малого и среднего предпринимательства. Особое место в системе государственной поддержки малого предпринимательства занимает система контроля за соблюдением интересов малого бизнеса при введении норм государственного регулирования. Она включает в себя формальные требования по учету интересов малого бизнеса в ходе разработки ведомственных нормативных актов и специальные процедуры оценки готовящихся нормативных актов с точки зрения соблюдения этого критерия.

К процедурам оценки относятся: публикация информации о новых правилах; анализ «гибкости» принимаемых нормативных актов; обеспечение возможности учета мнений представителей малого бизнеса; периодический пересмотр норм государственного регулирования, затрагивающих малый бизнес. Например в США, по оценкам SBA, в результате работы по пересмотру норм регулирования в отно-

шении малого предпринимательства нагрузку на малый бизнес удалось сократить в 1998 г. на 3,2 млрд долл., в 1999 г. – на 5,3 млрд долл. и в 2000 г. – на 3,4 млрд долл.¹

В 2008–2009 гг. было зарегистрировано 297 реформ систем нормативного правового регулирования в 131 стране, что на 20 % больше, чем в предыдущий период исследований. 60 % стран, участвовавших в опросе, проводили реформы в этой сфере². Российская система государственной поддержки МСП характеризуется слабой информационной эффективностью: предпринимателю следует приложить значительное количество усилий, чтобы получить информацию о системе поддержки, не говоря уже о возможности ее получить. Кроме того, сама система обладает некоторой степенью хаотичности: большое количество организаций поддержки формируют обширную систему без четкого разграничения функций, как следствие имеют место и дублированные функции, и функции, не выполняемые ни одной из структур поддержки МСП.

Российская система государственной поддержки малого и среднего предпринимательства обладает низкой операционной эффективностью. Так, в интервью президент «ОПОРЫ России» С. Р. Борисов сказал: «...то, что предприниматели видят, приходя в банк, зачастую, существенно отличается от того, что говорит Правительство. Кредиты по-прежнему недоступны для большинства представителей малого и среднего бизнеса»³.

Следовательно, одним из способов повышения эффективности системы государственной поддержки МСП является повышение ее гибкости, операционной и информационной доступности. На наш взгляд, механизм повышения эффективности должен включать следующие аспекты:

- взаимодействие с предпринимателями через структуры, наиболее доступные им по данному виду поддержки. Например, размеще-

¹ Дерегулирование российской экономики: механизм воспроизводства избыточного регулирования и институциональная поддержка конкуренции на товарных рынках / В. А. Мау, С. Г. Жаворонков, О. В. Фомичев, А. Е. Шадрин, К. Э. Яновский // Науч. тр. / Ин-т экономики переходного периода. М., 2002. № 48. 100 с.

² Малый бизнес и государственная поддержка сектора: информационно-аналитический доклад. С. 12.

³ Интервью с президентом «ОПОРЫ России» С. Р. Борисовым. URL:<http://www.ossps.ru/osnews/5339/>.

ние информации по кредитованию и субсидированию, поручительствам и микрофинансированию необходимо осуществлять через банки, в которые преимущественно и обращаются предприниматели, начиная поиск кредитных ресурсов, открывая счет и т. д.;

- повышение роли общественных союзов предпринимателей, которые, как правило, находятся в более тесном контакте с предприятиями своей отрасли. Интересен в данном случае опыт Германии по развитию торгово-промышленных палат;

- сокращение государственного аппарата поддержки (поскольку множественность организаций поддержки ведет к размыванию информации);

- разработка методических рекомендаций по организации института государственной поддержки МСП, охватывающих всю систему поддержки. Существующие методические рекомендации затрагивают только один элемент рассматриваемого института – создание муниципальных программ поддержки МСП.

Выполнение предложенных мероприятий позволит комплексно повысить эффективность системы государственной поддержки МСП и обеспечить устойчивое развитие малого и среднего предпринимательства.

Заключение

Анализ обобщенной характеристики малого и среднего предпринимательства через ремесленничество и средний класс показал тесную взаимосвязь этих понятий, отражающих различные аспекты функционирования данного сектора экономики.

В этой связи имеет место теоретический вакуум в данной сфере, поскольку отсутствует единая (комплексная) трактовка этих понятий. Малое и среднее предпринимательство можно рассматривать как особый тип предпринимательской деятельности, вбирающий в себя основные признаки ремесла (нераздельность собственника и производителя, высокая доля творческого труда и др.) и образующий социальную основу общества (средний класс), поскольку оно оказывает влияние на формирование условий производства, занятости и распределения доходов.

Говоря о роли МСП, достаточно привести цитату из доклада Национального института системных исследований: «По меткому выражению известного российского экономиста Евгения Ясина, малый бизнес – это подлесок, без которого не бывает леса: “В России практически нет новых крупных предприятий. В Польше 30 % ВВП производится на новых предприятиях, а у нас этот показатель не дотягивает и до 8 %, наш бизнес по-прежнему вырастет на базе старых советских предприятий... У нас не поощряется развитие малого бизнеса, и он не сможет играть роль подлеска для леса крупных компаний и всей экономики...”. Малый бизнес – как вода, которая моментально устремляется туда, где возникает платежеспособный спрос со стороны либо населения, либо крупного производителя. А пока этот платежеспособный спрос, характеризующий состояние экономики в целом, не начал расти, не начнется сколько-нибудь серьезного роста и на внешние источники финансирования со стороны самого сектора малого и среднего предпринимательства...»¹.

В работе не удалось провести полный статистический анализ данных секторов, поскольку из-за отсутствия единого подхода ведется ста-

¹ Буев В., Шамрай А., Шестоперов А. Малый бизнес: текущее состояние и проблемы финансирования: информационно-аналитический доклад Национального института системных исследований проблем предпринимательства. М.: НИСИПП, 2010. URL:http://www.nisse.ru/business/article/article_1636.html? effort=1.

статистическая оценка развития только малого и среднего предпринимательства, а ремесленная деятельность в статистике не отражается. Анализ развития МСП показал, что малые и средние предприятия действительно обладают высокой адаптационной способностью, и данный сектор, несмотря на экономический кризис 2008–2010 гг. хоть и медленно, но растет. Формирование новых критериев отнесения предприятий к малым и средним сделало более объективным сопоставление развития данного сектора в России и за рубежом. Но следует отметить, что средний бизнес оказался весьма малочисленным в российской экономике. Анализ сущности ремесленной деятельности свидетельствует, что в этом случае обязательно требуется ее включение в Общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД) с целью получения адекватной статистической информации по данному сектору.

Сегодня развитие ремесленничества, малого и среднего предпринимательства, среднего класса находится на низком уровне. Причиной этому являются неэффективность государственного регулирования, отсутствие целостной политики, соединяющей воедино регулирование ремесленной деятельности, малого и среднего предпринимательства и среднего класса. Построение института государственной поддержки малого и среднего предпринимательства должно опираться на формирование деловой среды, обеспечивать информационную и операционную эффективность взаимодействия государства и малого и среднего предпринимательства.

Анализируя социально-экономическую литературу по проблеме исследования, мы можем выделить общие и специфические характеристики среднего класса.

В общем плане под средним классом понимается совокупность общественных групп, не относящихся ни к верхушке общества, ни к его низам. Средний класс любого общества состоит из многих мало похожих друг на друга групп. Его состав зависит от исторических особенностей формирования социальной структуры каждого общества. Специфическое понимание термина «средний класс» означает социальную общность, обладающую рядом характеристик, свойственных среднему классу современного западного общества. Это, во-первых, достойный уровень доходов; во-вторых, владение солидной недвижимостью, обеспечивающее относительную свободу и независимость, наличие собственного «дела»; в-третьих, высокое профессиональное об-

разование и квалификация; в-четвертых, относительная удовлетворенность статусом, умеренный политический консерватизм, заинтересованность в поддержании социального порядка и устойчивости; это, наконец, субъективная идентификация со средним классом. По мере того как средний класс превращается в массивный и влиятельный элемент социальной структуры, он начинает выполнять функцию сглаживания классовых конфликтов, поддержания социального консенсуса и устойчивости общества.

Анализируя многочисленные работы, посвященные проблеме формирования и развития среднего класса в России, мы пришли к выводу, что среди ученых нет единодушия по поводу того, какой методологии следует придерживаться при его идентификации в процессе трансформации общества. Тем не менее в научной литературе принято выделять два основных методологических подхода к изучению среднего класса: нормативистский и релятивистский. Нормативистский подход используют там, где необходимо показать, насколько страна отклоняется от общего эталона, или проанализировать законы рыночного общества и выявить общие закономерности модернизации. Релятивистский подход позволяет описать отличительные, специфические черты среднего класса. Также возможно применение двух методологий одновременно.

Кроме этого, в зарубежной и отечественной социологии принято различать два метода исследования классов – объективный и субъективный. Объективный подход основан на критериях, независимых от мнения индивида, субъективный – на принципе самоидентификации, т. е. самозачислении индивида в тот или иной класс.

Наша страна пытается выйти из глобального кризиса, найти траекторию развития, соответствующую моделям развития цивилизованных государств. Стратегическая политика выработана мировой цивилизацией. Суть ее заключается в следующем: необходимо перейти от экспоненциального экономического роста к состоянию глобального динамического равновесия, от количественного к органическому (качественному) росту и новому мировому экономическому порядку.

Таким образом, экономическая активность среднего класса, реализация им стратегий успешной экономической деятельности в трансформируемом обществе являются главным шагом на пути к устойчивому экономическому развитию.

В научной социально-экономической теории выделяют два основных методологических подхода к определению понятия «развитие»: традиционный и новый. Традиционный подход отождествляет экономическое развитие с экономическим ростом, и тогда главным показателем выступает ВВП. Новый подход рассматривает развитие как многоплановый процесс, ведущий к радикальным изменениям в социальных структурах, поведении людей, общественных институтах, а также к ускорению экономического роста, сокращению неравенства и искоренению безработицы. Сущность устойчивого развития связывается с таким развитием, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности.

Анализ концептуальных основ развития показал, что атрибутивные характеристики среднего класса являются показателями реализации этих основ в обществе.

Проведя аналогию между средним классом, малым и средним бизнесом и факторами экономического развития, мы обнаружили явную взаимосвязь. Во-первых, такой фактор интенсивного экономического роста, как производительность труда напрямую связан с одной из базовых характеристик среднего класса – высоким профессионально-квалификационным статусом. Во-вторых, в составе среднего класса выделяют малый и средний бизнес, который как раз и олицетворяет предпринимательство как особый фактор экономического роста. В-третьих, деятельность все тех же предпринимателей способствует экономическому прогрессу, который также является фактором экономического роста.

Библиографический список

Авраамова Е. Количественные оценки среднего класса методом концентрации признаков / Е. Авраамова, Л. Овчарова // Вопросы экономики. 2001. № 1. С. 62–73.

Авраамова Е. М. К проблеме формирования среднего класса в России / Е. М. Авраамова // Вопросы экономики. 1998. № 7. С. 78–87.

Авраамова Е. М. Финансовый кризис августа 1998 г.: выдержал ли удар средний класс России? / Е. М. Авраамова, Л. Н. Овчарова // Вопросы экономики. 2000. № 2. С. 54–66.

Авраамова Е. М. Формирование среднего класса в России: определение, методология, количественные оценки / Е. М. Авраамова // Общественные науки и современность. 2002. № 1. С. 17–24.

Агурбаш Н. Г. Система государственной поддержки малого предпринимательства в России / Н. Г. Агурбаш. Москва: Анкил, 2000. 48 с.

Анализ состояния внешней среды малого предпринимательства в России (на примере шести пилотных регионов) / Информ.-консульт. центр «Бизнес-Тезаурус». Москва: [Б. и.], 2001. 128 с.

Андреев А. Л. Социальное ядро нации: средние слои в современном российском обществе / А. Л. Андреев // Общественные науки и современность. 2000. № 3. С. 76–86.

Андрианов В. Д. Европейский инвестиционный банк / В. Д. Андрианов, М. А. Кочкарина, Т. В. Замятина. Москва: Внешэкономбанк, 2009. 13 с.

Аристотель. Сочинения: в 4 томах / Аристотель. Москва: Мысль, 1984. Т. 4. 830 с.

Багиев Г. Л. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие / Г. Л. Багиев, А. Н. Асаул; под общ. ред. Г. Л. Багиева. Санкт-Петербург: Изд-во СПбГУЭФ, 2001. 231 с.

Баженов С. И. Управление устойчивым развитием малого предпринимательства как фактор экономического роста региона / С. И. Баженов. Екатеринбург: Изд-во Ин-та экономики УрО РАН, 2008. 240 с.

Басарева В. Г. Малый бизнес: региональные аспекты механизмов государственного регулирования / В. Г. Басарева // Региональная экономика. 2010. № 11. С. 55–62.

Безгодов А. В. Очерки социологии предпринимательства / А. В. Безгодов / под ред. Д. П. Гавры. Санкт-Петербург: Петрополис, 1999. 224 с.

Беляева Л. А. В поисках среднего класса / Л. А. Беляева // СОЦИС: Социологические исследования. 1999. № 7. С. 72–77.

Беляева Л. А. И вновь о среднем классе России / Л. А. Беляева // СОЦИС: социологические исследования. 2007. № 5. С. 3–13.

Беляева Л. А. Средний слой российского общества: проблема обретения социального статуса / Л. А. Беляева // Социс: Социологические исследования. 1993. № 10. С. 13–23.

Беспамятных Н. Н. Институциональные факторы эффективного развития малого предпринимательства: автореферат диссертации ... кандидата экономических наук / Н. Н. Беспамятных; Ин-т экономики УрО РАН. Екатеринбург, 2004. 26 с.

Беспамятных Н. Н. Малое предпринимательство Свердловской области: состояние, тенденции, перспективы развития / Н. Н. Беспамятных, Г. А. Ковалева, А. А. Филиппенков. Екатеринбург, 2003. 186 с.

Бизнес-инкубаторы и технопарки в системе поддержки малого бизнеса: российский и международный опыт [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.bishelp.ru/str_podderzki/zakon/inkub.php?print=1.

Блинов А. Государственная политика малого предпринимательства в странах с развитой рыночной экономикой: в 3 частях: Часть 1 / А. Блинов // Маркетинг. 1995. № 2. С. 113–122.

Бок Зи Коу. Экономика Японии. Какая она? / Коу Зи Бок. Москва: Экономика, 2002. 238 с.

Буянов В. П. Специфика формирования системы малого предпринимательства в Российской Федерации: избранные статьи / В. П. Буянов. Москва: Московская академия экономики и права, 2006. 188 с.

Вебер М. Избранное. Образ общества: перевод с немецкого / М. Вебер. Москва: Юрист, 1994. 704 с.

Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма. Избранные произведения: перевод с немецкого / М. Вебер; сост., общ. ред. и послесл. Ю. Н. Давыдова; предисл. П. П. Гайденко. Москва: Прогресс, 1990. 808 с. (Социол. мысль Запада).

Виленский А. Макроэкономические институциональные ограничения развития российского малого предпринимательства / А. Виленский; Ин-т экономики РАН. Москва: Наука, 2007. 237 с.

Водянова И. Новая ремесленная экономика / И. Водянова // Общество и экономика. 2009. № 11–12. С. 210–217.

Гелбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество: перевод с английского / Дж. К. Гэлбрейт. Москва: Издательство АСТ: Транзит-книга; Санкт-Петербург: Terra Fantastica, 2004. 602 с.

Гелбрейт Дж. К. Экономические теории и цели общества / Дж. К. Гелбрейт. Москва: Прогресс, 1976. 406 с.

Герчикова И. Н. Регулирование предпринимательской деятельности: государственное и межфирменное: учебное пособие / И. Н. Герчикова. Москва: Косалтбанкир, 2002. 704 с.

Голенкова З. Т. Средние слои в современной России (опыт анализа проблемы) / З. Т. Голенкова, Е. Д. Игитханян // СОЦИС: социологические исследования. 1998. № 7. С. 44–53.

Горшков М. К. Средний класс в современном российском обществе / М. К. Горшков. Москва: РОССПЭН, 1999. 304 с.

Государственная поддержка малого предпринимательства в странах Центральной и Восточной Европы / отв. ред Р. С. Гринберг; Ин-т экономики РАН. Москва: Наука, 2006. 258 с.

Григорьев Л. Средний класс в России на рубеже этапов трансформации / Л. Григорьев, Т. Малева // Вопросы экономики. 2001. № 1. С. 45–61.

Гутник В. П. Политика хозяйственного порядка в Германии / В. П. Гутник. Москва: Экономика, 2002. 271 с.

Дементьев В. В. Экономика как система власти: монография [Электронный ресурс] / В. В. Дементьев. Режим доступа: <http://ie.boom.ru/dementiev/dementiev.htm>.

Диярханов В. Роль малого бизнеса в экономике Тайваня / В. Диярханов // Мировая экономика и международные отношения. 2000. № 9. С. 104–109.

Добреньков В. И. Социология: в 3 томах / В. И. Добреньков, А. И. Кравченко. Москва: ИНФРА-М. 2000. Т. 2. 303 с.

Долгопятова Т. Г. Российские предприятия в переходной экономике: экономические проблемы и поведение / Т. Г. Долгопятова. Москва: Дело Лтд, 1995. 288 с.

Долгорукова И. В. Малое предпринимательство в России: формирование нового социального института / И. В. Долгорукова. Москва: Научная книга, 2007. 154 с.

Дракер П. Ф. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы / П. Ф. Дракер; пер. с англ. А. Мкреавели. Москва: Бук Чембэр Интернэшнл, 1992. 352 с.

Жилинкова И. Влияние русской экономической мысли XIX в. на законодательство в области кустарной промышленности / И. Жилинкова // Деловой юридический журнал. 1995. № 3. С. 36–39.

Жилинкова И. Законотворчество в области кустарной промышленности / И. Жилинкова // Деловой юридический журнал. 1995. № 4. С. 29–34.

Жилинкова И. Роль кустарной промышленности в процессе индустриализации страны (70–90-е гг. XIX в.) / И. Жилинкова // КОДЕКС-info. 1996. № 24. С. 34–40.

Заславская Т. И. К вопросу о «среднем классе» российского общества / Т. И. Заславская, Р. Г. Громова // Мир России. 1998. № 4. С. 3–22.

Заславская Т. Социальная трансформация российского общества. Деятельностно-структурная концепция / Т. Заславская. Москва: Дело, 2002. 567 с.

Зомбарт В. Буржуа. Евреи и хозяйственная жизнь: перевод с немецкого / В. Зомбарт. Москва: Айрис-пресс, 2004. 624 с.

Ильин Г. Л. Существует ли «тайна ремесла»? (П. Дракер о Ф. Тейлоре) / Г. Л. Ильин // Управление персоналом. 2002. № 4. С. 36–39.

Ичитовкин Б. Н. Малые формы хозяйствования / Б. Н. Ичитовкин. Москва: Экономика, 1991. 204 с.

Йоханнесбургская декларация по устойчивому развитию: [Принята на Всемирной встрече на высшем уровне по устойчивому развитию (Йоханнесбург, Южная Африка, 26 августа – 4 сентября 2002 г.)] [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.un.org/russian/document/declarat/decl_wssd.html.

Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег: избранное / Дж. М. Кейнс; вступ. статья Н. А. Макашевой. Москва: Эксмо, 2008. 960 с.

Кобелев Н. Б. Организация ремесленной деятельности / Н. Б. Кобелев. Москва: Издательский дом БОН, 2000. 407 с.

Колесникова Л. А. Предпринимательство и малый бизнес в современном государстве: управление развитием / Л. А. Колесникова. Москва: Новый Логос, 2000. 392 с.

Комарова О. В. Государственная поддержка малого предпринимательства: теоретический аспект / О. В. Комарова // Журнал экономической теории. 2010. № 4. С. 48–56.

Комарова О. В. Институт государственной поддержки малого предпринимательства и его развитие в России / О. В. Комарова. Екатеринбург: Изд-во ГОУ ВПО «Рос. гос. проф.-пед. ун-т», 2007. 127 с.

Космарская Т. Количественные характеристики среднедоходных групп населения России / Т. Космарская // Вопросы экономики. 2001. № 1. С. 74–83.

Коуз Р. Природа фирмы [Электронный ресурс] / Р. Коуз. Режим доступа: http://www.libertarium.ru/1_lib_firm02.

Кружкова Т. И. Деловой мир как специфическая социокультурная форма предпринимательской деятельности / Т. И. Кружкова, О. В. Комарова // Экономика и культура: материалы 3-й Всероссийской научно-практической конференции / УрГЭУ. Екатеринбург, 2010. С. 189–199.

Крылова Е. Б. Трансформация занятости в условиях развития малого предпринимательства: автореферат диссертации ... доктора экономических наук / Е. Б. Крылова. Москва, 2009. 41 с.

Ксенофонтова Н. А. Эффективность использования государственных средств в малом предпринимательстве / Н. А. Ксенофонтова, Г. А. Устинов, А. С. Шуткин // Финансы. 1996. № 6. С. 15–20.

Ленин В. Детская болезнь «левизны» в коммунизме / В. Ленин // Полное собрание сочинений. Т. 41. С. 9–103.

Лукьянчикова Т. П. Средний класс России: анализ доходов / Т. П. Лукьянчикова // Журнал экономической теории. 2008. № 2. С. 109–118.

Максимов Д. А. Проблемы взаимодействия власти и бизнеса в современной России / Д. А. Максимов, П. В. Толпегин. Москва: ЛЕНАНД, 2009. 144 с.

Малое предпринимательство Свердловской области в 1998–1999 гг. / Министерство экономики и труда Свердловской области. Екатеринбург, 2000. 101 с.

Малый бизнес: зарубежный опыт [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.nisse.ru/business/article/article_1141.html?effort=1.

Малый бизнес и государственная поддержка сектора: информационно-аналитический доклад / НИСИП. Москва, 2010. 68 с.

Мамедов О. Ю. Невыносимая тяжесть малого бизнеса! / О. Ю. Мамедов // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2008. Т. 6, № 4. С. 5–8.

Маршалл А. Принципы экономической науки: перевод с английского: в 3 томах / А. Маршалл. Москва: Прогресс, 1993. Т. 1. 416 с.

Мау В. А. Дерегулирование российской экономики: механизм воспроизводства избыточного регулирования и институциональная поддержка конкуренции на товарных рынках / В. А. Мау [и др.] // Научные труды / Ин-т экономики переход. периода. Москва, 2002. № 48Р. 100 с.

Миленбуш Х. Государство и предприятия / Х. Миленбуш // Проблемы теории и практики управления. 1996. № 1. С. 63–65.

Моммзен Т. История Рима / Т. Моммзен. Санкт-Петербург: Лен-издат, 1993. 269 с.

О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации: Федеральный закон от 19.07.2009 № 204-ФЗ // Российская газета. 2009. 21 июля.

О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ: Федеральный закон № 88-ФЗ: [Принят Гос. думой 14.06.1995 г. в ред. от 21.03.2002 г. № 31-ФЗ, от 22.08.2004 г. № 122-ФЗ]. Москва: Омега-Л, 2006. 16 с.

О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства: постановление Правительства РФ № 556 от 22.07.2008 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=LAW; n=78660>.

О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ // Российская газета. 2007. 31 июля.

Песчанский В. Государственная помощь малому бизнесу в Великобритании / В. Песчанский // Предпринимательство в России. 1995. № 34. С. 36–38.

Поддержка развития предпринимательства в Европе: приоритеты на будущее (Послание Европейской комиссии). Брюссель, 1998. 13 с.

Посошков И. Т. Книга о скудности и богатстве / И. Т. Посошков. М.: Изд-во АН ССР, 1979. 549 с.

Предпринимательство: учебник для вузов / под ред. В. Я. Горфинкеля, Г. Б. Поляка, В. А. Швандара. Москва: ЮНИТИ, 2000. 475 с.

Предпринимательство: учебник / под ред. М. Г. Лапусты. Москва: Инфра-М, 2000. 448 с.

Радаев В. В. Обычные и инновационные практики в деятельности среднего класса / В. В. Радаев // Мир России. 2003. № 4. С.89–119.

Радаев В. В. Социальная стратификация: учебник для вузов / В. В. Радаев, О. И. Шкаратан. Москва: Аспект Пресс, 1996. 318 с.

Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. 5-е изд., перераб. и доп. Москва: ИНФРА-М, 2007. 495 с.

Российский средний класс: в общественной жизни и исторической перспективе: материалы заседаний «круглого стола» от 11 августа 1999 г. / Всерос. обществ.-полит. движение «Наш дом – Россия»; под ред. А. В. Фролова. Москва, 1999. 91 с.

Рубе В. А. Малый бизнес: история, теория, практика / В. А. Рубе. Москва: ТЕИС, 2000. 231 с.

Сисмонди С. Ж. Новые начала политической экономии, или О богатстве в его отношении к народонаселению: перевод с французского: в 2 томах / С. Ж. Сисмонди; под ред. А. Ф. Кона. Москва: Соцэкгиз, 1937. Т. 1. 386 с.

Система государственной поддержки предпринимательства. Москва: ИНИОН, 1993. 61 с.

Скаржинский М. И. Введение в исследование институциональных факторов динамики экономических отношений в России / М. И. Скаржинский // Проблемы новой политической экономии. 2000. № 1. С. 5.

Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. Москва: Директ медиа Паблিশн, 2008. 656 с.

Средний класс в России: проблемы и перспективы. Москва: Изд-во ИЭПП, 1998. 216 с.

Становление и развитие ремесленного профессионального образования в России: тезисы докладов 1-й Международной научно-практической конференции, Екатеринбург, 16–18 дек. 2002 г. / под ред. Г. М. Романцева. Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та, 2002. 114 с.

Сэй Ж.-Б. Трактат по политической экономии / Ж.-Б. Сэй. *Бастиа Ф.* Экономические софизмы. Экономические гармонии / Ф. Бастиа. Москва: Дело, 2000. 232 с.

Тихонова Н. Е. Средний класс: теория и реальность / Н. Е. Тихонова. Москва: Альфа-М, 2009. 319 с.

Тодаро М. П. Экономическое развитие: учебник / М. П. Тодаро; под ред. С. М. Яковлева, Л. З. Зевина. Москва: Юнити, 1997. 671 с.

Финансирование инновационного развития: сравнительный обзор опыта стран ЕЭК ООН в области финансирования предприятий на ранних этапах развития / ООН. Нью-Йорк; Женева, 2007. 114 с.

Хайек Ф. Пагубная самонадеянность: ошибки социализма / Ф. Хайек; пер. с англ. Е. Осиповой. Москва: Новости, 1992. 304 с.

Хучек М. Социально-экономическое содержание инновации на предприятии / М. Хучек // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. 1995. № 1. С. 62–71.

Цыганов А. Государство и малый бизнес: опыт Испании: часть 1 / А. Цыганов // Человек и труд. 1994. № 8. С. 113–122.

Цыганов А. Государство и малый бизнес: опыт Испании: часть 2 / А. Цыганов // Человек и труд. 1994. № 9. С. 116–122.

Чепуренко А. Ю. Малое предпринимательство в социальном контексте / А. Ю. Чепуренко. Москва: Наука, 2004. 475 с.

Шамхалов Ф. И. Государственная поддержка малого предпринимательства / Ф. И. Шамхалов // Экономист. 1995. № 10. С. 88–91.

Шмелев Н. Новый этап российских реформ: пределы и возможности / Н. Шмелев // Вопросы экономики. 1998. № 1. С. 4–15.

Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия: перевод с немецкого, перевод с английского / Й. А. Шумпетер; под науч. ред. В. С. Автономова. Москва: Эксмо, 2007. 864 с.

Экономическая энциклопедия / под ред. Л. И. Абалкина. Москва: Экономика, 1999. 1055 с.

Яковлев А. А. Предоставление государственной поддержки предприятиям на разных уровнях власти: различия в приоритетах / А. А. Яковлев // Вопросы государственного и муниципального управления. 2010. № 2. С. 5–22.

Оглавление

Предисловие.....	3
1. Предпринимательство как фактор устойчивого развития	6
1.1. Роль предпринимательства в экономическом развитии	6
1.2. Теории предпринимательства.....	13
2. Ремесленничество как основа малого и среднего предпринима- тельства.....	19
2.1. Содержание категории ремесленной деятельности и новая концепция ремесленничества	19
2.2. Эволюция взглядов на проблему ремесленной деятельности.....	27
3. Малый и средний бизнес и его развитие в России	39
3.1. Критерии определения малого и среднего предприниматель- ства.....	39
3.2. Понятие малого и среднего предпринимательства	45
3.3. Состояние малого и среднего бизнеса в России.....	51
4. Малый и средний бизнес и средний класс.....	69
4.1. Средний класс как объект социально-экономического иссле- дования	69
4.2. Прагматическая оценка становления среднего класса России.....	85
4.3. Перспективы стимулирования экономической активности сред- него класса	111
5. Политика развития малого и среднего бизнеса	122
5.1. Теоретическое обоснование государственной поддержки ма- лого и среднего бизнеса.....	122
5.2. Опыт формирования государственной поддержки малого и среднего предпринимательства за рубежом	137
Заключение	150
Библиографический список.....	154

Научное издание

Комарова Оксана Викторовна
Саламатова Тамара Александровна
Гаврилов Денис Евгеньевич

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЕМЕСЛЕННОСТВА,
МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА И СРЕДНЕГО КЛАССА

Монография

Редактор Н. М. Юркова
Компьютерная верстка Н. А. Ушениной

Печатается по постановлению
редакционно-издательского совета университета

Подписано в печать 12.09.12. Формат 60×84/16. Бумага для множ. аппаратов.
Печать плоская. Усл. печ. л. 11,2. Уч.-изд. л. 12,5. Тираж 500 экз. Заказ № __.
Издательство Российского государственного профессионально-педагогического университета. Екатеринбург, ул. Машиностроителей, 11.
