

МАЛЫЙ БИЗНЕС В РОССИЙСКОЙ ОЛИГОПОЛИСТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

ШВАРЦБУРД ЦАЛЬ ВАЛЕРЬЕВИЧ,

кандидат экономических наук,
директор ЗАО «Поволжский Дом Лизинга»,
e-mail: tsalsh@mail.ru

В статье анализируется положение российского малого бизнеса. Рассматриваются предпринимательские практики в Советской России; самостоятельная хозяйственная деятельность в СССР и российские традиционные хозяйственные институты. Исследуются институциональные особенности малого предпринимательства; категории капиталистического хозяйства и социально-экономический уклад малого предприятия

Ключевые слова: институты; малый бизнес; социальный капитал; социальные сети; труд; заработная плата; прибыль; капитал.

The situation of Russian small businesses is analyzed in the article. The business practice in Soviet Russia, the independent economic activity in the USSR and the Russian traditional economic institutions are considered. The author investigates the institutional features of small business; categories of the capitalist economy and the social-economic structure of small enterprise.

Keywords: institutions; small business; social capital; the social network; labour; wage; profits; capital.

Коды классификатора JEL: B52, L14, L21, N8.

РОССИЙСКИЙ МАЛЫЙ БИЗНЕС И «ДУХ КАПИТАЛИЗМА»

Российский малый бизнес в качестве объекта научного интереса не испытывает недостатка внимания. В последние годы тема малого предпринимательства расположилась на пике экономической, социологической, политологической и собственно политической моды. Практически любой более или менее серьезный разговор об «как нам обустроить Россию» не может претендовать на означенную серьезность без того, чтоб не был упомянут (пусть и всуе) малый и средний бизнес. Нет человека ни в политике, ни в науке, не желающего этому важнейшему сектору экономики всех развитых стран динамичного развития и успехов в нелегком деле создания рабочих мест и среднего класса. Нет недостатка в разного рода предложениях по созданию благоприятной для малого сектора институциональной среды. В последнее время многие разумные предложения воплощаются в реальность.

Но трудно избавиться от ощущения, что наш малый бизнес в своем существовании придерживается какой-то особой, только ему свойственной логики и не слишком бурно (как нам всем бы хотелось) реагирует на формальные институциональные изменения. В ответ на прогрессивные меседжи властей малый сектор нередко безмолвствует, т.е. ведет себя вполне **традиционно** для российского народа.

Отправляясь от тезиса о диалектической взаимосвязи исторического и логического, попытаемся понять логику российского малого бизнеса, опираясь на его **историю и традицию**, аналитически погружаясь в относительно «долгое время».

Без определенного исторического экскурса нельзя ответить на важный вопрос о том, какое институциональное наследие получил российский капитализм в самом начале своего развития в новейшей истории, какие правила и нормы хозяйственной деятельности были зафиксированы в социальной памяти пионеров российского бизнеса 1990-х годов.

Поэтому в контексте теории Path Dependence рассмотрим эволюцию предпринимательских практик «от залпа Авроры» и на протяжении опыта 3-х поколений.

1. Предпринимательские практики в Советской России (1917–1980-е гг.)

«Трудно найти в Советском Союзе человека, который ни разу в жизни не воспользовался бы услугой спекулянта или частного кустика, занимающегося незаконным промыслом» (Челидзе 1990, 264).

Советская государственная монополия возникла не на пустом месте, она была обусловлена особенностями исторического развития России и конкретной исторической ситуацией. В условиях продовольственного кризиса от снабжения армии и населения городов продовольствием зависела судьба любой власти. Городу фактически нечего было предложить крестьянам в обмен на хлеб, который в исторической обстановке того времени был типичным «товаром Гиффена».

Царское правительство еще в 1916 г. специальным законом ввело уголовную ответственность за повышение цен на продовольствие, причем вину нарушителей закона нужно было доказывать в судебном порядке. Такое следование презумпции невиновности сделало указанный закон в обстановке 1916 г. практически неисполнимым (*Черноморец 1986, 36*). Хлебной монополии, которую пыталось ввести Временное правительство, так же было не суждено осуществиться (*Гимпельсон 1973, 56*). Почти сразу же после этой попытки появились крестьяне — скупщики зерна в деревне, наживавшие при торговле хлебом в городе стопроцентную прибыль (*Павлюченков 1997, 230*).

Изымать хлеб по низким закупочным ценам было очень сложно. Издержки такого «контракта» с крестьянами, тотально вооруженные сыновья которых были сконцентрированы в окопах мировой войны, были чрезвычайно высоки. «Чтобы реализовывать такие декреты, нужна готовность расстреливать и сажать в лагеря сотни тысяч людей» (—).

В терминах О. Уильямсона продовольствие в то время было высокоспецифическим товаром. Доля городского населения в 1917 г. была всего 18% против более 80% сельского (*Mitchell 1998*). Крестьянство как класс было фактическим монополистом на рынке продовольствия. В 1918 г. рыночная цена хлеба примерно в 10 раз превышала государственные цены (*Малафеев 1964, 22*). Возрастающий спрос на хлеб грозил серьезно возобладать над спросом на советскую власть, а норма замещения продовольствия советской властью на кривой безразличия населения российских городов неуклонно сокращалась. Для большевиков же жестокость по отношению к населению собственной страны оказалась предпочтительнее потери власти. В такой обстановке большевистское государство пошло на принуждение крестьянства с беспрецедентным масштабом применения силы.

Согласно теории фирмы Р. Коуза, централизованное управление является одним из возможных инструментов (институтов) снижения транзакционных издержек. Если издержки по заключению сделок на рынке высоки, то хозяйствующие субъекты укрупняются, создавая институты вне рыночного взаимодействия — приказы, предписания и т.д. В условиях, когда рынок может предоставить лишь контракты, характеризующиеся высокими издержками их заключения, административный централизованный

контроль обеспечивает экономию транзакционных издержек, и рынки вытесняются организациями.

Именно такая ситуация имела место в России в 1917–1920 гг.

В.И. Ленин писал, что центральным пунктом революционных преобразований является установление «строжайшей ответственности за исполнительские функции и, безусловно, трудовое дисциплинированное добровольное исполнение предписаний и распоряжений, необходимых для того, чтобы хозяйственный механизм работал действительно так, как работают часы» (*Ленин, 156*).

Можно считать, что советская государственная монополия вытеснила рынки, функционировавшие с огромными издержками в годы Первой мировой войны (1914–1918 гг.). Жесткая модель управления хозяйством была внедрена лишь в период 1929–1932 гг. При относительно небольшом числе предприятий в России издержки административного управления не были критичными. Административная модель управления имела изрядный запас прочности. В 1930-е гг. изначальный ленинский экономический проект был доведен до логического завершения. Первоначально сформированная на рынке продовольствия (продовольственная разверстка и нормированное распределение хлеба), монополия государства распространилась на промышленность, финансы и другие сферы. Сформировалась развитая система административного регулирования экономической жизни, заменяющая рынок¹. Фактически, это и был — госкапитализм².

До тех пор, пока предельные издержки административного управления ниже альтернативных (рыночных), иерархическая структура будет экономически предпочтительнее. Но только до тех пор. По мере роста советской экономики росли и издержки централизованного управления. На фоне неуклонного роста числа предприятий и их укрупнения³ эволюция легального хозяйственного механизма в СССР шла по линии

¹ Идеологи строительства советского государства, несмотря на политическую риторику о пользе для всего народа, имея в мыслях своих в качестве модели капиталистическую монополию, относились к этому процессу, как к созданию гигантского капиталистического предприятия, ориентированного на монопольную торговлю с внешним миром. После сворачивания НЭПа предприятия в России перестали быть самостоятельными хозяйствующими субъектами. Их можно рассматривать как своего рода большие цеха, звенья большой системы государственного планового хозяйства. Государство как бы выступало единым предприятием, в рамках которого осуществлялось централизованное руководство подразделениями (*Явлинский 2003*).

² Ленин считал, что «социализм есть не что иное, как государственно-капиталистическая монополия, обращенная на пользу всего народа и постольку переставшая быть капиталистической монополией» (*Ленин, 192*).

В 1928–1934 гг. товарно-денежные, рыночные отношения вытеснялись и из сферы снабжения населения продовольствием, в городах действовало нормированное (карточное) распределение основных продуктов питания. При этом, однако, в торговом секторе действовала сеть государственных магазинов, посредством которых в Государственном банке аккумулировались валютные средства. Обмениваемая на рубли валюта иностранными моряками, журналистами, другими «иностранцами краткого пребывания в СССР» была своего рода предпринимательским доходом государства от сети магазинов Торгсин, которая действовала в СССР в 1930–1935 гг. Цены в Торгсине значительно превышали цены открытых и закрытых распределителей, как называли в 1930-е гг. магазины розничной торговли (*Осокина 2004, 76–81; Осокина 2007, 44–51*).

³ В июне 1918 г. под фактическим контролем правительственных органов находилось 500 предприятий, в основном тяжелой и пищевой промышленности (*Земляной С. Ленинский концепт. http://www.zlev.ru/59_8.htm*). В начале 30-х гг. в стране насчитывалось чуть больше 11 000 крупных государственных промышленных предприятий, на которых производилось 67,1% всего промышленного производства. К ним относились предприятия с числом занятых более шестнадцати человек и с одним механическим двигателем или предприятия с числом занятых более тридцати человек без механического двигателя. Количество же крупных предприятий с числом занятых более 1 000 человек составляло меньше 10% всех государственных предприятий. См.: СССР в цифрах. М.: Политиздат, 1935. В 60-х гг. общее количество государственных предприятий страны с числом занятых более 1 000 человек было уже 3 334, т.е. увеличилось более чем в два раза. Эти предприятия производили 58,6% всей промышленной продукции страны. Что касается предприятий с числом занятых более 10 000, то их количество выросло в три раза, а количество предприятий с числом занятых от 5 000 до 10 000 человек увеличилось в четыре раза. Количество министерств, осуществлявших руководство эти-

разукрупнения основных экономических агентов, понимаемых как центры принятия экономических решений: от наркоматов 1930-х гг., министерств 1940-х гг., областных и региональных СНХ (1957–1965 гг.) до предприятий и объединений периода косыгинских реформ (1965 г.) и до начала перестройки. В конечном итоге на уровне отдельного государственного предприятия на закате СССР *де-факто* уже начинает осуществляться самостоятельная экономическая деятельность при еще очень слабом развитии формальных институциональных рамок. Возрастание сложности экономики повлекло за собой и делегирование полномочий принятия экономических решений, и существенное смягчение политического (управленческого) режима.

На всем протяжении советской экономической истории в нелегальном секторе проявлялись стихийно возникающие механизмы (институты) снижения издержек централизованного управления, развивались различные и весьма масштабные неформальные и нелегальные хозяйственные практики, являвшиеся не аномалией, а необходимым компонентом системы (*Каценелинбойген 1988, 5–83*).

Советская история началась на фоне массовой нелегальной индивидуальной мелкой торговли продовольствием, за которой закрепилось название «**мешочничество**». Еще летом 1917 г. Временное правительство, введшее хлебную монополию, принимало меры против мешочников. А в период «военного коммунизма» (1918–1920 гг.) мешочничество приобрело огромные масштабы⁴. В годы Гражданской войны в первую очередь мешочничество обеспечило выживание населения⁵. Несмотря на то, что государство разрешило и поддерживало потребительскую кооперацию, крестьяне предпочитали обменивать сельхозпродукцию на промышленные товары не через потребительские кооперативы, а посредством мешочников. Некоторые исследователи вообще видели в мешочничестве олицетворение частной торговли «военного коммунизма» (*Жирмунский 1924, 7*).

В короткий период новой экономической политики основную массу нэпманов составляла мелкая буржуазия. Частная торговля в годы НЭП находилась в условиях неравной конкуренции: государство поддерживало кооперативы и сдерживало частный капитал, а индивидуальное предпринимательство рассматривалось как чуждое социализму явление. К концу 1920-х гг. с усилением налогообложения частных предприятий просматривается тенденция сокращения их количества⁶.

Апрельский пленум ЦК 1927 г. принял решение о повышении налогов на кулацкие хозяйства. Вслед за этим были снижены закупочные цены на зерно, что объектив-

ми предприятиями, увеличилось более чем в пять раз (более двадцати промышленных министерств). См.: СССР в цифрах в 1967 году. М., 1968. В 1980-х гг. в советской промышленности было уже более 45 000 крупных предприятий и объединений, руководство которыми осуществляли более пятидесяти отраслевых министерств. См.: СССР в цифрах в 1986 году. Краткий статистический сборник. М.: Изд-во Финансы и статистика, 1987. Рост размеров промышленного сектора сопровождался процессом расширения его географических масштабов, что также повышало издержки централизованного управления единой государственной хозяйственной монополией.

⁴ Ю.В. Латов приводит следующие данные из анкеты Калужского комиссариата продовольствия, отразившей ситуацию августа–декабря 1917 г.: «за хлебом совершали поездки хотя бы эпизодически порядка 40% населения губернии, заветный товар удавалось добыть примерно каждому второму <...> Из некоторых районов мешочники иногда за день вывозили больше хлеба, чем продотряды за месяц» (*Латов, 231–232*).

⁵ «Мешочники — мужчины и женщины с мешками, большей частью из фабричных и ремесленников, совершавших регулярные поездки в какую-либо деревню (иногда за 1000 верст) за хлебом и др. продовольственными продуктами. Эти мешочники многих спасли от голодной смерти» (*Давыдов 2002, 314*).

⁶ Структура внутренней розничной торговли СССР (в %)

Формы собственности	1923/24	1924/25	1925/26	1928	1929
Госторговля	15,7	15,3	13,2	15,9	18,9
Кооперативная торговля	26,6	42,2	44,5	61,6	67,6
Частная торговля	57,7	42,5	42,3	22,5	13,5

Источник: (*Сарт 1969, 926*).

но ударило по крестьянству и стало одной из главных предпосылок кризиса хлебозаготовок в 1927–1928 гг. В августе 1927 г. в городах началась повальная закупка про запас муки, сахара и других товаров первой необходимости. Выросли очереди за продуктами, активизировались черный рынок и спекуляция. Товарные запасы зерна, находившегося в руках государства, были исчерпаны. Возрастающие трудности со снабжением привели к тому, что в городах в конце 1927 г. в продаже не стало чая, мыла, масла, белого хлеба. Несмотря на высокий урожай, к январю 1928 г. возникли серьезные трудности в снабжении хлебом городов и армии. В срыве планов хлебозаготовок были обвинены зажиточные крестьяне, концентрировавшие основную часть товарных излишков хлеба. В ответ на крестьянский оппортунизм большевистское государство, следуя давним российским традициям⁷, в очередной раз предприняло широкое наступление на основную часть населения.

И тем не менее, рыночный сектор невозможно было вытеснить полностью. В период НЭПа наряду с бурно развивающимся легальным предпринимательством и на его фоне наметилась устойчивая тенденция к увеличению нелегальных хозяйственных практик.

Теневая экономическая деятельность обрела себе благодатную почву и во время Великой Отечественной войны⁸. Несмотря на господство административных методов управления, самостоятельные хозяйственные практики, как легальные, так и теневые, имели значительное распространение и в послевоенные годы. Их масштабы расширялись по мере роста транзакционных издержек системы. Негосударственный сектор (в том числе в значительной мере и неформальные хозяйственные практики) брал на себя те функции производства и обеспечения жизни людей, которые государственное централизованное хозяйство по определению не могло выполнить.

В 1950–1970-е гг. примерами легальных форм самостоятельной хозяйственной деятельности можно считать **деятельность старателей и шабашников**. Но легальность эта была весьма относительной. **Старательский способ** добычи драгоценных и дефицитных цветных металлов на золотодобывающих предприятиях был возрожден с 1956 г. С этого времени члены артелей (кооперативов) старателей были освобождены от уплаты местных налогов, налогов со строений, земельного налога и налога с владельцев транспортных средств, а также от уплаты подоходного налога по доходам, связанным с добычей золота и других цветных металлов⁹. Однако относитель-

⁷ «Борьбу с кулачеством придумали отнюдь не большевики. Русская интеллигенция 1870–1910 гг. — во всем ее спектре, от народовольцев и агрономов до полицейских чиновников — всюду рассуждала о кулачестве, подкулачниках, сознательных и несознательных крестьянах, бедняках и середняках, о необходимости коллективизации крестьянского хозяйства и о мирооде-эксплуататоре, который сосет кровь из односельчан и стоит на пути прогресса. И почти всегда сходилась на мысли о необходимости его уничтожить — причем не столько экономическими, сколько административно-силовыми методами... Так что большевики действительно ничего нового не придумали: программу будущего колхозного строительства они вынесли из тех гимназий и университетов, где их учили благомысленные русские интеллигенты» (*Михайлин 2007, 48–51*).

⁸ Высокий спрос на продовольствие и промышленные товары стимулировал махинации с продовольственными карточками и другие спекулятивные операции теневых дельцов. Теневики, в свою очередь, предъявляли высокий спрос на средства накопления и обращения. Война резко обесценила деньги. В военные и первые послевоенные годы заметно активизировалась деятельность спекулянтов-валютчиков. «Цена 10 руб. золотом царской чеканки на черном рынке увеличилась по сравнению с довоенным временем в 10–30 раз. В то же время беженцы и другие сильно нуждающиеся люди, вынуждены были продавать принадлежащие им ценности значительно дешевле их фактической стоимости... Появились группы скупщиков золота в Москве, Ленинграде, Ташкенте, Баку, а также в Мурманске и Архангельске, куда заходили иностранные морские конвои» (*Тишков 2007*).

⁹ См.: Производственные кооперативы: новый старт — новые возможности. Выпуск 1. Часть 2. (http://www.nisse.ru/analitics.html?id=pr_coop&part=p2).

но развитые формальные нормы в частной золотодобыче появились спустя почти 20 лет¹⁰.

В середине 1960-х гг. был взят курс на «неуклонный рост» капитальных вложений в село. В сельском строительстве пропагандировался так называемый «хозспособ»¹¹. Сельскохозяйственные предприятия, испытывавшие острый дефицит рабочей силы, могли освоить выделенные правительством финансовые ресурсы только при условии привлечения дополнительных работников. Колхозы пользовались большей свободой по сравнению с государственными предприятиями в расходовании наличных для собственных нужд. Они имели право заключать хозяйственные договоры на строительство коровников, зернохранилищ, школ с временными трудовыми коллективами. Оплата наличными практически была основным стимулом, привлекавшим на эти работы различные временные бригады из трудоизбыточных южных и юго-западных районов страны, из ближайших городов. Участники таких бригад и получили название «**шабашников**» («шабашка» — строительное сезонное ремесло).

В деятельности шабашников безусловно проявлялись элементы предпринимательства. Они самостоятельно искали подряды, договариваясь с руководителями колхозов. Работали эти бригады в основном летом, в сезон отпусков по основному месту работы. За это короткое время они проявляли нехарактерную для советской экономики производительность труда, успевая выполнить в короткие сроки весь объем работ «под ключ»¹². При этом они довольствовались минимальными социально-бытовыми условиями. Шабашничеству принадлежит значительная роль в формировании через каналы трудовой миграции различных этнических диаспор, поскольку бригады шабашников очень часто формировались по этническому принципу. Государство смирилось и с «непомерно высокими» заработками участников бригад, и с продолжительным рабочим днем (рабочий день шабашников в 1,8 раза превышал нормативный), и с работой без выходных, и с прочими выбивающимися из привычного ряда явлениями¹³. Для административно-командной системы сезонные строительные «отходы» были выгодны, так как не требовали дополнительных государственных вложений и социальных обязательств. Только в 1986 г. государство с явным запозданием предприняло попытку ввести это широко распространенное явление в официальные институциональные рамки¹⁴. Но это мало что изменило.

Деятельность шабашников во многом сходна и с таким хозяйственным явлением, как **студенческие строительные отряды (ССО)**, которые всячески поддерживались идеологически и существовали под эгидой комсомола. Участие ССО в ударных комсомольских стройках, специальная униформа «бойцов», прочие атрибуты официальности не могут заслонить принципиального сходства с шабашниками, с которыми студенческие отряды довольно часто пересекались и конкурировали на рынках строительных подрядов на селе.

¹⁰ См.: Постановления Совета Министров СССР («Об утверждении Типового устава артели старателей» (1975), «О мерах по улучшению деятельности артелей старателей» (1984), уставы, утверждаемые Министерством цветной металлургии СССР).

¹¹ Форма организации строительных и монтажных работ собственными силами застройщика, без привлечения подрядных организаций.

¹² «За 5–7 месяцев в разных областях отходники выполняли 40–60% годовой строительной программы, а на отдельных сельскохозяйственных предприятиях и до 100%» (Шабанова).

¹³ Подробнее об этом см.: *Дятлов 2003*, 227–232).

¹⁴ Постановление Совета Министров СССР от 15 мая 1986 г. № 576 «Об упорядочении организации и оплаты труда временных строительных бригад», в частности, запрещало возлагать на них какие-либо снабженческо-сбытовые и посреднические обязанности, использовать сырье, материалы, оборудование, полученные не от заказчика (Об упорядочении организации и оплаты труда временных строительных бригад // СП СССР. 1986. Отдел первый. № 23. С. 134).

В 1960–1980-е гг. переживают расцвет нелегальные хозяйственные практики. Анализ судебных дел того времени наглядно иллюстрирует, как в широком масштабе на государственных предприятиях создавались неучтенные резервы сырья, из которого на государственном оборудовании изготавливалась продукция, реализация ее приносила «цеховикам» огромные доходы. Подпольное предпринимательство охватывало не только производство потребительских товаров, которые можно было сбыть населению на рынке, но и выпуск товаров сугубо индустриального назначения. Процветал натуральный обмен между директорами заводов. В условиях дефицита сбыт подпольно изготовленной продукции был практически гарантирован. Появились «подпольные миллионеры». Рабочие государственных предприятий, производивших «левую» продукцию, иногда получали за эту работу «доплату», но в большинстве случаев они и не знали, что их труд используется «цеховиками» (*Корж 2002, 47*). В подпольном бизнесе активно использовались инновации, внедрение которых в официальном производстве было существенно затруднено (*Ваганов 1991, 16*). Цеховики — явление неоднозначное, но нужно признать, что в определенном смысле «теневик» является одним из предтеч нового предпринимательства перестроечного периода.

VI Всемирный фестиваль молодежи и студентов (1957 г.) стал колыбелью такого социально-экономического явления, как «фарцовка» («фарца»). В основе этого явления лежал огромный неудовлетворенный спрос населения на качественные товары на фоне приоткрытого «железного занавеса», когда иностранцы получили возможность приезжать в СССР в качестве туристов. Фарцовка пережила свой расцвет в 1970-е гг. Отечественная промышленность и неразвитая торговля были не в состоянии ответить на вызовы потребительской революции 1960-х, насытить огромный неудовлетворенный спрос на модную, особенно импортную одежду — джинсы, дубленки, а также косметику, музыкальные записи, а позднее — видеофильмы, видеомagneфоны и аудиотехнику. Эту нишу, как могли, занимали фарцовщики. Исследовавший этот период Д. Васильев считает, что в 1970-е гг. фарцовка превращалась в довольно значимое социально-экономическое явление с развитым разделением труда и оборотами в тысячи и десятки тысяч рублей. Одни люди вступали в контакты с иностранцами и выменивали у них вещи, другие перекупали их у поставщиков и продавали покупателям, третьи были посредниками между продавцом и покупателем. Внутри этих специальностей тоже имелась своя специализация. Чаще всего выменивали вещи у иностранных студентов в столичных общежитиях. Поначалу это был натуральный обмен. В качестве средства платежа использовались дефицитные и качественные отечественные товары, например армянский коньяк, командирские часы и т.д. По мере развития фарцовки иностранные студенты не могли уже удовлетворить возросший спрос в качестве поставщиков. Возникли новые каналы поставки¹⁵.

Продажей товаров занимались скупщики, которые закупили товар оптом и поставляли их другим посредникам. При этом соблюдались строжайшие правила конспирации. Каждый фарцовщик имел знакомых покупателей, которые становились постоянными клиентами и обращались только к нему. Покупатели давали рекомендации своему фарцовщику среди своих знакомых. Это была типичная сетевая торговля.

¹⁵ Д. Васильев подробно их перечисляет и классифицирует. К каналам поставки он относит: 1) гостиничную и окологостиничную фарцовку, 2) «торгонавтов» — моряков торгового флота СССР, 3) шоферов-дальнобойщиков «Совтрансавто», 4) фарцовку в Интерклубах (закрытых клубах, созданных в портовых городах СССР специально для отдыха иностранцев), 5) гидов, сопровождавших иностранные делегации и туристов (*Вахитов 2007*).

По данным некоторых исследований, в конце 1980-х гг. в Москве, например, обувь и одежду у фарцовщиков покупали 63% опрошенных¹⁶, хотя масштабы теневого вещевого рынка в Советском Союзе, по мнению некоторых исследователей, были незначительны даже по сравнению с восточноевропейскими социалистическими странами¹⁷. Фарца процветала и в сфере книготорговли, и в сфере распространения билетов в популярные театры и некоторые крупные музеи и выставки. Клиентами фарцовщиков выступала преимущественно молодежь из обеспеченных семей, «а также другие граждане, имевшие финансовые возможности и стремившиеся к индивидуализации собственного стиля в соответствии с образцами престижного потребления» (*Романов 2005, 62–68*).

Торговля спекулянтов на рынках и в социальных сетях была, без сомнения, формой предпринимательской деятельности. Фарцовщики-профессионалы числились работающими на предприятиях и в учреждениях, но посвящали себя исключительно торговле. Они являлись наиболее молодой по составу группой теневиков (их возраст, как правило, колебался между 20 и 35 годами).

Элементы предпринимательства просматривались в деятельности **колхозов** и **личных подсобных хозяйств**, государственная политика в отношении которых была очень непоследовательной. Социально-экономическая структура негосударственного сектора была довольно сложной. Колхозы, промысловая и потребительская кооперация хотя и были включены в систему государственного планирования, но вели хозяйственную деятельность во многом за счет собственных средств и на свой страх и риск. В аграрном секторе существованию элементов предпринимательской деятельности отчасти способствовало само советское законодательство. Колхозникам и единоличникам, ведущим подсобное хозяйство рабочим и служащим и другим гражданам разрешалось продавать продукты своего хозяйства в сыром или переработанном виде. Десятки миллионов мелких подсобных хозяйств вывозили на рынок свою продукцию. Собственные садовые участки имели 8,3 млн городских семей¹⁸. Но даже столкнувшись в конце 50-х — начале 60-х гг. с проблемами продовольственного снабжения, государство в плену идеологических доктрин прибегает к ограничению деятельности личных подворий горожан и жителей рабочих поселков¹⁹. Государство стремилось выкорчевывать элементы рыночного поведения в городе и на селе²⁰, изживать любые институциональные формы самостоятельности хозяйствующих субъектов.

¹⁶ См.: Теневая экономика / А.П. Бунич, А.И. Гуров, Т.И. Корягина, А.А. Крылов, О.В. Осипенко, К.А. Улыбин: Сост. Б.А. Дружинин. М.: Экономика, 1991. 18.

¹⁷ См.: Study of the Soviet Economy, by International Monetary Fund et. al., February 1991. Vol. 1. 421–423; 435–442.

¹⁸ Цит. по: Измерение скрытых личных доходов в СССР // Экономическая теория преступлений и наказаний. №4. (<http://corruption.rsuh.ru/magazine/4-1/n4-05.shtml>).

¹⁹ См.: Постановление бюро ЦК КПСС по РСФСР от 20 августа 1958 года «О запрещении содержания скота в личной собственности граждан, проживающих в городах и рабочих поселках» // *Международный исторический журнал*. 2000. № 8. Март-апрель.

²⁰ В колхозах фонд оплаты труда твердо не фиксировался, ее уровень не был гарантирован. В качестве оплаты за работу выдавалась продукция (главным образом зерно), оставшаяся в колхозе после выполнения государственных заготовительных планов и создания семенных, фуражных и продовольственных фондов, а также часть полученных хозяйством денежных доходов. Действовавший порядок, пусть опосредованно, связывал размеры оплаты с конечными результатами производственной деятельности хозяйства в целом. Применялась в основном бригадная оплата. За бригадой на довольно длительный срок закреплялись и средства производства, и земельные участки (Карпунина, 35–56) В мае 1966 г. ЦК КПСС и Совет Министров СССР приняли постановление «О повышении материальной заинтересованности колхозников в развитии общественного производства». Этим постановлением рекомендовалось перейти на гарантированную денежную оплату труда членов колхозов на уровне тарифных ставок работников совхозов. В период с конца 50-х до начала 70-х гг. колхозы практически полностью заменили бригадную оплату на гарантированный персональный оклад, практиковавшийся в совхозах и на госпредприятиях (Решения партии и правительства по хозяйственным вопросам. М., 1968. Т. 6. 111–113).

И, тем не менее, масштаб рыночных операций в сфере снабжения населения продовольствием был весьма значительным. Можно сказать, что в 70–80-х гг. весьма значительную долю рациона горожан составляли продукты, приобретенные на рынках. Это была единственная легальная форма свободной частной торговли. Поэтому, естественно, появлялись лица, которые скупали у частных производителей товары относительно крупными партиями и везли их на рынок. По данным ряда зарубежных исследований, неформальному сектору снабжения доставалось от 30 до 40% бюджета советских семей (*Grossman and Trembl 1987, 285–296*).

В 1970–1980-е гг. доходы подавляющей части населения были весьма скромны, а возможности легальных дополнительных заработков были крайне ограничены. При этом существовал весьма обширный рынок неофициальных частных услуг. Люди зарабатывали **репетиторством, пошивом одежды, ремонтом квартир, квартирным маклерством** и т.д.

2. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СССР И РОССИЙСКИЕ ТРАДИЦИОННЫЕ ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ИНСТИТУТЫ

Степень нерасчлененности формальной и неформальной экономики в Советском Союзе беспрецедентна. Самостоятельные хозяйственные практики (особенно со второй половины 1960-х гг.), имели значительные масштабы, различные формы и виды (от торговой спекуляции до подпольного промышленного производства). В них проявился особый тип (если не сказать, стереотип) ведения самостоятельной экономической (предпринимательской) деятельности. При очень слабо развитых формальных институтах (законодательных рамках) институциональный вакуум быстро заполнили институты неформальные, строительным материалом для которых стали традиционные формы.

Так, мешочничество и шабашничество было явлением, не просто типологически сходным с давней российской хозяйственной практикой — **отходничеством** (*Шаховский 1896*), возникшим в России примерно в XVII в. Во второй половине XIX в. в пореформенной России отхожие промыслы достигли очень широких масштабов. Малоземельное крестьянское хозяйство не могло переварить всего имеющегося в его распоряжении запаса рабочего времени. Избыточное рабочее время поглощалось за счет временного отхода крестьян из своего селения в другие районы страны, где имелся сезонный спрос на рабочие руки и кустарный товар. Отход поглощал в основном мужскую рабочую силу. Часто родные деревни покидало почти все взрослое мужское население. Крестьяне заблаговременно выкупали паспорта на отход, организовывались в артели численностью от 3–4 до 15–20 человек, выбирали старосту для торговли с нанимателями, раздела доходов.

В отходничестве формировалась определенная социальная среда, вырабатывались весьма жесткие неписанные нормы и правила совместного труда, определенные стереотипы поведения. Отходник обязан был приносить все заработанное в семью. Но при этом, независимо от срока отхода, он сохранял права на имущество большой семьи. Жена и дети отходника в его отсутствие не испытывали поражения в правах. Так что связь отходника с семейным хозяйством не обрывалась (сфера семейного хозяйства распространялась на его деятельность).

Среди отходников было великое множество представителей различных специальностей, ремесленников, которые образовывали своего рода цехи.

Огромная масса отходников подавалась в бурлаки. Бурлаки объединялись в артели. «Каждая артель имела «артельного приказчика», ведавшего всеми делами артели,

«харчевого десятника», отвечавшего за питание из общего котла. Бурлацкие артели были многонациональны. Наем в бурлаки производился на специальных бурлацких базарах в ряде поволжских городов, куда съезжались крестьяне и судовладельцы во время Великого поста. На базарах заключались договоры («ряды»). Нередко вербовщики сами ездили по селам. Вербовка обязательно сопровождалась угощением²¹. Община подчас принуждала задолжавших в уплате податей и налогов селян к бурлачеству²².

Роль бурлачества в крестьянском отходе была столь весомой, что в некоторых областях словом «бурлак» именовали вообще всех ушедших в отход мужчин. Это слово нередко употреблялось в значении «разбойник», что само по себе многое говорит и о нравах, царивших в отходнических артелях, и об отношении к отходникам со стороны «оседлого» населения. Вообще в русском языке такие слова и выражения, как *удалье молодцы*, *удаль понизовая*, *бурлаки*, *вольница*, *ушкуйники* (речные разбойники) были синонимами (*Даль 1955, 471*). Кстати, и к мешочникам, и к шабашникам отношение населения было весьма настороженным. М.М. Пришвин назвал мешочников «ушкуйниками» (*Пришвин 1995, 15–16*).

Можно утверждать, что и мешочничество, и шабашничество являлись прямыми институциональными наследниками и продолжателями традиций крестьянского отхода с той разницей, что в отход в начале XX столетия за продовольствием, а во второй половине века — на заработки отправлялись представители городского населения²³. Важно, что отход был неотъемлемой составной частью традиционного крестьянского хозяйственного уклада.

Не менее традиционным было и отношение к фарцовщикам, и настолько же традиционной была и их деятельность. В ней легко угадываются черты добуржуазной традиционной торговли, осуществляемой торговыми общинами (артелями) коробейников или офеней — особой разновидностью все тех же отходников²⁴.

²¹ Характерно, что повсеместно, в частности, «у мордвы всякого рода договоры, в том числе на отходничество не могли быть заключены когда угодно, а лишь в дни, посвященные высшим божествам, которые в силу этого и принуждаются договаривающимися сторонами как бы к санкционированию договора, к его закреплению и соблюдению. Существовали различные формы закрепления договоров, одной из которых было рукобитие. Для крепости договора обычно приглашались свидетели, в особенности если дело касалось денег. Призывали в таких случаях соседа, преимущественно старика. Были и другие средства обеспечения договоров, такие, как порука, задаток, залог. Изредка практиковалась неустойка. Очень редко дела о договорах достигали волостного суда» (*Лузгин и Ниманов*).

²² Община фактически являлась регулятором сезонной занятости, особенно в трудоизбыточных районах.

²³ Это различие весьма условно, тем более, что крестьянский отход не исчез с приходом к власти Советов, о чем красноречиво свидетельствует принятое в 1933 г. постановление ЦИК и Совнаркома СССР «О порядке отходничества из колхозов».

²⁴ В XV в. на Русь переселилось значительное количество греков. Большинство из них занялось торговлей. Они называли себя выходцами из Афин. Русские называли их «афинянами», («офинянами», «офинеями», «офенями»). «Понадобилось более ста лет, чтобы на русских дорогах появились бродячие торговцы книгами и иконами, которые, переняв от странствующих скоморохов, купцов и ремесленников уклад жизни, а от старцев-паломников книжную премудрость и многочисленные греческие слова, — стали считать себя отдельным тайным миром внутри Руси. Сами себя они по старой памяти называли офенями, приняв по наследству как одно из самоназваний прозвище греческих торговцев-книжников. Сами офени вкладывали в это название уже другой смысл. Мир офеней возник словно из ниоткуда и ушел в никуда, оставив после себя лишь странный язык. Этот тайный профессиональный язык назывался «феней»... Почти двести пятьдесят лет странствующие торговцы иконами и книгами сохраняли свой специфический жизненный уклад и описывали мир на языке, впитавшем в себя вместе с самыми разными, часто замысловато измененными русскими словами многочисленные греческие, польские, тюркские, мордовские заимствования». Крестьяне Владимирской губернии в XVIII в. отправлялись в отход торговать по всей России иконами, лубочными картинками, книгами, холстом, кожей и прочим мелким товаром. Торговым центром и негласной столицей офеней, их основным перевалочным пунктом стал Суздаль. В основном офени известны как книготорговцы и продавцы икон. Подавляющее большинство офеней были грамотными, прекрасно знали жития святых, пересказывали содержание книг, которые продавали. На ярмарках именно офени за наибольшую плату составляли неграмотным крестьянам нужные бумаги. Офеням принадлежит известная роль в распространении грамотности (*Андрейчук*).

Фарцовщики, выделившиеся преимущественно из среды «стиляг», имели разделяемую всеми идеологию («западничество»), осознавали себя единым сообществом, торговали в основном престижными товарами, практиковали широкую взаимопомощь и практически не вступали в конкуренцию друг с другом. «Главным для них была не максимальная денежная прибыль, а безопасность, бесперебойность торговли и скромный достаток... Дети и внуки крестьян-общинников, купцов и коробейников не могли создать классический буржуазный рынок, архетип общинной небуржуазной торговли был у них в подсознании...» (Вахитов).

Итак, к началу 90-х гг. самостоятельная хозяйственная деятельность имела по меньшей мере вековую историю. У экономических агентов в нашей стране до официального признания частного предпринимательства практически не было другого институционального опыта ведения самостоятельной хозяйственной деятельности, кроме нелегального или квазилегального, а значит — неформального. Такая предпринимательская деятельность предполагала формирование небольших по числу занятых коллективов, опирающихся на взаимное доверие и сложившиеся неформальные правила и нормы поведения. Одной из основных норм стало дистанцирование от государства и защищаемых им формальных институтов.

3. МАЛЫЙ БИЗНЕС В ПЕРЕХОДНОМ ДВАДЦАТИЛЕТИИ (1990–2000 гг.)

С началом правительственного курса на перестройку социально-экономических отношений в СССР (1986–1991 гг.) началось активное законотворчество, поощрявшее самостоятельную хозяйственную деятельность²⁵. Кооперативы — первые независимые от государства малые предприятия — стали возникать еще в 1986 г. Кооперация была в то время единственно возможным способом легализации предпринимательской

²⁵ Закон СССР «Об индивидуальной трудовой деятельности» (1986) устанавливал признаки индивидуальной трудовой деятельности, во многом базируясь на статье 17 Конституции СССР 1977 г., дополнив их положением о труде совместно проживающих членов семьи и родственников. Закон СССР «О государственном предприятии (объединении)» (1987) узаконил хозяйственную самостоятельность предприятий. Он предусматривал перевод предприятий с 01.01.1988 г. на полный хозрасчет, что, как ожидалось, превратит предприятия в действительно основное звено народного хозяйства. Они получили право самостоятельно расходовать свою прибыль, остающуюся после расчетов с государством. Допускались две модели хозрасчета. Первая из них предусматривала формирование прибыли после выплаты заработной платы работникам на основе нормативов. В этом случае величина прибыли, полученной предприятием, сказывалась лишь на размерах премий. Зато основная зарплата была работнику гарантирована. При второй модели хозрасчета зарплата зависела от полученной прибыли. Это позволяло резко поднять доходы работников, но создавало и значительный риск, так как при низкой рентабельности предприятий они могли остаться без зарплаты. Предприятия могли самостоятельно планировать свою работу, исходя из государственных заказов, контрактов, заключенных с поставщиками и потребителями. Они могли вести оптовую торговлю друг с другом. В ноябре 1989 г. были опубликованы «Основы законодательства СССР об аренде». Закон предусматривал возможность заключения договора аренды между трудовым коллективом предприятия и его вышестоящим органом, что повышало статус коллектива, а предприятию предоставляло ряд существенных прав (право выхода из состава министерства (ведомства), право собственности коллектива арендаторов на прибыль от реализации продукции и на имущество, приобретенное за счет этой прибыли, право выкупа (если оно предусмотрено договором аренды) предприятия за счет собственных и заемных средств, право трудовых коллективов самостоятельно выбирать, назначать или нанимать руководителей; нанимать и увольнять работников, право свободного установления цен по мере уменьшения доли госзаказа). Закон СССР «О кооперации в СССР» (1988) гарантировал свободный выбор форм хозяйственной деятельности кооперативов, открыл широкий простор для инициативы и самоуправления в области предпринимательства. Он стал первым законодательным актом, сделавшим реальный шаг к разгосударствлению экономики и переходу к рыночным отношениям. «Закон о предприятиях в СССР» (1990) признал равными перед законом предприятия различных организационных форм (индивидуальные, семейные, коллективные, кооперативные, акционерные, государственные, совместные, малые, арендные). Однако законодательного закрепления права частной собственности в СССР не произошло. В «Законе о собственности в СССР» (1990) закрепились «собственность трудовых коллективов». Нарубеже 1991–1992 гг. были подписаны Указы Президента РФ «О либерализации внешнеэкономической деятельности» и «О свободе торговли».

деятельности²⁶. Число граждан, занимающихся индивидуальной трудовой деятельностью, росло быстрыми темпами (429 тыс. человек в 1988 г., 723 тыс. человек в 1989 г.) (Останкович 1998, 156). К середине 1990 г. появилось 2000 арендных предприятий с числом занятых свыше 1,2 млн чел. (Черемисина).

Можно высказать предположение, что законы СССР, разрешавшие самостоятельную хозяйственную деятельность, фактически легализовали отношения сложившиеся в теневом секторе экономики страны предшествующего периода. По-видимому, с этим связан тот факт, что в начале 1990-х гг. для российского сектора малого предпринимательства был характерен очень динамичный рост.

Понятие «малое предприятие» в нормативных документах просматривается с 1990 г.²⁷. Официальные институциональные рамки деятельности предпринимателей были слабо развиты, но это была эпоха грондерства, когда малые предприятия учреждались повсеместно. Значительное воздействие на малый бизнес, уже имевший к концу советского периода значительные масштабы, оказала приватизация государственной собственности, начатая в январе 1992 г. В ответ на появление либерального законодательства в 1992–1993 гг. количество мелких предпринимателей выросло, по данным официальной статистики, почти в 4 раза²⁸.

К 1994 г. в России насчитывалось, по официальным оценкам, около 900 000 действующих малых предприятий, обеспечивших занятость для 13% активной рабочей силы. Госкомстат РФ в эти годы не осуществлял сбора данных по числу индивидуальных предпринимателей, однако различные обследования рынка труда позволяют утверждать, что индивидуальным предпринимательством занимались, начиная с 1994 г. приблизительно 4–5 млн человек (6–7% населения трудоспособного возраста). Бурно развивавшийся малый бизнес быстро осваивал большое количество узких мест в постсоветской экономике, особенно в сфере торговли (в основном розничной) и услуг. В этот же период сложилась картина распределения малых предприятий по регионам страны, которая фактически сохраняется и по сей день²⁹.

К середине 1990-х гг. сложилась определенная отраслевая структура малых предприятий. В ряде сфер экономической деятельности малые предприятия заняли более весомую долю, чем крупные и средние (см. табл. 1).

Таблица 1

Отраслевая структура 1999 г. (в% от общего числа малых предприятий)

Торговля и общественное питание	43%
Строительство	16%
Промышленность	15%
Наука	5%
Деловые услуги (реклама, аудит и т.д.)	4%
Транспорт	2%

Источник: Госкомстат РФ. (<http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi?pl=1106001>).

²⁶ В 1987 г. кооперативов было 23, к январю 1988 г. — 13,2 тыс. кооперативов, после принятия 26 мая 1988 г. Закона «О кооперации в СССР» в январе 1989 г. насчитывалось уже 77,5 тыс. кооперативов, в январе 1990 г. — 193,5 тыс. За два года число кооперативов выросло почти в 15 раз. В 1990 г. выручка кооперативного сектора от реализации товаров и услуг составила 70 млрд. руб., или 8,7% национального дохода страны (Черемисина).

²⁷ К категории «малых» относили предприятия с численностью работающих в промышленности и строительстве — до 200 чел., в других отраслях производственной сферы — до 50 чел., в отраслях непроизводственной сферы — до 25 чел., в розничной торговле — до 10 чел. (Постановление СМ СССР № 790 «О мерах по созданию и развитию малых предприятий» от 8 августа 1990 г. (http://www.lawrussia.ru/texts/legal_861/doc861a457x878.htm)).

²⁸ См.: Малое предпринимательство в России в 1994 году. М.: Госкомстат, 1995.

²⁹ Малый бизнес сконцентрировался в Центральном экономическом районе (более трети МП) с ядром в Москве (более 20% МП), затем в региональных (областных) центрах. Повсеместно в малых городах доля малого бизнеса на порядок ниже, чем в административно-экономических центрах.

Таблица 2

Распределение занятых в сфере малого бизнеса по некоторым отраслям на 1999 г. (% от общего количества занятых в сфере малого бизнеса)

Промышленность	21,8 %
Строительство	21,9 %
Торговля и общественное питание	33,5 %

Источник: Госкомстат РФ. (<http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi?pl=1106001>).

Основной сферой приложения мелких предпринимателей была торговля (см. табл. 2). В этой сфере действовало более 40% зарегистрированных малых предприятий и занято более трети работников малого сектора. При этом доминирующим видом малого бизнеса 1990-х в сфере торговли стало «челночество». Роль «челночной» торговли в новейшей истории малого бизнеса в России трудно переоценить.

По экспертным оценкам, «челночная» торговля начала 1990-х гг. превышала в несколько раз официальный товарооборот с некоторыми странами и достигала 10–15% российского импорта. На долю «челноков» приходилось до 70% ввозимой в Россию недорогой одежды, обуви, подавляющая часть дешевой бижутерии, примерно половина ввозимых в Россию изделий из кожи, до 30% аудио- и видеотехники. В экономике возникла целая отрасль, действующая в основном в рамках теневого оборота³⁰. По расчетам, основанным на данных Госкомстата России, в 1995–1996 гг. товары, ввозимые «челноками» из стран дальнего зарубежья, составляли почти третью часть всего российского импорта из этих стран (*Приходько 1997, 260–268*).

Ежегодно этот вид предпринимательства создавал приблизительно 210 тыс. рабочих мест в Москве и около шести с половиной миллионов рабочих мест в России. По некоторым оценкам, в течение 1990-х гг. челночной торговлей более или менее продолжительное время занимались около 10 млн. человек, что соответствует примерно **15% экономически активного населения**³¹.

«Челночная» торговля оказалась очень эффективной. Долгое время норма прибыли в этом бизнесе не опускалась ниже 100% за одну поездку даже при закупках всего на 500–600 долл. Индивидуальный импорт из Китая даже с учетом высоких транспортных расходов позволял извлекать до 200% прибыли. Такая эффективность и масштабы «челночной» торговли привели к формированию вокруг этого бизнеса развитой инфраструктуры³².

³⁰ См.: Экономико-политическая ситуация в России в сентябре 1997. (<http://www.iet.ru/en/ekonomiko-politicheskaya-situaciya-v-rossii-v-sentyabre-1997.html>).

³¹ О количестве «челноков» в 1990-х гг. см.: (*Неймышева 2001; Хренников 2001; Иванов 2004*).

³² В качестве отдельных видов бизнеса появились специализированные туристические компании, организующие шоп-туры, интенсивно развивались транспортные услуги для «челноков». В транспортном обслуживании «челноков» было задействовано более 100 автотранспортных компаний, использующих большегрузные грузовики европейского стандарта TIR-Carnet. Объем этого рынка сопоставим с «челночными» авиаперевозками. Для обслуживания основных направлений торговых маршрутов организуются специализированные чартерные рейсы. По оценкам туроператоров, «челноки» составляли основную долю пассажиров таких рейсов. К 2000 г. рынок «челночных» грузоперевозок авиатранспортом оценивается в 350 млн долл. Крупнейшие из 15–20 игроков этого рынка — домodedовский «Ист Лайн» и «Атлант-Союз» (созданный правительством Москвы). Они имели в своем распоряжении большие склады и терминалы. На их долю приходилось около половины рынка авиаперевозок «челночных» грузов.

В странах, где «отоваривались» новоявленные предприниматели, появлялись специализирующиеся на обслуживании российских клиентов отели, магазины, склады и фабрики. В России повсеместно появлялись оптовые и розничные вещевые рынки. Самые крупные рознично-оптовые рынки сложились именно в первой половине 1990-х гг. Сложилась система перевалочных пунктов для внутреннего «челночества». Крупнейшими перевалочными пунктами являлись города-миллионники — Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Новосибирск, Самара и др. Крупные оптово-розничные базы возникали и в приграничных городах (Калининград, дальневосточные портовые города). До первой чеченской войны крупным «челночным» центром был Грозный.

В 1994 г. рост малых предприятий начинает замедляться, а среднесписочная численность занятых несколько сокращаться. Такой сценарий развития ситуации в секторе малого предпринимательства оказался для властей неожиданным. Для стимулирования малого бизнеса начали появляться различные законодательные инициативы на федеральном³³ и региональном³⁴ уровнях. Политику, направленную на поддержку малого и среднего предпринимательства, нельзя назвать последовательной³⁵ как с точки зрения институционального, так и налогового регулирования³⁶, но

³³ В 1994 г. появилась программа поддержки МСП (на 1994–1995 гг.), которая была окончательно принята лишь в 1995 г. В появлении этой программы огромная роль принадлежит международным финансовым организациям–донорам (ЕБРР, ЕС-ТАСИС, USAID), которые начали финансирование программ поддержки МСП в 1992–1994 гг.. Затем появилась и федеральная программа поддержки малого и среднего бизнеса (на 1996–1997 гг.), принятая Государственной Думой. Был принят Закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» № 88-ФЗ от 14 июня 1995 г., который заложил правовую основу политики по отношению к малому сектору. Принятый Закон изменил официальные критерии отнесения российских предприятий к сектору малого предпринимательства. К субъектам малого предпринимательства были отнесены коммерческие организации (юридические лица), в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов не превышает 25%, а доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25% и средняя численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней: в промышленности, строительстве и на транспорте — 100 человек, в сельском хозяйстве и научно-технической сфере — 60 человек, в оптовой торговле — 50 человек, в розничной торговле и бытовом обслуживании населения — 30 человек, в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности — 50 человек.

Для проведения политики, направленной на развитие малого бизнеса, были учреждены Государственный Комитет развития и поддержки МСП и Федеральный фонд поддержки МСП. В конце 1995 г. для малых предприятий была введена упрощенная система налогообложения и подачи данных о доходах. В феврале 1996 г. в Кремле Президентом РФ Борисом Ельциным был открыт первый российский конгресс представителей МСП.

³⁴ Более чем в 70 регионах были образованы специальные государственные учреждения для поддержки малого бизнеса. В ряде регионов России (таких как Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Нижний Новгород, Самара, Томск) к концу 90-х существовала относительно хорошо развитая инфраструктура поддержки МСП, однако в других регионах (в частности, в Чите, Магадане, на Северном Кавказе) ситуация была прямо противоположной.

³⁵ Специальная федеральная программа поддержки МСП не была профинансирована в 1996 г., в 1997-м она была недофинансирована, а новая программа поддержки МСП на 1998–2000 гг. была разработана, но не была принята. Между Комитетом по поддержке МСП и Федеральным фондом поддержки МСП не были четко разделены полномочия и сферы ответственности, что привело к роспуску Комитета в 1998 г. Федеральный фонд поддержки и развития МСП потерял свой статус главного исполнителя федеральной программы поддержки МСП после возникновения проблем со счетами в Межэкономбанке в 1996 г. и банке «СБС-Агро» во время кризиса 1998 г. Неэффективность деятельности этих учреждений, занимавшихся поддержкой МСП, отразилась в неудавшейся попытке направить ресурсы федерального бюджета на поддержку МСП в период с 1996 г. Специальные ассигнования в федеральный бюджет на поддержку МСП были потеряны, а налоговые льготы, ранее данные МСП, были упразднены. Несмотря на то, что институциональные системы поддержки МСП сохранились на региональном уровне, финансовая поддержка от федеральных источников была в значительной степени прекращена. Последовательность российских властей в политике по отношению к малому предпринимательству привела к закрытию ряда международных программ в этой области. Существенное негативное влияние на финансовую поддержку МСП оказал кризис 1998 г. В конечном счете функция координации политики поддержки малого бизнеса перешла к Министерству по антимонопольной политике и развитию предпринимательства (МАП), в котором было образовано специальное управление.

³⁶ В течение 1990-х гг. к субъектам малого предпринимательства применялось несколько режимов налогообложения. Налоговая политика носила исключительно фискальный характер. Ее целью было не стимулирование малого бизнеса к развитию, а снижение издержек налогового администрирования. Положение малых хозяйственных форм становилось хуже от налоговых нововведений. До 1996 г. никаких особенностей взимания налогов с мелких предпринимателей по существу не было. Только в декабре 1995 г. был принят Закон № 222-ФЗ «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства». А 31 июля 1998 г. — Закон № 148-ФЗ «О едином налоге на вмененный доход для определенных видов деятельности». В соответствии с ним право устанавливать объект налогообложения передавалось регионам, которые в большинстве своем устанавливали объектом налогообложения выручку предприятия, с которой надлежало уплачивать 10%. Такой способ не учитывал различия в структуре затрат у разных предприятий, ставил их в неравные условия. В случае если доля затрат в выручке была высокой, такая система налогообложения могла просто разорить предпринимателей. Упрощенная система отменяла налог на добавленную стоимость. Поскольку НДС является косвенным налогом, то его отмена для части предприятий фактически устанавливала дополнительные препятствия для взаимоотношений с плательщиками НДС — крупными предприятиями, которые не могли засчитывать этот налог при расчетах с малыми предприятиями.

фактически с 1994 г. малый сектор экономики стал обращать на себя внимание властей. Однако, роста малого сектора, хоть сколько-нибудь сравнимого с его динамикой до 1994 г., так и не произошло. В ответ на внимание со стороны правительства малый бизнес безмолвствовал.

Чем же вызвана стагнация малого бизнеса с 1994 г.?

В самом конце 1993 г. произошло не столь существенное для экономики в целом, но осязаемое для российского малого предпринимательства действие Правительства. 23 декабря 1993 г. Правительство РФ приняло постановление №1322 «О порядке перемещения физическими лицами через таможенную границу Российской Федерации товаров, не предназначенных для производственной или иной коммерческой деятельности». Новый порядок уравнивал с точки зрения платежей личный и коммерческий импорт³⁷. Тот факт, что время выхода этого постановления правительства и остановка развития малого сектора совпадают по времени, не может не обратить на себя внимание, если учитывать доминирование челночной торговли в малом секторе того времени.

1995 г. стал первым годом, когда началось падение числа российских малых предприятий (- 8,8%) и среднесписочного числа занятых в этом секторе (- 4,5%). Несмотря на то, что это было время относительной макроэкономической стабильности, вклад малого бизнеса в выпуск товаров и услуг заметно уменьшился (с 8% в 1997 г. до 5,9% в 2000 г.). Уменьшились и инвестиции в основной капитал (с 5,4% в 1997 г. до 2,6% в 2000 г.).

С 1996 г. в малом секторе наметился некоторый рост, но число официально зарегистрированных МП так и не превысило отметку в 900 тыс. даже к концу 2000 г.

Кризис 1998 г. способствовал росту числа небольших предприятий в производственной сфере. Так, например, воспользовавшись падением спроса на импортную мебель, значительное число мелких предпринимателей начали приобретать оборудование для мебельного производства с целью занять освободившиеся ниши. Похожей была ситуация и в других относительно некапиталоемких отраслях производственной сферы³⁸.

Если в качестве объекта налогообложения выбиралась выручка предприятия, то предприниматели не имели права вычитать из налогооблагаемой базы расходы, связанные с капитальными вложениями (в том числе — износ основных фондов), что ограничивало инвестиционную активность предпринимателей и стимулировало к потреблению, а не к накоплению. Переход на упрощенную систему лишал предпринимателей возможности использовать те льготы, которые они имели в регионах, применяя обычную систему (в частности — снижение региональной части налога на прибыль). Поэтому абсолютное большинство малых предприятий не спешили воспользоваться налоговыми послаблениями.

С введением в 1998 г. единого налога на вмененный доход для предпринимателей была практически ликвидирована возможность использования упрощенной системы налогообложения. Единый налог на вмененный доход являлся обязательным, налогоплательщики не были вольны самостоятельно принимать решения о переходе к новому налоговому режиму. Введение единого налога отменило и возможность ведения упрощенного бухгалтерского учета и отчетности. Часть предпринимателей, которые видели в упрощенной системе налогообложения благо (это касалось тех видов деятельности, где в структуре затрат преобладающими были расходы на оплату труда), оказались в проигрыше. Поскольку оспорить размер вмененного налога было невозможно, то для некоторых видов деятельности он оказался просто разорительным и делал положение предпринимателя хуже того, которое было при использовании обычной системы налогообложения.

³⁷ Физические лица в соответствии с указанным постановлением могли беспоплавно ввозить товары на сумму до 2000 долл. На товары, стоимость которых превышала эту сумму, была введена единая таможенная ставка — 60%. Постановление Правительства РФ от 18 июля 1996 г. № 808 «О порядке перемещения физическими лицами через таможенную границу Российской Федерации товаров, не предназначенных для производственной или коммерческой деятельности» еще более ужесточило таможенный режим: были снижены нормы беспопластного ввоза товаров на территорию России частными лицами с 2000 до 1000 долл., при условии, что общий вес товаров не превышает 50 кг. Изделия любой товарной позиции при стоимости до 10 тыс. долл. (но не более 200 кг) облагались таможенными платежами по единой ставке в размере 30% таможенной стоимости, но не менее 4 ЭКЮ за 1 килограмм.

³⁸ Статистические данные зафиксировали рост совокупных показателей масштабов и эффективности малого предпринимательства по итогам 1999 г. Общее число МП увеличилось на 2,6%, численность постоянных работников — на 4,5%, объем произведенной продукции — на 61,8%. См.: Малые предприятия: последствия кризиса. (<http://www.rcsme.ru/libArt.asp?id=3825>).

Российские производители товаров потребительского назначения, и малые предприятия в том числе, сумели воспользоваться благоприятной экономической конъюнктурой, потеснив импортеров на отечественном потребительском рынке. В начале 1990-х гг. многие российские рынки были в большой степени монополизированы, что затрудняло проникновение на рынок для новых предприятий. Кризис же создал новые ниши. Выросший спрос на более дешевые отечественные товары дал импульс к развитию и производителям, и торговцам. Мелкие предприниматели, работающие на потребительском рынке с отечественным товаром, оказались, с точки зрения ликвидности, в выигрышном положении. Они широко использовали в расчетах свободно конвертируемую валюту и в малой степени зависели от банковского сектора, по которому кризис ударил в первую очередь. Кризис, судя по данным статистики, не смог существенно сократить сектор малого бизнеса в целом.

Последствия кризиса мало отразились на количестве рабочих мест в малом бизнесе, на его доле в производстве товаров и услуг³⁹. И тем не менее, в период 1999–2001 гг. наметились некоторые интересные тенденции в развитии малого сектора. В этот период количество малых предприятий снизилось примерно на 5%. Сокращение численности работающих в малом секторе за аналогичный период было менее заметным — чуть более 1,5%, что говорит о некотором укрупнении малых предприятий по показателю «количество работающих на одно предприятие». Причины этого явления, как будет показано ниже, по всей вероятности связаны с открывшимися после кризиса нишами для мелкого предпринимательства в производственной сфере и переориентации в производство части малых предприятий.

С 2002 г. в малом секторе начинается фаза роста, отражающая рост российской экономики в целом (см. табл. 3, 4, 5, 6).

Таблица 3

Число малых предприятий (на конец года), тыс.

гг.	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Число МП	882,3	893,0	953,1	979,3	1032,8	1137,4

Источник: Малое предпринимательство в России. М. Федеральная служба государственной статистики. 2008.

Таблица 4

Удельный вес малых предприятий в основных экономических показателях (в %)

Показатели	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей) — тыс. чел.	14,3	15,0	15,9	16,7	17,8	18,9
совместителей	34,4	36,6	38,7	39,6	40,5	39,5
лиц, выполнявших работы по договорам — тыс. чел.	21,4	22,6	22,0	22,8	19,8	22,4
ВВП ¹⁾ — тыс. руб.	...	9,8	12,5	12,0	11,6	...
Оборот организаций — тыс. руб.	26,0	26,3	26,6
Инвестиции в основной капитал — тыс. руб.	2,9	2,4	3,5	3,3	3,6	3,9

¹⁾ Удельный вес добавленной стоимости малых предприятий в валовом внутреннем продукте

Источник: Малое предпринимательство в России. М. Федеральная служба государственной статистики. 2008.

³⁹ Среднесписочная численность работников малых предприятий в 1997–1999 гг.: 1997 г. — 6514,8 тыс. чел.; 1998 г. — 6207,8 тыс. чел.; 1999 г. январь–сентябрь — 6450,5 тыс. чел. Источник: Госкомстат РФ. (<http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi?pl=1106001>).

Таблица 5

**Число малых предприятий по видам экономической деятельности
(на конец года)**

Виды экономической деятельности	2005		2006		2007	
	Тыс.	В % к итогу	Тыс.	В % к итогу	Тыс.	В % к итогу
обрабатывающие производства	120,0	12,3	123,4	12,0	128,6	11,3
строительство	109,3	11,2	117,1	11,3	130,7	11,5
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	448,8	45,8	464,6	45,0	510,6	44,9
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	151,9	15,5	163,3	15,8	181,3	15,9

Источник: Малое предпринимательство в России. М. Федеральная служба государственной статистики. 2008.

Таблица 6

**Распределение численности работников малых предприятий (тыс. чел.)
по видам экономической деятельности в 2007 г. (в % к итогу)**

Виды малых предприятий	Средняя численность работников — всего	в том числе		
		средне-списочная численность работников (без внешних совместителей)	средняя численность внешних совместителей	средняя численность работников, выполнявших работы по договорам гражданско-правового характера
обрабатывающие производства	19,3	19,6	14,5	20,5
строительство	17,5	17,6	14,9	21,3
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	32,1	32,6	31,7	17,8
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	13,7	13,1	20,0	20,7

Источник: Малое предпринимательство в России. М. Федеральная служба государственной статистики. 2008.

Одной из основных причин весьма продолжительного роста малого сектора, как считают многие исследователи, помимо благоприятной экономической конъюнктуры 2000-х гг., является вступление в силу ряда законов, направленных на снижение бюрократического пресса на малый бизнес⁴⁰. Существенную роль сыграло введение двух

⁴⁰ См.: Федеральный закон от 08.08.2001 № 134-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)». Федеральный закон от 08.08.2001 № 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности». Федеральный закон от 08.08.2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».

специальных режимов налогообложения: упрощенной системы налогообложения и системы единого налога на вмененный доход⁴¹.

Одной из основных проблем развития малого предпринимательства на протяжении всего двадцатилетия помимо проблемы бюрократического давления была низкая доступность банковского финансирования. Согласно опросам, проводившимся в начале 2000 г., по мнению руководителей малых предприятий, получение банковского кредита, прежде всего, затрудняют очень высокие проценты (50% ответивших), «нереальные» требования к залогом и гарантиям возврата кредита (30%), ограниченность сроков кредитования (20%), длительность процедуры принятия решений, трудности, связанные с оформлением соответствующих документов, необходимость иметь личные связи в банке (10–15%)⁴². Как видим, практически все основные характеристики банковского кредитного продукта (цена, срок, требования к обеспечению, оперативность, технологичность) вызывали в той или иной мере неудовлетворенность со стороны потенциальных или действительных потребителей этого продукта⁴³.

Но и в конце 2000-х гг. ситуация качественно не изменилась. Исследование, проводившееся «Опорой России» в 2007–2008 гг., показало, что источником стартового капитала в подавляющем большинстве случаев (75%) являются «средства основателей». Значимость банковского финансирования существенно ниже (11%). Правда, необходимо отметить, что некоторое влияние на рост малого предпринимательства в последнее семилетие оказал бурно развивавшийся рынок потребительского кредитования. Мелкие предприниматели нередко использовали относительно доступные потребительские кредиты в предпринимательских целях. Но значимость такого канала доступа к финансовым ресурсам не слишком велика (13%).

Для сравнения: в странах Европейского Союза доля банковского финансирования в формировании капитала малых предприятий — 79%, средства частных инвесторов составляют лишь 8%; в России же доля банковского кредита — 21 %, доля средств частных инвесторов — 23%.

Вслед за Дж. Акерлофом можно констатировать наличие эффекта отрицательного отбора на российском рынке банковского кредитования субъектов малого бизнеса.

4. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Есть веские основания утверждать, что **челночество** как специфическая форма самостоятельной хозяйственной деятельности **возникла в русле («колее») давних российских традиций крестьянского отхода, продолжая линию мешочничества, шабашничества, фарцовки**. Для обоснования этого, как нам представляется, важнейшего тезиса сделаем некоторое отступление.

В условиях резких изменений в период «шоковых» реформ рыночные агенты стихийно вырабатывали различные приспособительные механизмы (институты), смягчающие негативные эффекты. Так, хорошо известно, что в нашей стране практически не было массовой безработицы в ее классическом понимании. Поведение рыночных агентов в России во многом оказалось неожиданным для проектировщиков реформ. В

⁴¹ См.: Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее. Под. общ. ред. Е.Г. Ясина, А.Ю. Чепуренко, В.В. Буева, О.М. Шестоперова. М.: Новое издательство, 2004. Мониторинг административных барьеров на пути развития малого бизнеса в России. Центр экономических и финансовых исследований (ЦЭФИР). Раунды 2, 3, 4.

⁴² См.: Рабочие материалы и Концепции государственной поддержки и развития малого и среднего предпринимательства. М., 2001.

⁴³ Примечательно, что небольшая часть предпринимателей в качестве одного из препятствий для получения кредита в банке указывает на необходимость иметь личные связи. Такой ответ респондентов можно интерпретировать и так, что для остальных представителей малого бизнеса необходимость иметь личные связи в банке не воспринимается как проблема.

отличие от стран Центральной и Восточной Европы в России падение общей занятости составило в 90-х гг. лишь 12–14 %, что несопоставимо с масштабами сокращения ВВП, которые только по официальным оценкам достигали на пике 40% (*Капелюшников 2003, 20*). На фоне падения производства российские предприятия не торопились сокращать персонал, а предпочитали придерживать избыточную рабочую силу, переводя ее на сокращенное рабочее время, отправляя в вынужденные отпуска, задерживая зарплату и т.п.

Одна из причин этого явления состояла в том, что предприятия содержали внушительную по своим масштабам социальную сферу. Западные эксперты считали наличие развитой социальной сферы на советских предприятиях «следствием патологии рыночной системы» (*Роуз 1996, 13–19*). Но эта «патология» была частью неявного контракта. Лояльность трудового коллектива по отношению к администрации «обменивалась» на доступ к разнообразным гарантиям и льготам — от материальной помощи и медицинского обслуживания до льготного питания и снабжения дефицитными товарами⁴⁴. Доля социальных расходов (медицинское обслуживание, льготное питание, снабжение дефицитными товарами и т.п.) в общих затратах предприятий на рабочую силу достигала в 1994–1996 гг. 10–15 %, что было эквивалентно 20–25% денежной оплаты труда⁴⁵. Поэтому работники даже при длительных задержках заработной платы предпочитали сохранять доступ к социальным благам. Советское предприятие было своего рода общиной, где значение трудового коллектива была чрезвычайно высоким⁴⁶.

Высвобождая рабочее время, руководители предприятий давали рядовому работнику возможность зарабатывать в неформальной сфере, как на самом предприятии⁴⁷ (неофициальная заработная плата, по оценкам Госкомстата России, достигала 40% от официальной), так и в других сферах.

В период радикальных рыночных реформ российский малый бизнес, как свидетельствуют многочисленные социологические исследования, во многом формировался как способ адаптации к новым условиям — резкому падению уровня производства и уровня жизни. **Малые предприятия активно вовлекали в хозяйственную деятельность временно свободную рабочую силу, активно участвуя в формировании и закреплении российской модели рынка труда.** Особенности трудовых отношений начального периода рыночных реформ в РФ усилили действовавшие еще в СССР традиционные неформальные практики хозяйственного поведения населения, во многом сформировав институциональный уклад малого бизнеса. Неформальные адаптацион-

⁴⁴ Реформируемые в условиях приватизации предприятия дотировали рабочие столовые, работающие на их территории, содержали подсобные хозяйства, продукцию которых продавали работникам по льготным ценам, а то и распределяли бесплатно. Рабочие наделялись земельными участками, им оказывалась помощь в обустройстве этих участков. Весьма внушительной была и находящаяся на содержании предприятий медицинская сфера. Поликлинику или медсанчасть имели в начале 90-х гг. 55,6% предприятий, медицинский стационар — 11,3%, дом отдыха, санаторий или профилакторий имели 42,3% предприятий. Даже в середине 1990-х гг. (1996), по подсчетам отечественных исследователей, около 20% предприятий осуществляли дополнительное (помимо предусмотренного законом) медицинское страхование работников, почти 70% предприятий оплачивали своим работникам путевки в санатории, 45,8% предприятий — амбулаторное и стационарное обслуживание. К началу реформ 1990-х гг. около 80% предприятий имело свои детские сады (*Капелюшников; Кара-Мурза*).

⁴⁵ См.: Информационный статистический бюллетень. М.: Госкомстат, 1996. Октябрь. № 12. 19; Статистический бюллетень. М.: Госкомстат, 1998. Январь. № 10. 66.

⁴⁶ «Моя гипотеза состоит в том, что к началу шоковой терапии на предприятиях сложилась система отношений и интересов, характерная для особого типа кооперативных фирм. Фактически предприятия перестали быть государственными и рассматривались трудовыми коллективами как неотъемлемая собственность, получение дохода от которой обеспечивалось членством в трудовом коллективе. Увольнение работника выглядело отчасти как посягательство на права собственника, нарушение кодекса товарищества и создание опасного для всех прецедента. Менеджеры ощущали свою зависимость от коллектива и вели себя как его представители» (Полтерович 1993).

⁴⁷ В середине 90-х гг. теневая часть рабочего времени составляла приблизительно 12–15% от всего объема рабочего времени (*Косалс 1998*).

ные практики становились все более устойчивыми, воспринимались экономическими агентами как норма, достаточно быстро приобретали все характеристики социально-экономического института.

Неполная занятость на крупных предприятиях порождала вторичную занятость взрослого населения в значительной части в сфере малого предпринимательства.

Таблица 7

**Доля лиц, имевших вторичную занятость
(в% от численности взрослого населения)**

Данные:	1993 осень	1994 осень	1995 весна	1995 осень	1996 весна	1996 осень	1997 осень
По данным ВЦИОМ	16,8	18,6	14,6	16,6	16,6	13,5	14,9

Источники: (Симагин 1998, 100); Статистический бюллетень. М.: Госкомстат. Ноябрь 1998. № 9. 64; Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 1998. № 1. 63.

Если принять во внимание тот факт, что в 1990-е гг. наиболее массовым видом российского мелкого предпринимательства был челночный бизнес, где действовали и юридические лица, и зарегистрированные предприниматели, и неинституционализованные предприниматели⁴⁸, то сопоставление данных по вторичной занятости (см. табл. 7) и по занятости в челночной торговле вряд ли нуждается в дополнительных комментариях. Налицо существенное пересечение двух множеств.

Это был **типичный для российской традиции отход**. Практически все его признаки наличествуют в челночестве. Это **смена деятельности** (переток из промышленности в торговлю рабочей силы, использовавшей **высвобождающееся рабочее время, вынужденные отпуска при неформальном попустительстве общин — постсоветских предприятий**). Это **ярко выраженный сезонный характер**⁴⁹. Это вне всяких сомнений **в основном семейный характер бизнеса**. Это **ярко выраженная артельная организация**⁵⁰.

Институциональная специфика российского рынка труда сделала свое дело. На этом рынке было очень мало в полном смысле слова **свободной рабочей силы**, что, как известно, является неременным условием развития капиталистических отношений⁵¹. Челночная торговля — институт традиционный, не капиталистический, а докапиталистический, «эксполарный».

Безусловно, нельзя свести весь российский малый бизнес 90-х гг. к челночеству. Однако нельзя не признать, что влияние этого вида малого предпринимательства существенно сказалось на институциональной структуре малого сектора в целом.

⁴⁸ В 1990-х гг. доступные предпринимателям институциональные формы ведения бизнеса не вполне отражают реальное положение дел. Количество юридических лиц далеко не совпадает с количеством предприятий как бизнес-единиц. Как свидетельствуют многочисленные опросы, предприниматели создают несколько мелких фирм, опасаясь налоговых и других властей, учредителями значительного числа малых предприятий являются другие малые предприятия. Однако это не значит, что численность занятых увеличивается пропорционально росту таких предприятий, поскольку значительная доля работников числится во всех предприятиях, принадлежащих одному предпринимателю или группе предпринимателей. Ведь создание юридического лица в российском малом бизнесе подчас имеет целью «образовать нечто вроде фасада или, лучше сказать, маски, обращенной к <...> государственным организациям» (Широнин 2001, 100).

⁴⁹ По сведениям туроператоров, более 50% туристов, выезжающих за рубеж с целью закупки товаров, приходится на весенне-осенний период. Наименьшая доля «челночных» поездок приходится на зимний период (15,9 %).

⁵⁰ «Челноки» отправлялись за товаром за границу, как правило, группами по 15–20 человек, в складчину (артелью) откупаясь от проводников, носильщиков, рэкета, таможенников, в складчину (артелью) фрахтовали большегрузные автомобили (Яковлев 2007, 84–106).

⁵¹ «...Владелец денег лишь в том случае может превратить свои деньги в капитал, если найдет на товарном рынке свободного рабочего...» (Маркс 1995, 179).

Большинство российских малых предприятий и в 90-е гг. и сегодня можно считать микропредприятиями. Во всем массиве малых предприятий доля тех, что обеспечиваю-ют занятость менее чем 10 чел., составляет подавляющее большинство — 80%. Лишь 7% малых предприятий имеют более 50 работников. Среднее число работающих в ре-жиме полной занятости на одном МП в 2000-х гг. — приблизительно 8. чел., а с учетом частично занятых — 9–10 чел.

Сопоставление данных по отраслевой структуре малого бизнеса (см. табл. 1, 5) и распределению занятости в этом секторе (см. табл. 2, 6) позволяет сделать весьма важ-ное наблюдение: предприятия производственной и строительной сфер создают почти в 2 раза больше рабочих мест в расчете на одно предприятие по сравнению с пред-приятиями торговли и примерно в 1,5 раза больше средней численности занятых на одном предприятии по всем отраслям.

Малый бизнес больше представлен в отраслях, где технологии достаточно про-стые. Алгоритмы бизнес-процессов на малых предприятиях в основном «состоят из коротких цепочек действий» и в производстве, и в сбыте, во внутренней системе взаи-моотношений, во взаимодействиях с внешними партнерами.

Очевидно, однако, что уровень сложности технологий в производственной сфе-ре выше, чем в сфере торговли и общественного питания. И если производственные предприятия создают больше рабочих мест, то напрашивается гипотеза о зависимости, которая выражается следующим утверждением: **чем сложнее технологии (в том чис-ле производственные) на малом предприятии, тем большее количество рабочих мест оно создает**. При этом здесь под технологией понимается совокупность стан-дартных операций, повторяющихся алгоритмов действия⁵². Поэтому институциональ-ная структура предприятия, по-видимому, находится в состоянии соответствия его производственным и сбытовым технологиям, т.е. является элементом его технологии в широком смысле слова.

Н. Клягин, используя выводы из количественной теории информации К.Э. Шен-нона, выдвинул гипотезу о фундаментальном количественном соответствии степени сложности технологии по отношению к численности практикующего ее человеческого коллектива. Отсюда следует, что изменения численности человеческих коллективов должны сопровождаться изменениями степени сложности практикуемой ими техноло-гии. Исследователь вводит понятие «*демографо-технологической зависимости*» (Кля-гин). Н. Клягин считает, что отношение степени сложности технологий к количеству использующих их людей — величина в истории человечества статистически постоян-ная, а поэтому значимая⁵³.

Но и на микроуровне, на уровне малых предприятий, можно наблюдать эффект аналогичной «*демографо-технологической зависимости*» — численность персонала малого предприятия коррелирует со степенью сложности его технологий и, следова-тельно, степенью его институциональной сложности.

В связи с этим интересно понимание технологии, высказанное В. Найшулем: «Рас-сматривая действующую экономику, полезно считать технологиями не только произ-водственные процессы, но и самих людей, участвующих в хозяйственной деятельно-

⁵² Такое понимание технологии Н. Клягина (Клягин) перекликается с трактовкой институтов, принад-лежащей Д. Нортю. По Д. Нортю, институты — это правила, механизмы, обеспечивающие их выпол-нение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми. (Норт 1993, 73). В определенном смысле институты — это технологии взаимодействия.

⁵³ Соображениям Н.В. Клягина созвучна выдвинутая А.П. Назаретяном гипотеза о фундаментальном соответствии технологического потенциала социума и его культурно-институционального строя (закон техно-гуманитарного баланса) (Назаретян 2001). Мысль о соотнесенности в историческом процессе демографических и технологических характеристик социума близка и С.А. Нефедову (Нефедов 2001, 93–107.)

сти и в воспроизводстве рабочей силы. Человек... представляет из себя технологию, весьма эластичную по отношению как к входным ресурсам (имеется возможность замены одних предметов потребления на другие), так и к возможным применениям его в производстве..., степень универсальности труда в сильной степени определяется физическими и интеллектуальными данными работника, характером полученного им образования» (Константинов 1986).

Здесь необходимо заметить, что **степень универсальности труда** может повышаться в результате снижения уровня сложности применяемых на том или ином предприятии технологий. **При относительно низком уровне технологической сложности человеческий капитал может быть в достаточной мере универсален** в рамках того или иного предприятия. В этом случае доля трудового фактора в выпуске повышается. Как правило, крупномасштабные сложные производственные технологии требуют и высокого уровня специализации трудовых ресурсов, что снижает значение их универсальности, а значит, и требует усложнения институциональной структуры для увеличения степени согласованности их действий.

Институциональная сложность предприятия поэтому проявляется в уровне его внутренней стратификации, что неизбежно в целях управляемости и согласованности порождает иерархические отношения. Иерархические отношения (порядок подчинения низших объектов высшим) возникают, когда в системе имеют место элементы различной значимости. Но тогда это противоречит принципу универсальности навыков и умений работников. Универсальность предполагает, что уровень сложности технологий позволяет большинству работников успешно с ними справиться. Это означает, что для целей выпуска продукции большинство работников относительно равноценны. Отсюда понятно, почему **субъекты малого бизнеса слабо внутренне стратифицированы, практически не имеют сложных иерархических структур**⁵⁴.

В свете вышеизложенного можно предположить, что существует **связь между институциональной структурой малых предприятий и представленностью малого бизнеса в различных отраслях экономики**. Это, по всей вероятности, связано и с тем, что **отбор кадров в малый бизнес осуществлялся в первую очередь не по человеческому капиталу (квалификации), а по принципу принадлежности к близкому кругу лиц**⁵⁵. В близком окружении предпринимателя вовсе не обязательно преобладают лица с высокой квалификацией и узкой специализацией. Преобладание такого человеческого капитала — статистически скорее исключение, чем правило. Этим может быть обусловлено преобладание предприятий, использующих технологии относительно невысокого уровня сложности. А поскольку существует положительная

⁵⁴ Исследователи отмечают, что из-за небольшой численности персонала руководители малых фирм, участвующие в социологических опросах, даже затруднялись провести градацию занятых у них работников. Опыт и стаж работы не имеют особого значения для возникновения внутрифирменных различий. По мнению большинства руководителей, ко всем работникам, независимо от времени прихода на фирму, отношение со стороны руководства ровное. Директора стараются особенно никого не выделять, опасаясь, что излишняя дифференциация может привести к оттоку персонала. При этом важно, что в большом числе малых предприятий слабо выражена ротация персонала. Многие работают «практически со дня основания бизнеса». Поэтому и «неравенство» по признаку стажа работы и даже по признаку власти выражено очень незначительно (Бухвальд, Чепуренко и Обыденнова).

⁵⁵ Исследователи высказывают мысль о низкой значимости «институциональных механизмов подбора рабочей силы» у малых предпринимателей. Это вообще характерно для российского рынка труда, но, что касается малых предприятий, то по данным исследований, подавляющая часть субъектов малого бизнеса набирают работников из ближайшего окружения (бывших коллег, родственников, друзей) либо при посредничестве и рекомендациях ближайшего окружения. «Система подбора персонала на российских малых предприятиях характеризуется гипертрофированностью роли личных связей и отношений...». См.: (Обыденнова); Библиотечка малого предпринимательства. Выпуск 3. М.: РНИСиНП, 1997; Изучение ситуации в секторе малого и среднего бизнеса. Институт социально-экономического анализа и развития предпринимательства. М., 2001. 26.

зависимость между сложностью технологий и их стоимостью, то **институциональным укладом, определяющим взаимодействия людей близкого круга может быть объяснена и низкая капиталоемкость мелких предприятий.**

Отсюда же производны **неформальные трудовые отношения**, доминирующие в малом бизнесе, **незарегистрированная занятость**. При этом неформальные соглашения не уступают формальным трудовым контрактам по вероятности соблюдения условий. При устном найме условия договора соблюдаются не реже, чем при найме формальном (*Барсукова 2003, 3–15*). **Российская малая фирма** в 1990–е гг. **представляет собой преимущественно неформальное институциональное соглашение.**

По данным опросов известно, что в России крупные и средние предприниматели чаще, чем малые, жалуются на неотрегулированность отношений собственности (*Паддаев, 186*). Мелкие предприниматели в неотрегулированности отношений собственности просто не видят особой проблемы. **Низкий уровень спецификации прав собственности в малом бизнесе** по-видимому также связан с неформальностью институционального соглашения.

И еще одна чрезвычайно важная институциональная характеристика малых предприятий: предприниматели привлекают рабочую силу в основном на сдельную работу. **Вознаграждение подавляющего числа занятых на малом предприятии напрямую зависит от их вклада в конечный результат деятельности фирмы.** Главный (или единственный) критерий, который лежит в основе установления вознаграждения работников, — это выручка. **Неформальный контракт типа издолящины — наиболее распространенная форма отношений между владельцами и работниками малых предприятий.**

Таким образом, **ключевые институциональные характеристики российского малого предпринимательства, находящиеся в тесной связи друг с другом, следующие:**

- гипертрофированность роли личных связей и отношений при подборе персонала;
- неформальные трудовые отношения (отсутствие контракта о найме);
- высокая степень универсализации человеческого капитала работников малых предприятий (низкая степень профессиональной специализации);
- низкая степень внутренней стратификации и сложности институциональной структуры;
- низкая степень сложности используемых производственных технологий;
- низкий уровень спецификации прав собственности;
- преобладание негарантированной сдельной оплаты труда, пропорциональной доле работника в конечном результате деятельности предприятия.

Можно сказать, что в совокупности эти характеристики составляют **модель социально-экономического уклада (институциональную модель)** российского малого предприятия.

5. «КАТЕГОРИИ КАПИТАЛИСТИЧЕСКОГО ХОЗЯЙСТВА» И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УКЛАД МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В современной политической экономике стало принято осмысливать все экономические явления исключительно в образах капиталистической экономики... Все другие (некапиталистические) типы хозяйственной жизни считались либо незначительными, либо вымирающими, во всяком случае, считалось, что влияния на фундаментальные взаимосвязи современной экономики они не оказывают и поэтому в теоретическом плане интереса не представляют... С помощью одних лишь категорий капиталистического

хозяйства мы будем не в состоянии экономически осмыслить действительность, поскольку очень большая часть хозяйственной жизни... основана не на капиталистических, а на совершенно иных принципах. А.В. Чаянов (Чаянов 1989, 114).

5.1. Труд и заработная плата

Как уже отмечалось, вознаграждение за труд в малых фирмах носит преимущественно сделельный характер, зависит от вклада того или иного их работника в конечный результат деятельности предприятия. Ключевой характеристикой такого способа оплаты труда является ее **негарантированность**. Сотрудник малого предприятия может не быть учредителем малой фирмы, но независимо от этого он является не нанятым по контракту «фактором производства», а своего рода партнером, участвующим в конечном результате экономической деятельности фирмы. Зависимость вознаграждения за труд от конечного результата деятельности предприятия, от доли работника в этом конечном результате представляет собой нечто отличное от «выплаты фактору производства» на основе складывающейся на рынке цены труда (арендной платы⁵⁶), как это происходит на капиталистическом предприятии, где выплата заработной платы гарантирована формальным контрактом.

Функциональная зависимость размера заработной платы W_k работника капиталистического предприятия может быть представлена в следующем виде

$$W_k = f(W_p, L, k, \bar{\gamma}) \quad (1)$$

где W_p — уровень заработной платы, сложившийся на рынке, L — количество затраченного труда (рабочего времени), k — человеческий капитал (квалификация, умения, навыки), $\bar{\gamma}$ — другие определяющие параметры.

На малом же предприятии мы наблюдаем не столько передачу работником капиталисту за плату монополии на использование рабочей силы, сколько трудовой вклад в общее дело с негарантированным результатом. Это не столько способ найма рабочей силы, сколько одна из форм партнерства.

У малых предприятий в большинстве своем просто **не существует отношений найма рабочей силы. Поэтому применять к анализу малого предприятия экономическую категорию «заработная плата» некорректно**. А это, в свою очередь, означает очень важную для понимания экономики малого предприятия вещь — **доходы работников малой фирмы не являются расходами предприятия**.

И другой чрезвычайно важный момент — **поскольку доходы большинства работников малого бизнеса негарантированы, то каждый из них в той или иной мере разделяет риски предпринимательской деятельности**. При таком институциональном соглашении рядовой работник малого предприятия может не участвовать в убытках — это, как правило, «прерогатива» хозяина бизнеса, но он в полной мере разделяет риск напрасной траты сил и времени, поскольку за время, потраченное в процессе экономической деятельности, ему не платят или платят незначительно. Это позволяет высказать тезис **о нерасчлененности в малом бизнесе трудовой и предпринимательской деятельности**. Доход работника малого предприятия «не поддается объективному расчленению» (Чаянов 1989).

Вознаграждение за труд конкретного работника малого предприятия выражается следующим образом:

⁵⁶ «Сделка между собственником рабочей силы и капиталистом является ... арендой, ведь рабочая сила всегда сохраняется в личной собственности работника, который только на определенное время передает монополию ее использования тому или иному функционирующему капиталу» (Гребнев 1991).

$$W_M = f(I, P, k, L, \bar{\gamma}) \quad (2)$$

где I — выручка предприятия, P — риск, L — количество затраченного труда (рабочего времени), k — человеческий капитал (квалификация, умения, навыки), $\bar{\gamma}$ — другие определяющие параметры.

Для упрощения будем считать, что человеческий капитал и другие параметры мало различаются. Тогда

$$W_M = f(I, P, L) \quad (3)$$

$$W_K = f(W_P, L) \quad (4)$$

Из уравнений (3) и (4) видно, что **вознаграждение за труд в малом предприятии и в капиталистическом зависят от разных переменных.**

Представим функцию (3) следующей зависимостью:

$$W_M = AI^{a_1} L^{a_2} P^{a_3}, \text{ где } a_1 > 0, a_2 > 0, a_3 < 0^{57} \quad (5)$$

Преобразуем выражение (5) относительно L и получим:

$$L = aI^{c_1} W_M^{c_2} P^{c_3}, \text{ где } c_1 < 0, c_2 > 0, c_3 > 0 \quad (6)$$

После логарифмирования получим:

$$L = b_0 - b_1 I + b_2 W_M + b_3 P, \text{ где } b_i > 0 \quad (7)$$

Из выражения (6) следует, что количество труда на малых предприятиях положительно связано с риском, т.е. при увеличении риска и неизменности остальных параметров требуется большее количество труда. И еще одно следствие: при увеличении выручки и/или снижении риска потребность в трудовом факторе уменьшается, а значит, в благоприятной ситуации без изменения типа контракта малое предприятие не предъявляет дополнительного спроса на труд, и рост малого сектора может выражаться в росте количества предприятий, а не в их укрупнении⁵⁸.

В пользу такого утверждения свидетельствуют, например, некоторые результаты исследования В.Г. Басаревой, проведенного с помощью эконометрических методов. Исследование в частности показало, что чем больше риск инвестора в том или ином регионе России (по индексу инвестиционного риска агентства Эксперт-РА), «тем больше спрос на труд в сегменте малого предпринимательства». Этому «странному» феномену приводятся следующие объяснения: во-первых, ставится под сомнение «правильность» индекса инвестиционного риска; во-вторых, выдвигается гипотеза о

⁵⁷ Выражение (5) отражает такой вид контракта, когда, например, предприниматель-«челнок» привлекает продавца на рынке, заработок которого (W_M) пропорционален объему его личных продаж. Хозяин товара и продавец заключают неформальный контракт, по которому первый вкладывает в общее дело капитал, воплощенный в товаре, второй — труд. Предприниматель при благоприятных событиях получает выручку за свой товар, но и несет риск того, что товар не продается в противоположной ситуации. Продавец в первом случае получает вознаграждение за свой труд и несет риск того, что трудовые усилия не будут вознаграждены во втором случае. Вознаграждение хозяина товара в этой ситуации также зависит от качества и количества труда продавца. Этот тип контракта практически идентичен древнему институту «морской ссуды».

⁵⁸ Указанная модель не учитывает капиталовооруженность труда. Роль капитала в институциональной структуре малого предприятия будет рассмотрена ниже.

том, что «в регионы с высоким показателем инвестиционного риска не идут солидные внешние инвесторы, создается низкоконтурная среда, где остается ниша» для малого предпринимательства (Басарева). Такие объяснения представляются малопродуктивными прежде всего потому, что приводящий их автор имеет целью объяснить «спрос на труд».

В рамках неоклассической парадигмы, на основе которой построено исследование В.Г. Басаревой, изменение «спроса на труд» должно сопровождаться изменением заработной платы — платы за наем рабочей силы. По этой логике тот факт, что «спрос на труд» при неблагоприятном изменении «индекса инвестиционного риска», по результатам исследования В.Г. Басаревой, повышается, не укладывается в теоретические построения. Действительно, какой смысл увеличивать расходы на оплату труда при неблагоприятной конъюнктуре?

Но если попытаться увидеть в этом другую логику, состоящую в том, что при повышении риска малое предприятие стремится увеличить количество партнеров, принимающих на себя риск, то многое становится на свои места. При увеличении количества участвующих в риске персон, малое предприятие получает возможность функционировать. Ведь при возрастании риска и пропорциональном увеличении количества принимающих риск, среднее значение риска в расчете на одного участника не увеличивается по сравнению с исходным состоянием. При этом не происходит увеличения расходов предприятия, поскольку не существует отношений найма. Хотя доход в расчете на одного работника может и снижаться, в условиях неблагоприятной конъюнктуры предприятие стремится не к увеличению эффективности, а к самосохранению, к воспроизводству, к сохранению уровня полезности для каждого партнера.

Если принять допущение о рациональности участников малого бизнеса, то в этих условиях предприятие будет стремиться к увеличению количества партнеров до тех пор, пока на его карте безразличия полезность, выраженная отношением «доход/риск», не найдет своей предельной точки при имеющихся бюджетных ограничениях.

Капиталистическое предприятие в аналогичных условиях стремится снизить издержки и обязательства (потенциальные издержки). Поэтому оно среди прочих мер снижает уровень занятости, проводит сокращение персонала — расторгает формальные контракты найма рабочей силы. Уменьшая обязательства и издержки, капиталистическое предприятие стремится к сохранению дохода на капитал (прибыли). Чем с меньшими издержками сопряжено сокращение персонала, тем легче владельцы предприятия на это идут. В условиях неблагоприятной конъюнктуры такое действие имеет тот же смысл при наличествующей производительности труда, что и расширение занятости в условиях благоприятных. То, что в капиталистическом предприятии является затратами на рабочую силу, в малой фирме попросту отсутствует (доход работника не является расходом предприятия). Поэтому сокращение персонала при ухудшении «индекса инвестиционного риска» не дает никаких дополнительных преимуществ, ничего не добавляет для адаптации к изменяющимся условиям.

Как видно, в неблагоприятных условиях малая фирма и крупное капиталистическое предприятие ведут себя по-разному. Практически идентичный эффект отметил А.В. Чаянов, анализируя различия в поведении при неблагоприятной конъюнктуре семейного крестьянского хозяйства, с одной стороны, и капиталистического — с другой.

5.2. Прибыль и капитал

В своей широко известной работе «Риск, неопределенность, прибыль» (Haym 2003) Ф.Х. Найт, продолжая традицию английского экономиста Мориса Добба (Dobb 1925), утверждает, что прибыль связана с неопределенностью. Прибыль, по Найту, — это до-

ход от рискованного предприятия, это премия за действия в условиях неопределенности, за не поддающийся измерению риск, который невозможно передать страховщику. Прибыль, поэтому, не является доходом какого либо фактора и обязана своим существованием лишь неопределенности в отношении будущего. Концепция Найта довольно часто подвергается критике (*Селигмен*), другие экономисты предпочитают рассматривать прибыль в позитивном смысле. В частности, Найт не склонен был рассматривать прибыль как функцию капитала. А ведь именно **своим капиталом рискует предприниматель, экранируя от рисков в условиях неопределенности собственников факторов, которые включаются им в процесс производства на условиях платности**. Предприниматель нанимает рабочую силу, привлекает внешнее финансирование (кредиты банков, эмиссия заемных ценных бумаг), вступает в арендные отношения с собственниками производственных фондов (оборудования), приобретает необходимое сырье на условиях товарного или коммерческого кредита и т.д. Но при этом собственники этих факторов имеют весьма опосредованное отношение к рискам экономической деятельности этого предпринимателя. Они в известном смысле меняют все возможные риски экономической деятельности на риск несостоятельности предпринимателя.

Поэтому **собственный экономический капитал предпринимателя может быть проинтерпретирован как** потенциальное дополнительное к текущим выплатам вознаграждение владельцам факторов, которое придется выплатить при неблагоприятных событиях (банкротство) вместе с передачей им всех активов или с выручкой от их продажи. Под экономическим капиталом здесь понимаются такие формы капитала в его объективированном (вещном) состоянии, как денежный капитал (финансовые средства), производственный капитал (средства производства), товарный капитал (готовые продукты) (*Радаев 2002, 20–32*). Но это, так сказать, активная часть баланса. Сущность же экономического капитала отражена в пассивах — собственные средства предприятия.

Именно собственным капиталом предпринимателя гарантируются в условиях неопределенности вознаграждения факторам производства. Этот капитал — **своеобразный задаток, обеспечивающий его предельные обязательства**. Остальные риски при этом не устраняются полностью наличием у капиталиста собственного капитала. Этот капитал гарантирует только наиболее вероятный риск.

С другой стороны, **собственный капитал предпринимателя может быть приравнен к опциону на выкуп предпринимателем активов предприятия по номинальной цене в случае роста стоимости этих активов**. В пользу этого утверждения говорит и тот факт, что опционная модель сегодня широко используется при оценке предприятий (*Брейли и Майерс 1997; Grinblatt and Titman 2000; Copeland and Weston 1998; Black and Scholes 1973, 637–659; Крувец 2006, 58–62*).

В свете вышесказанного институциональное соглашение между капиталистом и владельцами факторов может быть представлено как форвардный (срочный) контракт, обеспеченный собственным капиталом предпринимателя, согласно которому поставка приобретаемого или продаваемого по нему блага происходит не немедленно, а через некоторый срок или в течение этого срока. При этом цена этого блага фиксируется на момент заключения контракта и остается неизменной в течение всего периода действия договора. Форвардные контракты устраняют неопределенность в отношении будущих обменов (*Розмаинский; Davidson 1972; Carvalho 1992*). Именно благодаря институту срочных сделок появляется возможность осуществлять долгосрочные вложения, поскольку неопределенность в отношении будущего является серьезным препятствием для инвестиций (*Juniper*).

Необходимо отметить, что **важнейшим свойством капитала** предпринимателя, делающим его инструментом гарантирования контрактов, **является его отчуждаемость, ликвидность, способность менять собственника**. При таком подходе **собственный капитал — это рискованный инструмент, дающий право капиталисту на присвоение экономической ренты** — положительной разницы между текущей рыночной стоимостью активов и их номинальной (контрактной) стоимостью. Эта положительная разница и есть прибыль. **Поэтому прибыль** (остаточный доход после вычета всех выплат факторам производства, в том числе и фактору «труд», на основе рыночного ценообразования) **есть функция собственного капитала** предпринимателя.

Прибыль не всегда может быть очищена от вознаграждения предпринимателя за выполнение управленческого труда, поскольку владелец капитала и управленец могут совпадать в одном лице. Но если это касается только управленца, а остальной персонал предприятия связан с предпринимателем отношениями найма, то такое положение предпринимателя принципиально не изменяет зависимости прибыли от капитала в экономическом строе фирмы. В этом случае зависимость просто несколько снижается. Положение меняется, если функции предпринимателя (удержание риска) исполняет в той или иной мере большая часть сотрудников, как это имеет место в малом предприятии. В этом случае доходы, получаемые сотрудниками малой фирмы, являющиеся результатом их участия в риске и, одновременно, результатом трудового участия в общем деле, аналитически не могут быть очищены от заработной платы, поскольку этот же доход является и вознаграждением за труд. Следовательно, **в экономико-институциональной структуре такого предприятия нельзя выделить ничего, что строго соответствовало бы категории «прибыль»**. Нельзя сказать, что **конечный результат деятельности такого предприятия (прибыль) является функцией только экономического капитала**. А коль скоро это так, коль скоро труд и капитал не расчленены, коль скоро в нерасчленном единстве выступают прибыль и заработная плата (неделимый доход), то и **говорить о том, что такое предприятие суть предприятие капиталистическое, т.е. базирующееся на экономическом капитале, не представляется возможным**.

5.3. Социальный капитал и его роль в малом бизнесе

Поскольку прибыль капиталистического предприятия является, как было показано ранее, функцией собственного капитала предпринимателя, то отсюда вытекает, что **под эффективностью предпринимательской деятельности следует понимать рентабельность собственного капитала**. Этот показатель положительно зависит от рентабельности активов предприятия (рентабельности всех задействованных факторов) и отрицательно зависит от доли собственного капитала во всем примененном капитале (включая заимствованный). Ведь чем большая часть добавленной стоимости производится заимствованными капиталистом по фиксированным ценам факторами, тем большая доля добавленной стоимости (за вычетом этих цен) останется в его распоряжении, или, что то же самое, чем больше леввередж (рычаг), тем эффективнее работает собственный капитал.

Баланс **капиталистического предприятия** может быть представлен в следующем виде:

$$A = O_1 + O_2 + K_{T_3}, \quad (8)$$

где A — активы, O_1 — обязательства внешние (перед внешними кредиторами), O_2 — обязательства внутренние (по заработной плате), K_{T_3} — гарантийный (собственный) капитал.

Внешние обязательства (O_1) можно представить как:

$$O_1 = \lambda K_G, \quad (9)$$

где λ — индекс леввереджа.

Поставив выражение (9) в формулу (8), после преобразований получим

$$K_G = \frac{A - O_2}{1 + \lambda}. \quad (10)$$

Из выражения (10) следует, что уровень леввереджа обратно пропорционален гарантийному капиталу.

Поэтому выставляемая собственниками факторов **цена опциона на активы предприятия есть ничто иное, как требование к размеру собственного капитала предпринимателя**. Эта цена зависит, в частности, от оценки рисков и от склонности собственников факторов к риску.

Применительно к малому предприятию, в экономическом укладе которого отсутствуют затраты на заработную плату, выражение (10) будет иметь вид:

$$K_M = \frac{A}{1 + \lambda_M}, \quad (11)$$

где K_M — капитал малого предприятия, λ_M — леввереджа малого предприятия.

Отсюда следует, что $K_M > K_G$ при $\lambda = \lambda_M$.

Получается, что собственный капитал малого предприятия в относительном измерении всегда превышает экономический гарантийный капитал капиталистического предприятия:

равенство $K_M > K_G$ достигается при $\lambda_M = \lambda$.

Этот вывод на первый взгляд противоречит эмпирически наблюдаемому. Но анализ институциональной структуры малого предприятия все расставляет на свои места.

Дело в том, что **уровень достаточности собственного капитала предпринимателя, складывающийся на рынке, может быть проинтерпретирован как величина обратная показателю информационной асимметрии**.

Основоположник информационной экономической теории, лауреат Нобелевской премии по экономике 2001 за анализ рынков с асимметричной информацией Джордж Акерлоф полагает, что для снижения информационной асимметрии, провоцирующей отрицательный отбор качества товаров и, как следствие, исчезновение рынков, нужно развивать институты гарантии и заботиться о репутации (например, при помощи брендов, фирменных магазинов, френчайзинга и защиты контрактов)⁵⁹.

Так вот, **собственный капитал капиталиста в частности и является институтом таких гарантий**. Размер капитала в экономическом смысле несет информацию о способности капиталистического предпринимателя гарантировать форвардные контракты.

Но есть еще одна важная составляющая. **В понятие фундаментальной неопределенности входит, в том числе, и вероятность оппортунистического поведения капиталиста**. Ведь именно на него, прежде всего, принимают риск собственники факторов. Для заключения форвардного соглашения важна его репутация. В этом контексте **репутация — это индекс доверия собственников факторов к капиталисту, индекс соответствия ожидаемого поведения предпринимателя принятым правилам и**

⁵⁹ См.: Интервью с Джорджем Акерлофом // *Экономическая социология*. 2002. Том 3. № 4.

нормам, информационный сигнал о вероятности (риске) оппортунистического поведения. Чем выше репутация капиталиста, тем выше доверие к нему, тем меньший собственный гарантийный капитал требуют собственники факторов.

В этом ключе можно утверждать, что от степени доверия зависит предельный размер левереджа предприятия. **Уровень доверия может быть выражен как разница между размером активов предприятия и размером его собственного капитала. Доверие при таком подходе выступает как вполне измеримая микроэкономическая категория.**

Можно сказать, что доверие и собственный экономический капитал предпринимателя находятся в отношении взаимной дополнительности (комплементарности). Собственный капитал восполняет недостаток доверия, недостаток капитала может быть восполнен высокой степенью доверия.

Институт гарантий можно представить в виде функции вида функции Кобба-Дугласа:

$$K_G = K_{\mathcal{E}}^a K_C^b, \text{ при } a + b = 1 \quad (12)$$

где K_G — гарантийный капитал, $K_{\mathcal{E}}$ — экономический капитал, K_C — доверие. Приведенное выражение говорит о сравнимости и заменимости видов капитала.

Отсюда следует, что **доверие, коль скоро оно обладает способностью замещать экономический капитал, конвертироваться в него, само обладает свойствами капитала, а, следовательно, и является капиталом особого рода — социальным капиталом⁶⁰.**

Доверие и экономический капитал, следовательно, находятся по отношению друг к другу примерно в таких же отношениях, как рынок и фирма в теории Р. Коуза и его последователей⁶¹. В этом смысле можно говорить о том, что **любая экономическая система стремится к некоторому равновесию (или устойчивому неравновесию) доверия (социального капитала) и экономического капитала.**

Поэтому, теоретически вполне возможна ситуация, когда подтвержденный соответствием реального поведения предпринимателя ожидаемому уровень доверия настолько высок, что никакого отчуждаемого экономического гарантийного капитала не требуется⁶².

Многочисленные социологические исследования отмечают низкий уровень межличностного доверия у россиян, который мало изменился за два последних десятилетия⁶³.

⁶⁰ Понятие «социальный капитал» введено в широкий оборот в 80-е гг. XX в. Д. Коулмэном, который определял этим термином потенциал взаимного доверия и взаимопомощи, формируемый в межличностных отношениях. Социальный капитал — это совокупность обязательств и ожиданий, информационных каналов и социальных норм. (Coleman 1988, 95–120). Социальный капитал содержится в социальных сетях и, по существу, представляет собой доверие, создающее условия для координации и кооперации ради взаимной выгоды. Способность к накоплению социального капитала является особенностью той сети отношений, которую выстраивает индивид. Поэтому социальный капитал есть продукт включенности человека в социальную структуру. (Portes 1998, 1–24).

⁶¹ Если рынок и фирма (организация) суть институты (инструменты) координации действий экономических субъектов, которые выбираются этими субъектами в зависимости от сопряженных с каждым из этих институтов уровней издержек, то и доверие, и рисковый капитал предпринимателя являются институтами снижения риска, неопределенности, которая оказывает существенное влияние на уровень издержек. Поэтому и доверие, и рисковый капитал предпринимателя являются институтами, призванными нивелировать информационную асимметрию.

⁶² В этом случае размывается граница между «доверием» и верой, как выражением абсолютной полноты информации, что во многом объясняет роль религии в становлении рыночных отношений.

⁶³ По мнению подавляющего большинства российских граждан (70%), «в отношениях с людьми следует быть осторожным». (Татарко; Семенова 2008)

В условиях неравномерного распределения экономического капитала недостаток доверия в обществе в целом восполняется возрастающим значением **взаимного доверия, солидарности, сплоченности — социального капитала — в ближайшем окружении людей**, о чем свидетельствуют многочисленные социологические исследования⁶⁴. **В такой ситуации социальный капитал действует «на короткой дистанции».**

Это положение имеет ряд следствий, проясняющих институциональную структуру российского малого предприятия.

На основе социального капитала предпринимателей, наличия у них разветвленных личных связей и отношений, как показывают социологические опросы, **формируется финансовая база мелкого бизнеса** (причем на условиях, более благоприятных, чем в формальном банковском секторе). С другой стороны, «короткой дистанцией» действия социального капитала объясняется низкая доступность банковских кредитов, важнейшим условием получения которых является наличие у заемщика собственного отчуждаемого экономического капитала.

Опросы предпринимателей показывают, в подавляющем большинстве случаев ссуды предоставляются друзьям и на беспроцентной основе⁶⁵. Этот факт чрезвычайно показателен. Ссудный процент в рамках социальных сетей исторически (а, по видимому, и логически) недопустим⁶⁶.

При недостатке финансовых ресурсов в социальных сетях и получив отказ в банке, мелкие предприниматели обращаются к ростовщикам. На этот неформальный рынок, как свидетельствуют источники, можно попасть в основном при помощи социальных сетей — через родственников и знакомых. «Черные» маклеры выдают кредиты быстро — за 2–5 дней и без лишних слов, из документов требуются только паспорт и расписка в получении денег⁶⁷. Контракты с ростовщиками поддерживаются неформальным инфорсментом. Дороговизна ростовщического процента компенсируется отсутствием требования к собственному капиталу (дисконт при оценке залога) плюс простота и быстрота оформления отношений.

Кроме того, мелкий предприниматель действительно может заплатить высокий процент, поскольку у него бизнес преимущественно трудоемкий, но расходы на трудовой фактор в основном отсутствуют. Если для капиталиста высокий процент «съедает» прибыль и бизнес теряет смысл, то у малого бизнеса, где нет категории «чистая прибыль», «съесть» нечего. В случае, если и при высоком проценте эффективность трудового фактора возрастает, то и у дорогих заемных средства появляется прямой экономический смысл. Этот вывод заставляет вновь обратиться к выводам А.В. Чаянова о крестьянском хозяйстве, которое в состоянии выплачивать экономическому заемному капиталу (земля) вознаграждение,

⁶⁴ Опрос населения «Межличностное доверие и взаимопомощь в российском обществе». База данных Фонда «Общественное мнение». Опрос населения в 100 населенных пунктах 46 областей, краев и республик России. Интервью по месту жительства 26–27 апреля 2008 г. 1500 респондентов. Статистическая погрешность не превышает 3,6%. (<http://bd.fom.ru/report/map/d081723>). (Кетман 2006, 7–24).

Предпринимательский потенциал российского общества: анализ и рекомендации по содействию вовлечению населения в малый бизнес. (http://www.smb.ru/analytics.html?id=ppro_airstvnmb).

⁶⁵ Источник: Предпринимательский потенциал российского общества: анализ и рекомендации по содействию вовлечению населения в малый бизнес. (http://www.smb.ru/analytics.html?id=ppro_airstvnmb).

⁶⁶ Вспомним институт морской ссуды или исламский кредит.

⁶⁷ Ростовщики, как правило, берут не менее 5% в месяц, то есть от 60% в год, это значительно выше среднерыночной (декларируемой) ставки кредитования для малого бизнеса (от 15% до 20% годовых). Ростовщики обычно выдают ссуды в размере от 100 долл. до 10 тыс. долл. под 10% в месяц, то есть под 120% в год. Они и сами привлекают денежные средства под 7% в месяц (маржа, таким образом, составляет 3%) На «черном» рынке клиентов не проверяют — новичкам выдаются сначала незначительные суммы на короткий срок. (Груздева 2006).

намного превышающее сложившуюся на капиталистическом рынке цену. Поэтому высокий ростовщический процент в условиях благоприятных не помеха для мелкого предпринимательского хозяйства.

Не случайно именно ростовщичество было доминирующим кредитным институтом Средневековья, когда доля капиталистических субъектов была ничтожно мала. Современный ростовщик успешно конкурирует с банком еще во многом и потому, что институционально близок мелкому некапиталистическому предпринимателю, т.е. придерживается понятных последнему правил и норм поведения, хотя и не является элементом тех социальных сетей, в которые входит предприниматель. При этом, как уже отмечалось, ради снижения уровня информационной асимметрии, ростовщик следует рекомендациям социальных сетей — друзей и знакомых предпринимателя.

Конечно, нельзя сказать, что малый бизнес абсолютно не имеет доступа к банковскому финансированию. Но если такой доступ и возможен, то преимущественно тогда, когда мелкие предприниматели и банкиры оказываются в пределах одних социальных сетей. Роль личных контактов и рекомендаций во взаимодействии малого бизнеса и банков трудно переоценить. «Как показали данные опросов бизнесменов, только те, у кого были хоть какие-то контакты в банках, могли рассчитывать на срочное, эффективное или внеочередное прохождение банковских операций. Привилегированные условия при выдаче кредитов и кредиты вообще предоставлялись тем, за кого могли поручиться работники банка или другие влиятельные лица. В отсутствие отработанных формальных критериев и процедур — кредитной истории, эффективной системы страхования и возможности реализации банками залога — личное доверие становится необходимым гарантом выдачи кредита. С другой стороны, в условиях привычного недоверия к официальным источникам и недостаточности информации в принципе личные каналы по-прежнему, если не в большей степени, сохраняют свою значимость.

Малые банки с клиентурой порядка тысячи человек, как правило, формируют ее на неформальной основе. Отчасти, такое положение вещей закономерно в условиях, где личное доверие и неформальные связи помогают преодолевать сложность ситуаций, большие риски и общую криминогенность. С другой стороны, это создало и создает почву для злоупотреблений, которые до сих пор помнятся как бум невозвратных кредитов в 1992–1993 гг.» (Леденева 1997, 97).

Одним из основных свойств социального капитала является неотчуждаемость. Отсюда — **низкий уровень спецификации прав собственности** в малом бизнесе.

Деятельность малых предприятий с необходимостью направлена **на воспроизводство социального капитала** — как на **воспроизводство неформальных правил и норм (связей)**, так и на **воспроизводство элементов системы (персонала)**. С этим связана **низкая ротация персонала** на малых предприятиях. Хозяева мелких фирм вопреки мнению большинства исследователей **не вольны произвольно сокращать или увеличивать персонал в зависимости от конъюнктуры рынка в ущерб социальным связям**, что, как уже было показано, и не требуется для экономического воспроизводства малого бизнеса. Субъекты малого бизнеса, стремятся максимально задействовать имеющийся в их распоряжении трудовой ресурс, а не привлекать заменяющие его технологии. Этим объясняется тот факт, что **малый бизнес в основном представлен в тех отраслях, где на счет фактора «труд» относится максимально возможная доля добавленной стоимости**. Чем менее технологично (сложно) производство, тем более оно привлекательно для малого бизнеса, не только в силу качества человеческого капитала (качества рабочей силы), но и в силу того, что оно не девальвирует социальный капитал, не разрушает социальных сетей. По причине основопола-

гающей роли социального капитала в укладе малых предприятий и наличествует уже упоминавшаяся «демографо-технологическая зависимость».

Отсюда же и гипертрофированность роли личных связей и отношений в малом бизнесе, препятствующая формализации. Между членами социальных сетей нет принципиальной необходимости в установлении формализованных отношений. **Социальная сеть** по определению неформальна. Она **выступает гарантом неформальных контрактов**. Неформальные нормы по существу являются условиями, «пунктами» неформальных контрактов. Неформальные контракты между членами социальных сетей поддерживаются «рассеянными санкциями», в том числе и добровольными самоограничениями сторон, препятствующими оппортунистическому поведению. Поскольку издержки функционирования социальной сети «рассеяны» между ее членами, поэтому размер таких издержек в расчете на одного члена очень невелик. Напротив, **формализация отношений сопряжена с дополнительными издержками** (например затратами на изучение законов, на найм юристов, судебные издержки и т.п.).

Не будет большим преувеличением сказать, что российский малый бизнес вырос из неформальных социальных сетей, роль которых в повседневной экономической жизни в СССР была колоссальной⁶⁸. **В силу этих причин неформальность — является ключевой институциональной характеристикой малого бизнеса.**

6. ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ

Не будет большим прегрешением перед истиной утверждение о том, что неформальность — основная, ключевая черта самостоятельной хозяйственной деятельности в российской истории последнего века. Неформальность, конечно же, во многом производна от нелегальности частного предпринимательства в советский период, но и до 1917 г. российское «народное предпринимательство» было прочно укоренено. Неформальная самостоятельная хозяйственная деятельность — институт, имевший к началу 1990-х гг. по крайней мере вековую историю. У экономических агентов в нашей стране до официального признания частного предпринимательства просто не было другого институционального опыта ведения хозяйственной деятельности, кроме неформального.

Крупным капиталистическим хозяйственным формам социальные сети тесны. Социальные сети — среда обитания мелкого предпринимательства.

В этой институциональной среде вырабатывались эффективные механизмы противостояния государству и всему, что с ним ассоциируется. Эти механизмы настолько укоренены, что срабатывают не только в ситуации неблагоприятной для бизнеса государственной политики. Эти механизмы работают «по привычке». Недоверие к государству, стремление к его избеганию — это (в терминах эволюционной экономической теории) рутины, генетический код российского мелкого

⁶⁸ Многие исследователи придерживаются мнения о том, что первая волна российских предпринимателей, которая появилась в период 1988–1991 гг. во многом обязана «блату», специфическому явлению советской и российской действительности, свидетельствующему, насколько велика на протяжении всей советской истории была роль неформальных связей. «Как источник нового предпринимательства, блат имел двойное значение. Во-первых, знакомства и связи предоставляли доступ к общественным ресурсам, которые вовлекались в частный бизнес на льготных условиях; во-вторых, практические навыки установления и поддержания контактов, изобретательность в обходе бюрократических препятствий и улаживании проблемных ситуаций, уже имеющиеся контакты и заделы доверия стали абсолютно незаменимы в сложном процессе становления рыночной сферы». (Леденева 1997, 96). «Советская командная экономика обладала сильной внутренней логикой и своеобразным языком, что делало советскую систему не просто иной, но абсолютно инаковой цивилизацией. Ее обычаи казались странными, но становились понятными в соответствующем контексте. Два поколения русских было возвращено в той логике и том языке, на которых строилась и вся экономика. Вот почему так трудно преодолеть это наследие и построить нечто новое». (Yergin 1994, 113–114).

бизнеса (*Нельсон и Уинтер 2002*), который ограждает его и от интенсивного возникновения мутаций — попыток перехода в формальную институциональную среду. Это касается, разумеется, не только малого предпринимательства. Тезис о том, что российская экономика — это «экономика физических лиц», стал уже общим местом во взглядах экономистов. Но экономика российского малого бизнеса — это по определению Т. Шанина «экономика малых единиц», «экономика неформальных отношений». Она — «вне капиталистической системы, которая регулируется законами» (*Шанин*). Именно для малого бизнеса функционирование вне досягаемости государства (и связанных с ним формальных институтов) сопряжено с наименьшими транзакционными издержками, в том числе и с издержками преодоления рутин («трансформационными издержками») (*Полтерович*).

В условиях либерализации и легализации частного предпринимательства при слабости государства и неразвитости формальных институтов в начале 1990-х годов предельные издержки неформальной хозяйственной деятельности существенно снизились, что породило спрос на мелкое частное предпринимательство и спровоцировало его рост (эффект замены). Это говорит и о ранее недоиспользованном потенциале «народного предпринимательства». Но «бюджетное» ограничение, выступавшее в виде сконцентрированного в социальных сетях социального капитала, а также его девальвация выстроили естественное ограничение для роста некапиталистических форм хозяйствования. Но это не значит, что предельные издержки бизнеса в формальной институциональной среде в глазах российских мелких предпринимателей снизились настолько, чтобы совершился массовый переход в иное институциональное поле. Для этого формальные институты должны преодолеть сопротивление рутин мелкого бизнеса. Его генетический код содержит в себе специфическую информацию, порождая для государства, поддерживающего формальные институты, эффект информационной асимметрии. Этот эффект «рынка лимонов» провоцирует отрицательный отбор государственных услуг в области поддержки предпринимательства. В задачи этой статьи не входит анализ таких государственных услуг, но существует огромное количество исследований, которые доказывают их не востребованность в среде малого предпринимательства, неадекватность действительным нуждам малого бизнеса. Этот же эффект оказывает огромное влияние на рынок банковских услуг для малого бизнеса. В последние несколько лет банки предпринимают мучительные шаги навстречу предпринимателям, жаждут захватить этот рынок, но и сегодня потребности предпринимателей в финансировании удовлетворяются в очень незначительных объемах.

Область пересечения государства, формальных институтов и предприятий, действующих преимущественно в формальном поле с неформальным миром российского малого предпринимательства, ничтожно мала в силу самой институциональной природы последнего. Поэтому на фоне динамичной и противоречивой политической, социальной и «макроэкономической» истории последнего двадцатилетия российский малый бизнес под защитой и заперти собственной, имеющей вековую историю, институциональной структуры пребывает в специфическом для нашей страны равновесии с формальной институциональной средой и демонстрирует стабильность (стагнацию?) и выживаемость.

Государству и продуцируемым им формальным институтам необходимо выигрывать в очень серьезной конкуренции с институтами неформальными, традиционными. Это трудно, но возможно. Важно отдавать себе отчет в том, что поле конкурентной борьбы — народная экономическая культура.

ЛИТЕРАТУРА

Федеральный закон от 08.08.2001 г. № 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности».

Федеральный закон от 08.08.2001 г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».

Федеральный закон от 08.08.2001 г. № 134-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)».

Постановление СМ СССР № 790 «О мерах по созданию и развитию малых предприятий» от 8 августа 1990 г. (http://www.lawrussia.ru/texts/legal_861/doc861a457x878.htm).

Постановление Совета Министров СССР «Об утверждении Типового устава артели старателей». 1975.

Постановление Совета Министров СССР «О мерах по улучшению деятельности артелей старателей». 1984.

Постановление Совета Министров СССР от 15.05.1986 г. № 576 «Об упорядочении организации и оплаты труда временных строительных бригад» // СП СССР. 1986. Отдел первый. № 23. Ст. 134.

Постановление бюро ЦК КПСС по РСФСР от 20.08.1958 г. «О запрещении содержания скота в личной собственности граждан, проживающих в городах и рабочих поселках» // *Международный исторический журнал*. 2000. № 8. Март-апрель.

Андрейчук Ю. Мазыки хрусты шишили, а по фене ботали. Русские офени: история феномена. *Русский Журнал / Обзоры /* (http://www.russ.ru/culture/20050429_uadn.html).

Барсукова С.Ю. (2003). Формальное и неформальное трудоустройство в России: парадоксальное сходство на фоне очевидного различия // *Социологические исследования*. № 7.

Басарева В.Г. Институциональные особенности развития малого бизнеса в регионах России. (http://www.eerc.ru/details/download.aspx?file_id=3626).

Библиотека малого предпринимательства. Вып. 3. М.: РНИСиНП, 1997.

Брейли Р. и Майерс С. (1997). Принципы корпоративных финансов. М.: Олимп-Бизнес.

Бухвальд Е.М., Чепуренко А.Ю. и Обыденнова Т.Б. Стартовые малые предприятия в российских регионах после кризиса 1998 г.: занятость, трудовые отношения и взаимодействие с локальными рынками труда. (http://www.nisse.ru/analitics.html?id=mp_after_crisis#5).

Ваганов С. (1991). Бойтся ли мафия диктатуры? (Интервью) // *Московские новости*. № 6. (10 февр.).

Вахитов Р. (2007). Фарцовщики. Как делались состояния. Исповедь людей «из тени». СПб.: Невский проспект, Вектор.

Вахитов Р. Фарцовщики: как делались состояния. (<http://www.contr-tv.ru/print/2576/>).

Гайдар Е.Т. (2005). Долгое время. Россия в мире: очерки экономической истории. М. «Дело».

Гимпельсон Е.Г. (1973). «Военный коммунизм»: политика, практика, идеология. М.: Мысль.

Гребнев Л.С. (1991). Философия экономики (старые истины и новое мышление. М. (http://www.new.hse.ru/sites/infospace/podrazd/facul/facul_econ/kma/DocLib3/Materials/Grebnev/philosophy%20econ.doc).

- Груздева М.* (2006). Деньги под честное слово // *Финансы*. № 22. 12 июня.
- Давыдов А.Ю.* (2002). Нелегальное снабжение российского населения и власть 1917–1921 гг. СПб.: б.и.
- Даль В.И.* (1955). Толковый словарь живого великорусского языка: В 4 т. М. Т. 4.
- Дятлов В.И.* (2003). Трудовые миграции и процесс формирования диаспор в современной России // Трудовая миграция в СНГ: социальные и экономические эффекты / Отв. ред. Ж.А. Зайончковская. М.: Центр изучения проблем вынужденной миграции в СНГ.
- Жирмунский М.М.* (1924). Частный капитал в товарообороте. М.
- Земляной С.* Ленинский концепт. (http://www.zlev.ru/59_8.htm).
- Иванов Д.* (2004). Челноки вымирают. Кто придет им на смену? // *Родная газета*. 2 июля. № 25 (60).
- Измерение скрытых личных доходов в СССР // Экономическая теория преступлений и наказаний. № 4. (<http://corruption.rsuh.ru/magazine/4-1/n4-05.shtml>).
- Изучение ситуации в секторе малого и среднего бизнеса. Институт социально-экономического анализа и развития предпринимательства. М., 2001.
- Интервью с Джорджем Акерлофом // *Экономическая социология*. 2002. Т. 3. № 4.
- Информационный статистический бюллетень. М.: Госкомстат, 1996. Октябрь. № 12.
- Капелюшников Р.И.* (2003). Российская модель рынка труда: мы не как все // «Какой рынок труда нужен российской экономике? Перспективы реформирования трудовых отношений». М.: ОГИ.
- Капелюшников Р.* Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации. (<http://www.libertarium.ru/libertarium/10779—372k>).
- Кара-Мурза С.Г.* Советская цивилизация: (Том II). (http://www.kara-murza.ru/books/sc_b/sc_b_content.htm).
- Карпунина И.Б.* Сельское население Западной Сибири в 1960–1980-е гг. (факторы, тенденции и результаты социально-демографической адаптации). Новосибирск. Сибирское отделение РАСХН.
- Каценелинбойген А.* (1988). Цветные рынки и советская экономика // *Советская экономика и политика*. Кн. 3.
- Кетман Г.* (2006). Межличностное доверие в России // *Социальная реальность*. № 4.
- Клягин Н.* Происхождение цивилизации. (http://www.gumer.info/bogoslov_Buks/Philos/kljag/i...).
- Клягин Н.* Человек в истории. (<http://www.philosophy.ru/iphras/library/wklagchel>).
- Константинов В. и Найшуль В.* (1986). Технология планового управления. М.: ЦЭМИ АН СССР.
- Корж В.П.* (2002). Теоретические основы методики расследования преступлений, совершаемых организованными преступными образованиями в сфере экономической деятельности: монография. Харьков: Изд-во Нац. ун-та внутр. дел.
- Косалс Л.Я.* (1998). Теневая экономика как особенность российского капитализма // *Вопросы экономики*. № 10.
- Кривец В.В.* (2006). Опционная модель оценки стоимости предприятий / В.В. Кривец, О.А. Нестерова // *Вестник ТГЭУ*. № 4.
- Леденева А.В.* (1997). Личные связи и неформальные сообщества: трансформация блага в постсоветском обществе // *Мир России*. № 2.
- Ленин В.И.* Очередные задачи советской власти // Ленин В.И. Полн. собр. соч. 5 изд-е. Т. 36.

- Ленин В.И.* Полн. собр. соч. Т. 34.
- Лузгин А. и Ниманов И.* Отходничество и отхожие промыслы в производственной и семейной жизни мордвы. (<http://zubova-poliana.narod.ru/economy3.htm>).
- Малафеев А.Н.* (1964). История ценообразования в СССР (1917–1963 гг.). Долгое время. Россия в мире: очерки экономической истории. М.: Дело, 2005. М.: Мысль.
- Малое предпринимательство в России. М. Федеральная служба государственной статистики. 2008.
- Малое предпринимательство в России в 1994 году. М.: Госкомстат, 1995.
- Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее / Под общ. ред. Е.Г. Ясина, А.Ю. Чепуренко, В.В. Буева, О.М. Шестоперова, М.: Новое издательство, 2004.
- Малые предприятия: последствия кризиса (<http://www.rcsme.ru/libArt.asp?id=3825>).
- Маркс К.* (1995). Капитал. Т. 1. Госполитиздат.
- Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 1998. № 1.
- Назаретян А.П.* (2001). Цивилизационные кризисы в контексте Универсальной истории: Синергетика, психология и футурология. М.: ПЕР СЭ.
- Найт Ф.Х.* (2003). Риск, неопределенность и прибыль. М.: Дело.
- Неймышева Н.* (2001). Добить челнока! — Так правительство поможет легпрому / Неймышева Н., Гришин А. // *Ведомости*. 19 декабря.
- Нельсон Р.Р. и Уинтер С.Дж.* (2002). Эволюционная теория экономических изменений. М.: Дело.
- Нефедов С.А.* (2001). Метод демографических циклов // *Уральский исторический вестник*. № 7.
- Норт Д.* (1993). Институты и экономический рост: историческое введение // *THE-SIS*. Т. 1. Вып. 2. М.
- Обыденнова Т.* (1997). Малый бизнес и проблемы занятости // Малый бизнес в СНГ и Восточной Европе: трудности роста (середина – вторая половина 90-х гг.). Библиотечка малого предпринимательства. Вып. 3. М.: РНИСиНП.
- Осокина Е.А.* (2004). Доллары для индустриализации // *Родина*. № 3.
- Осокина Е.* (2007). Золотая лихорадка по-советски // *Родина*. № 9.
- Остаткович Г.* (1998). О социально-экономическом развитии СССР на рубеже 1980–90-х гг. // *Вопросы экономики*. № 7.
- Павлюченко С.А.* (1997). Военный коммунизм в России: власть и массы. М.: Русское книгоиздательское товарищество.
- Полтерович В.М.* Трансплантация экономических институтов. (<http://www.cemi.rssi.ru/rus/publicat/e-pubs/polterov/2001.pdf>).
- Полтерович В.М.* (1993). Экономическая реформа 1992 г.: битва правительства с трудовыми коллективами // *Экономика и математические методы*. Т. 29. № 4.
- Предпринимательский потенциал российского общества: анализ и рекомендации по содействию вовлечению населения в малый бизнес. (http://www.smb.ru/analitics.html?id=prro_airsvnmb).
- Производственные кооперативы: новый старт — новые возможности. Вып. 1. Ч. 2. (http://www.nisse.ru/analitics.html?id=pr_coop&part=p2).
- Приходько С.* (1997). Индивидуальный импорт: аспекты развития / Приходько С., Воловик Н. // *Российская экономика: тенденции и перспективы*. М.: ИЭПП, сентябрь.
- Пришвин М.М.* (1995). Дневники. 1920–1922 гг. М.
- Рабочие материалы и Концепции государственной поддержки и развития малого и среднего предпринимательства. М., 2001.
- Радаев В.В.* (2002). Понятие капитала, формы капитала и их конвертация // *Экономическая социология*. Т. 3. № 4.

Радаев В. Проблемы малого бизнеса в сравнительных оценках предпринимателей и представителей структур поддержки предпринимательства // Малый бизнес в СНГ и Восточной Европе.

Решения партии и правительства по хозяйственным вопросам. М., 1968. Т. 6.

Розмаинский И.В. На пути к общей теории нерациональности поведения хозяйствующих субъектов. (<http://www.management.edu.ru/db/msg/48911.html>).

Романов П. (2005). Фарца: Подполье советского общества потребления / Романов П., Ярская-Смирнова Е. // *Неприкосновенный запас*. № 5 (43).

Роуз Р. (1996). Сравнительный анализ массового восприятия процессов перехода стран Восточной Европы и бывшего СССР к демократическому обществу / Роуз Р., Харпфер Кр. // *Экономические и социальные перемены. Мониторинг общественного мнения*. № 4.

Селигмен Б. Фрэнк Найт и абстракционизм. (http://gallery.economicus.ru/cgi-ise/gallery/frame_rightn.pl?type=in&links=./in/knight/lectures/knight_11.txt&img=lectures_small.jpg&name=knight#186).

Семенова А. (2008). Кредит доверия исчерпан // *Новые известия*. 12 мая. (<http://www.newizv.ru/news/2008-05-12/89679/>).

Симагин Ю. (1998). Об оценке масштабов дополнительной занятости населения // *Вопросы экономики*. № 1.

СССР в цифрах. М.: Политиздат, 1935.

СССР в цифрах в 1967 году. М., 1968.

СССР в цифрах в 1986 году. Краткий статистический сборник. М.: Изд-во Финансы и статистика, 1987.

Статистический бюллетень. М.: Госкомстат. Ноябрь 1998. № 9.

Статистический бюллетень. М.: Госкомстат, Январь 1998. № 10.

Татарко А.Н. Психологическая структура социального капитала: теоретический анализ и эмпирическое исследование. (<http://d1.hse.ru/data/426/332/1234/H.doc>).

Теневая экономика / А.П. Бунич, А.И. Гуров, Т.И. Корягина, А.А. Крылов, О.В. Осипенко, К.А. Улыбин; Сост. Б.А. Дружинин. М.: Экономика, 1991.

Тишков С.В. (2007). История борьбы в СССР с хищениями социалистической собственности (к 70-летию ОБХСС/ДЭБ) / С.В. Тишков, Р.Р. Алабердеев, Ю.В. Латов Т. 8. М. № 1.

Хренников И. (2001). Нерыночная «рыночная» экономика // *Сегодня*. 15 января. № 15.

Чаянов А.В. (1989). К вопросу теории некапиталистических систем хозяйства // Чаянов А. В. Крестьянское хозяйство. Избранные труды. М.: Экономика.

Челидзе В. (1990). Уголовная Россия. М.: Терра.

Черемисина Т.П. От советского предприятия к легальной рыночной фирме. (http://www.hse.ru/journals/wrldross/vol01_3/cheremisin.htm).

Черноморец С.А. (1986). Организация продовольственного снабжения в 1917–1920 годы. Саратов.

Шабанова М.А. Современное отходничество как социокультурный феномен. (<http://www.ecsocman.edu.ru/images/pubs/2005/10/28/0000238976/008.SHABANOVA.pdf>).

Шанин Т. Демократизация есть аппарат самоисправления ошибок. (<http://www.yabloko.ru/Themes/History/Shanin/index.html>).

Шаховский Н.В. (1896). Сельскохозяйственные отхожие промыслы. М.: б.и.

Широнин В.М. (2001). Изучение ситуации в секторе малого и среднего бизнеса. / Широнин В.М., Есеева И.Н. М.: Институт социально-экономического анализа и развития предпринимательства.

Экономико-политическая ситуация в России в сентябре 1997. (<http://www.iet.ru/en/ekonomiko-politicheskaya-situaciya-v-rossii-v-sentyabre-1997.html>).

Явлинский Г.А. (2003). Экономическая система современной России и вопросы экономической политики: Лекция, прочитанная в Российской Экономической Школе ЦЭМИ РАН, 17 апреля. (<http://www.yavlinsky.ru/said/index.phtml?id=1089>).

Яковлев А.А. (2007). Российские «челноки» — от предпринимателей поневоле к интеграции в рыночное хозяйство / А.А. Яковлев, В.В. Голикова, Н.Л. Капралова // *Мир России*. № 2.

Black, F. and Scholes, M. (1973). The Pricing of Options and Corporate Liabilities // *Journal of Political Economy*. May-June.

Carr, Edvard Hallett. (1969). Foundations of a Planned Economy. 1926–1929. Vol. I–II / Carr, Edvard Hallett and Davies R.W. London, Melbourne, Toronto: Macmillan.

Carvalho, F. (1992). Mr. Keynes and the Post Keynesians. Principles of macroeconomics for a monetary production economy. Aldershot, Edward Elgar.

Coleman, J.S. (1988). Social capital in the creation of human capital // *American Journal of Sociology*. № 94.

Copeland, T. and Weston, J. (1998). Financial Theory and Corporate Policy // Addison-Wesley.

Davidson, P. (1972). Money and the real world. London: Macmillan.

Dobb, M. (1925). Capital Enterprise and Social Progress. London.

Grinblatt, M. and Titman, S. (2000). Financial Markets and Corporate Strategy // McGraw Hill.

Grossman, G. and Tremblay, V.G. (1987). Measuring Hidden Personal Incomes in the USSR // The Unofficial Economy. Consequences and Perspectives in Different Economic Systems / Ed. by S. Alessandrini, B. Dallago. Gower.

Juniper, J. A genealogy of short-termism in capital markets. (<http://business.unisa.edu.au/cobar/workingpapers/cobar/2000-03.pdf>).

Mitchell, B.R. (1998). International Historical Statistics Europe 1750–2002. London.

Portes, A. (1998). Social capital: Its origins and application in modern sociology // *Annual Review of Sociology*. Vol. 24.

Study of the Soviet Economy, by International Monetary Fund et. al., February 1991. Vol. 1.

Yergin, D.T. (1994). Russia 2010 / Yergin, D. & Gustavson, T. London: Nicholas Bredley Publishing.