**Что происходит с малым бизнесом и вокруг него?**

(Экспертный аналитический доклад)

Авторы: Алимова Т.А., к.э.н., доц.,

Буев В.В.,

Володин В.Б.,

Глазатова М.К., к.э.н., доц.,

Калмыков М.С.,

Чепуренко А.Ю., д.э.н., проф.

Общая редакция: Чепуренко А.Ю.

Авторы выражают признательность за ценные комментарии

предпринимателю, архитектору, доценту

Южного федерального университета Клижову Сергею

***Москва, апрель 2013 г.***

***Введение***

В последнее время в печати и др. масс-медиа вновь стала активно обсуждаться тема российского малого бизнеса. Во многом это обусловлено теми негативными тенденциями, которые проявились в начале 2013 г., когда в связи с повышением социальных отчислений индивидуальных предпринимателей начался массовый «исход» представителей данной категории (представляющих в основном микробизнес) из наблюдаемой экономики.

Группа экспертов решила выполнить экспресс-анализ ситуации в секторе малого и среднего предпринимательства (МСП) и вокруг него и оценить происходящее – в контексте общей экономической динамики, социальных процессов, государственной политики в отношении предпринимательства в стране. В том числе – с целью вынести на суд общественности ряд суждений, касающихся оценки динамики частного предпринимательства и назревших шагов в области государственно-общественного воздействия на его развитие в среднесрочной перспективе.

В данной связи, в докладе дается некая «зарисовка» ситуации, какой она видится прессе и экспертам, приведен краткий анализ доступной статистики, а также данных различных сравнительных исследований, основанных на апробированной методологии и позволяющих дополнительно оценить качество деловой среды. Далее, поскольку российские МСП, в основном, работают на внутренний рынок и воздействие глобальных экономических трендов на них оказывается косвенным образом, то международный контекст рассмотрен через призму воздействия ВТО на сектор МСП (вступление России в ВТО до сих пор неоднозначно оценивается экспертами и самими предпринимателями). Наконец, в докладе содержится краткий анализ проводимой государством политики и сформулированы некоторые подходы к ее переформатированию. Кому они могут быть адресованы – этот вопрос авторы оставляют открытым…

***Лента событий последних месяцев***

***Повышение страховых взносов для индивидуальных предпринимателей: как на него реагируют предприниматели?***

Подробная выдержка из статьи Ольги Чураковой «Не ваше Дело» («Новые Известия» от 25.03.2013):

«В стране ударными темпами сокращается количество малых предприятий, которые в западных государствах составляют костяк общества. Только за три последних месяца, после того как с 1 января страховые взносы для индивидуальных предпринимателей увеличились почти вдвое – до 36 тыс. руб., бизнес-сообщество не досчиталось 300 тыс. фирм. Вместе с тем чиновники чуть ли не еженедельно выступают с очередной инициативой, призванной покарать «неплательщиков», «уклонистов» и прочих экономических правонарушителей. Бизнесмены утверждают, что государство относится к ним как к врагу, и уже не исключают того, что в какой-то момент предпринимательство будет запрещено на законодательном уровне.

Роман Коростелев – владелец фотоателье в поселке Лиман Астраханской области. После повышения страховых взносов его бизнес выстоял, но, как он утверждает, половина предпринимателей населенного пункта разорились. «Заходишь на рынок или в торговый центр – вокруг пустые павильоны, – рассказал г-н Коростелев. – Я пока платить могу, но у меня нет никаких гарантий, что в будущем сумма взносов не будет расти. Нам все обещают стабильность, но где она? Законодательство меняется каждый год, из-за этого предприниматели не могут ничего планировать, расширять бизнес. Они просто не могут оценить, какие у них в ближайшее время будут доходы».

Представители бизнеса не могут понять, чего своими действиями пытаются добиться власти. Финансовой выгоды от «выжимания» малого бизнеса они явно не имеют. Так, по данным сопредседателя «Деловой России» Александра Галушки, 300 тыс. компаний, которые были вынуждены закрыться из-за повышения страховых взносов, платили в бюджет страны 13,5 млрд. руб. налогов и взносов. Правительство же рассчитывало путем повышения взносов дополнительно получить от них еще 5,1 млрд., однако лишилось и того, и другого. «Есть миф, что все эти ИП – сплошь однодневки, зарегистрированные для каких-то схем, – сказал г-н Галушка. – Но это не так. Большая часть этих ИП – люди, которые не сидят на шее у государства, сами зарабатывают себе на жизнь и не испытывают иждивенческих настроений. Половина закрывшихся предприятий работали в сфере услуг, треть занимались торговлей, 7% – производством. Закрылся реальный бизнес».

…Участники отрасли отмечают, что давление на них идет уже несколько лет подряд. «Идет передел рынка сбыта, а страдает малый бизнес», – поясняет Ольга Косец, президент Межрегиональной общественной организации «Деловые люди». По ее словам, все началось в 2006 году, именно тогда был принят 271-й Федеральный закон о деятельности рынков. «До этого момента законодательство нас особо не трогало, но именно в те годы было прописано то, что мы пожинаем сейчас, – продолжает эксперт. – Как вы знаете, до 2012 года в Москве и Московской области должны были закрыться все открытые торговые площадки, до конца 2013-го – на всей территории Российской Федерации». Первой ласточкой, по данным Ольги Косец, стало закрытие Черкизовского рынка. Принято считать, что там торговали одни китайцы, но, по словам собеседницы «НИ», там было много и отечественных производителей, которые реализовывали товар оптом.

С закрытием рынков по всей стране стали массово разоряться небольшие производства текстиля, обуви, бытовых товаров, и продавать свою продукцию им стало негде. В регионах на местах закрытия рынков строятся крупные торговые центры, но никаких льгот по аренде для прежних продавцов, работающих на открытых площадках по 15–20 лет, не предусмотрено. «Арендная плата там сумасшедшая – такую ставку способны вытягивать только крупные магазины, – констатирует г-жа Косец. – Никто не думает о том, что этим людям просто некуда будет пойти, вокруг не очень много успешно функционирующих предприятий и заводов – почти все закрыто».

…К 1 сентября 2013 года правительство должно разработать концепцию государственной программы «Территория бизнеса – территория жизни», которая рассчитана на поддержку микропредпринимательства. Однако все подобные существующие и анонсируемые программы представители бизнес-сообщества воспринимают уже исключительно как издевательство.

…Они уже не сомневаются, что государство видит в них врага. Как сказал владелец торговой сети Дмитрий Потапенко, страховые взносы добили так называемых «спящих» предпринимателей. «ИП ведь обычно регистрируют для разовых сделок, так было удобней изымать наличные деньги, - пояснил предприниматель. – Для таких историй приравнять ИП к ООО равносильно смерти, 30 тысяч за страховые взносы – это очень много для них, люди на это не пойдут. Действия властей последовательны, бизнес для них – враг. На их месте было бы честнее просто запретить любое предпринимательство на законодательном уровне».

В стране складывается очень неблагоприятный фон для бизнеса, соглашается генеральный директор частной компании Борис Паньков. По его словам, коррупционные скандалы порождают отсутствие понимания правил игры, в итоге никто ничего не планирует – неизвестно, что будет завтра. «Государство распалось на княжества: чтобы федеральному чиновнику уладить проблемы в регионе, ему нужно купить местного «князя». Реальность такова, что никто не хочет ввязываться в долгосрочные проекты, предпринимательство сегодня не выгодно», – констатирует г-н Паньков».

***Москва - столица нашей Родины***

***Борьба с киосками: снос до суда***

Статья «Магазины сносят без суда и следствия» («Мир Новостей» от 12.02.2013):

«Договор на аренду земельного участка владельцы павильона - предприниматели Николай и Надежда Колгановы - заключили еще в 1992 году. Потом договор стал бессрочным, а Колгановы продолжали исправно платить за аренду земли.

… в 2011 году изменился … порядок предоставления земельной площади под нестационарные торговые объекты. Новое распоряжение правительства Москвы отменило необходимость в договоре земельной аренды. Вместо него предпринимателей обязали заключать специальный договор о размещении торгового павильона. В мае того же года Колгановым пришло уведомление о расторжении договора. Земельный департамент обратился в суд, чтобы признать размещение павильона незаконным.

Однако, не дожидаясь решения суда, управа Пресненского района уже в ноябре 2012 года направила предпринимателям уведомление о сносе объекта. Колгановы в ответ обратились с заявлением в прокуратуру. К сожалению, это им не помогло. 2 февраля управа перешла к активным действиям. Нанятые рабочие сломали в павильоне дверь и ободрали часть обшивки. Четыре дня спустя сооружение окончательно прекратило свое существование. Стоимость уничтоженного павильона, по словам Колгановых, составляла около 2 млн рублей...

Сам Николай Колганов подозревает, что суд специально затягивал процесс на протяжении столь долгого времени. Очень похоже на сговор.

- Дел таких в Москве очень много, - возмущается предприниматель, - выглядят они как из-под кальки, меняются только адреса. Нередко бывает, что торговый объект сносят без решения суда, а потом суд отказывает департаменту. Формально получается, что предприниматель процесс выиграл, но на самом деле павильона-то уже нет, и дело прекращается за отсутствием предмета спора.

Евгений Кручинин, представитель движения «Малого бизнеса.net», также рассказывает, что случай с павильоном на улице 1905 года в Москве далеко не единственный: - После выхода постановления правительства Москвы 614-ПП такая практика постоянна. Это постановление вынудило префектуры внесудебными процедурами признавать незаконность установления тех или иных объектов. И они принимают решение о сносе, невзирая на то, что объект является предметом судебного разбирательства. Нет договора аренды? (А они почти все были расторгнуты.) Нет договора о размещении стационарного торгового объекта? Все - до свидания! Такое вот узаконенное беззаконие.

Очень удобно для начальства: какое решение ни примет суд – «предмета спора» все равно уже нет. И павильон его владельцам и жителям близлежащих домов никто не вернет».

***Наступление на торговлю в подземных переходах***

Из обращения московского сообщества малого бизнеса в интернете под заголовком «Москва – бизнес: падаем!», 11 марта:

«В настоящее время малый бизнес, торгующий в подземных переходах столицы, находится на грани уничтожения. В очередной раз инициатива исходит со стороны Департамента ЖКХ и благоустройства города Москвы.

Как известно, ГБУ «Гормост» по решению Департамента ЖКХ поднял ставку арендной платы за использование подведомственных площадей практически в 20 раз, заменив договоры аренды на договоры на право размещения нестационарных торговых объектов. Это сделано в обход решению Межведомственной комиссии по вопросам потребительского рынка при Правительстве Москвы от 29 декабря 2011 года, согласно которому «Гормосту» и «Московскому метрополитену» предписано продлить действующие договоры аренды до июля 2015 года без изменения ставки арендной платы.

Методика перерасчета платы за размещение нестационарных торговых объектов в подуличном пространстве, примененная «Гормостом», не обнародована, но по логике представителей ГБУ «Гормост» и Департамента ЖКХ, её создатели исходили из следующих соображений: субарендатор – продавец платит за место примерно в 11,4 раз больше первоначальной арендной стоимости (что справедливо по отношению к исключительно малой части торговых мест), но не государству в лице ГБУ «Гормост», а арендатору-посреднику. Желание города – устранить посредника, присовокупив его долю к ставке арендной платы.

…ГБУ «Гормост» сдает в аренду пустую площадь подземных переходов, т.е. пол.

Арендаторы самостоятельно изготавливают и устанавливают на арендуемых площадях торговые павильоны с соблюдением всех необходимых требований (согласование и получение разрешений от различных инстанций.

…Также арендаторы за свой счет организуют подключение к павильонам электроэнергии (получение разрешения на подключение, протяжка электрокабеля, дополнительное освещение), согласование с Госпожнадзором после установки требуемого оборудования, заключение договоров с профессиональными лицензированными охранными предприятиями, обеспечение санитарной обработки переходов, установку и обслуживание круглосуточного видеонаблюдения, других систем аварийной сигнализации.

Помимо арендной платы и отчислений в городской бюджет, арендатор оплачивает услуги энергоснабжения, уборки и безопасности, осуществляет страховку перехода.

Таким образом, арендатор обеспечивает постройку торговых павильонов и обслуживание павильонов и подземного перехода в целом, полностью неся за это финансовые затраты, которые он окупает путем реализации товара или сдавая готовый павильон в субаренду.

Субарендатор, по сути, снимает помещение павильона как торговое место и ведет свой бизнес (приобретение, доставка и реализация товара), не занимаясь вопросами обслуживания павильона и самого подземного перехода.

Чиновники и «Гормост», предлагая исключить посредника (по сути менеджера проекта, его инвестора) из цепочки аренды, фактически перекладывают на плечи субарендатора все затраты на постройку и обслуживание торговых объектов и переходов, которые в настоящее время входят в маржу арендатора-посредника, т.е., цена субаренды (даже приближенная к 20-кратной ставке) уже включает затраты арендатора-посредника.

…К такому повороту дел подавляющее количество субарендаторов совершенно не готово. Причем сроки перехода на новые условия оплаты – просто революционные. Уже в конце апреля 2013 года».

***К чему приведет подземная борьба?***

В блоге на «Эхе Москвы» Андрей Шипилов, предприниматель, арендатор площадей в подземных переходах, в материале «Подземное рейдерство» стремится объяснить сложившуюся ситуацию: «В конце января руководство московского ЖКХ объявило о повышении ставок арендной платы для объектов торговли в подведомственных ему подземных пешеходных переходах города. Минимальный размер оплаты в год за один квадратный метр будет составлять 84960 рублей. Это значительно превышает размер сборов за пользование торговыми площадями, действующий где-либо в городе. Что же происходит теперь в поземных переходах Москвы? Вот конкретный пример: ООО «Эксплуатация недвижимости» (я - директор предприятия) в 2001 году застроило взятые в аренду у города площади в пешеходном тоннеле у станции метро «Партизанская» объектами торговли. В свою очередь, фирма предлагает оборудованные всем необходимым киоски желающим в них торговать по цене в 40 000 рублей за один квадратный метр в год. Предпринимавшиеся в прошедшие годы попытки сдавать объекты торговли в этом месте дороже приводили к съезду торгующих, и в течение ряда последних лет застройщик вынужден придерживаться вышеуказанной ставки. Причем постоянно пустующими в переходе остаются не менее 30% торговых площадей. По мнению специалистов ООО «Эксплуатация недвижимости», это свидетельствует о том, что ими взимается не заниженная плата за торговлю в данном месте.

Повышение ставки аренды до размера 84960 рублей за один квадратный метр в год, что десятикратно превышает ставку прошлого года, не выдержит ни магазин сети «Новый книжный», ни металлоремонт, ни детские игрушки и оптика, успешно работавшие на старых условиях. Об этом они письменно уведомили застройщика…Остается только добавить, что описанная ситуация с рентабельностью торговли типична для большинства подземных переходов в Москве».

***Регионы просят огня***

***Ульяновск***

Статья Виктории Чернышевой «Бизнесмены пожаловались президенту» («Российская газета» от 11.02.2013):

«Ульяновские предприниматели написали обращение президенту РФ Владимиру Путину, в котором пожаловались на неблагоприятную обстановку по развитию малого и среднего бизнеса в городе. Претензии, которые предъявили авторы письма чиновникам, достаточно серьезны. По их мнению, представители власти «угрожают предпринимателям совершенно открыто, демонстративно и цинично нарушают законодательство». "Все это порождает неверие в способность государства защитить наши законные права», - резюмируют они».

В письме предпринимателей приводятся примеры вопиющего безобразия.

Предпринимательница жалуется на то, что ее киоск, который стоял на земельном участке, выданном ей в аренду до марта 2014 года, вывезли при помощи подъемного крана в неизвестном направлении. Позже хозяйка киоск нашла, но получить доступ к нему не может до сих пор. А охранники площадки, где он находится, требуют с нее деньги за хранение. Как уточняется в письме, прокурорская поверка установила нарушения в действиях чиновников. Но толку никакого.

Самый вопиющий, по мнению бизнесменов, случай - история Антонины Даниловой, которая уже семь лет не может толком начать строительство, выиграв восемь судов: «В 2006 году нас привлекли в качестве инвесторов: власти попросили, чтобы мы построили павильон и взяли "под крыло" четыре киоска. Мы разработали проект двухэтажного здания, в котором должны были разместиться фотосалон, аптека и торговые точки по продаже товаров первой необходимости. Пока оформляли документы, сменилось руководство города, нам пришлось через суд получать градостроительный план, - рассказывает Данилова. - Осенью 2011 года мы, наконец, приступили к работам. Однако в расположенном рядом многоквартирном доме нашлись противники строительства, которые начали обрывать телефоны чиновников с требованием все остановить.

По словам предпринимательницы, строительство павильона ведется по всем нормам и правилам. До жилого дома - 25 метров, стоять торговая точка будет у дороги. Бизнесмены согласились компенсировать жителям неудобства, пообещали построить современную детскую площадку.

Но получилось так, что чиновники, которые сами же привлекли нас в качестве инвесторов, начали играть в другие ворота. Глава района, где ведется строительство, открыто говорил жильцам - шумите побольше, добивайтесь - у них разрешение на строительство отнимут. …У жителей же дома никаких других аргументов, кроме как «вы - предприниматели, значит вы – наворовали», нет.

Разбирательства заняли все лето прошлого года. Глава администрации Ульяновска выпустил постановление приостановить стройку - до урегулирования вопроса с местным населением. Этот документ после жалобы бизнесменов отменила прокуратура: правоохранители посчитали, что оснований для приостановления строительства не было. Всего Антонина Данилова выиграла восемь судов, четыре из которых - о защите чести и достоинства.

В ноябре строительство возобновилось. По планам, в декабре павильон уже должны были сдать в эксплуатацию, но удалось сделать лишь фундамент и частично поставить перекрытия».

При этом «в 2012 году Ульяновск стал лидером в рейтинге Doing Business in Russia-2012, согласно которому вести бизнес в городе проще, чем в большинстве из 30 исследованных крупных городов (наихудшие условия получились в Москве). Однако, по мнению бизнесменов, написавших Путину, никакого благоприятного инвестклимата в городе нет - одни препоны. И чем дальше, тем их больше».

***Ленинградская область***

Сайт информагентства 47News от 13.03.2013:

«…Прокуратурой Ленинградской области проведена проверка исполнения законодательства о развитии малого и среднего предпринимательства в деятельности Комитета по развитию малого, среднего бизнеса и потребительского рынка Ленинградской области и Государственного учреждения Ленинградской области «Ленинградский областной центр поддержки предпринимательства».

Проверка показала, что с декабря 2010 по 2012 год указанными структурами незаконно предоставлялись субсидии для поддержки и развития малого и среднего бизнеса.

Установлено, что граждане регистрировались в качестве юридических лиц и индивидуальных предпринимателей во Всеволожском, Выборгском, Гатчинском, Кингисеппском, Сланцевском районах Ленинградской области, но фактически данную деятельность не осуществляли.

После проведения соответствующих конкурсов на счета, открытые данными лицами, перечислялись денежные средства в качестве субсидирования малого и среднего бизнеса в размере от 100 до 300 тыс. рублей. Таким образом, похищено бюджетных средств на сумму более 6 млн. рублей.

Прокурор направил материалы проверки в следственные органы. По результатам рассмотрения возбуждено уголовное дело по признакам преступления, предусмотренного ч. 4 ст. 159 УК РФ (мошенничество в особо крупном размере)».

***Ярославль***

«Сносили и будем сносить». Именно под таким заголовком, повторяющим слова мэра города, опубликована беседа с г-ном Урлашевым (интернет-издание «Деловая среда», 5.02.2013):

«Предприниматели Ярославля связывали с победой независимого кандидата Евгения Урлашова на выборах градоначальника в апреле 2012 года надежды на более прозрачные правила игры для малого бизнеса. Однако мэр «от оппозиции», как его называли, неожиданно занял жесткую позицию по отношению к местным бизнесменам. В городе выросла арендная плата, в том числе для льготных форм бизнеса, был повышен коэффициент единого налога на вмененный доход. Как нож в спину восприняли местные киоскеры постановление градоначальника о внесудебном порядке сноса их павильонов. На сторону бизнеса встала прокуратура, и суд признал незаконными действия администрации, но мэрия собирается обжаловать это решение.

*- В предпринимательской среде города растет протестная активность, как складывается у вас диалог с малым бизнесом?*

- Нормально складывается. Я открыт для общения, любой предприниматель может ко мне обратиться напрямую. Мы защищаем интересы тех, кто ведет свой бизнес законно. А с теми, кто закон нарушает, боремся. Когда к нам обращаются в спорной ситуации представители малого и среднего бизнеса за помощью, если закон позволяет, решаем вопрос в их пользу. Это касается арендной платы, заключения договоров аренды земельных участков, либо выкупа земельного участка в собственность. Мы активно готовим земельные участки к продаже предпринимателям, чего раньше не делалось. Причем честно сообщаем, какие из них проблемные: где нет коммуникаций, газа и т. д.

*- Но у предпринимателей явно накопилась масса претензий к новой администрации города. Представители местного отделения «Опоры России», например, жалуются, что вы без разбора сносите киоски.*

- Все владельцы ларьков, у которых есть хоть какой-то правоустанавливающий документ, имеют право довести эти документы до конца, узаконить место и получить право на торговлю. Если нет никаких документов, если ночью пришли и поставили — это самозахват земли. Допустим, вы приходите на свой земельный участок и вдруг видите на нем какой-то ларек, что вы будете делать? Выходить в суд, который может длиться год или два или защищать свою землю? Я, как мэр, защищаю землю города Ярославля. Кстати, мэр Москвы Сергей Собянин тоже вынес постановление о внесудебном сносе незаконных киосков. Практика Приморского края также говорит о том, что подобный порядок ликвидации незаконных павильонов действует не только у нас.

*- Снос в Ярославле продолжается до сих пор?*

- Конечно! Сносили и будем сносить.

*- Несмотря на то что районный суд Ярославля признал подписанное вами постановление о внесудебном сносе ларьков незаконным?*

- Мы будем обжаловать это решение. Рассмотрение дела займет еще несколько месяцев, а значит, у нас есть люфт во времени. Так что сносить мы можем и дальше. Если же кассационный суд запретит нам это, продолжим сносить в судебном порядке. Но и тут работы полно. У нас решений судов выше крыши.

*- Сколько киосков уже успели снести?*

- С прошлого года ликвидировали порядка 120 незаконных нестационарных объектов. Причем к силовому методу мы обращаемся не так часто, хотя стоило бы его применять жестче и быстрее. Незаконные предприниматели, которые понимают, что мы свое дело доведем до конца, в основном сами убирают ларьки.

*- Как, на ваш взгляд, должен выглядеть город с точки зрения нестационарной торговли, в каких частях города и в каком виде палаточная торговля сохранится?*

- Мы определяем количество мест под киоски, планируем утвердить их на карте, а потом места разыграем на аукционе. Надо сделать так, как во всем мире делается. К примеру, в центральной части города, которая включена ЮНЕСКО в особо охраняемые территории, у нас будут стилизованные ларьки, под старину. В других районах города появятся новые остановочные комплексы. Пока этот вопрос до конца не решен. Но места будут разыграны честно. Там, где договоры аренды с владельцами ларьков уже заключены, мы не будем их расторгать, но в отдельных местах договоры аренды администрация города перезаключать не будет.

*- Слышал, из-за резкого роста арендной платы некоторым предпринимателям приходится закрывать бизнес. Насколько обоснованным вы считаете повышение арендных ставок?*

- Город тоже должен эффективно использовать свое имущество. Поэтому мы повысили ставку арендной платы, но она по-прежнему осталась ниже рыночной. Все площади разобраны, все. Свободных нет. Те, кого арендная плата не устраивает, выкупают помещения из имущественного фонда, если у них есть такое право. То же касается повышения коэффициента Единого налога на вмененный доход. Среди представителей бизнес-сообщества есть те, кто недоволен этим. Но мы можем повышать свои налоги, в том числе ЕНВД до определенной планки, которая установлена федеральным законодательством. До нее мы еще не дошли. Поэтому все свои претензии предпринимателям следует направлять федеральным законодателям».

***Что говорит о развитии МСП государственная статистика?***

Совокупное количество субъектов МСП в 2009-2012 гг. росло (ежегодно в среднем на 7-8%. При этом следует оговориться, что данные 2010 г. отличаются по всем рассматриваемым показателям на фоне демонстрируемых тенденций, что обусловлено различиями в методах наблюдения - они получены в рамках *сплошного* статистического наблюдения за деятельностью субъектов МСП, проводимого раз в пять лет, в отличие от данных иных лет, рассчитанных на основе результатов *выборочных* наблюдений.

На 1 января 2013 г. в России, согласно данным Росстата, осуществляют деятельность более 2 млн. субъектов МСП – юридических лиц. При этом 87% их числа составляют микропредприятия, и лишь менее 1% являются средними предприятиями. Совокупное количество субъектов МСП выросло за 2012 г. на 9%. Данный прирост обусловлен увеличением числа микропредприятий (на 10%), в то время как без их учета количество малых и средних предприятий сократилось на 2%.

*Табл. 1. Динамика численности субъектов МСП (на конец года) в 2008-2012 гг., тыс.*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Виды МСП | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| **Средние предприятия** | 14,17 | 15,55 | 24,08 | 15,95 | 15,83 |
| **Малые предприятия** | 1347,67 | 1602,49 | 1242,31 | 1836,43 | 1996,97 |
| в т.ч. микропредприятия | 1065,02 | 1374,66 | 1015,54 | 1593,76 | 1758,87 |
| Всего (без учета микропредприятий) | 296,82 | 243,38 | 250,85 | 258,62 | 253,93 |
| **Всего** | **1361,84** | **1618,04** | **1266,39** | **1852,38** | **2012,80** |

*Источник: данные Росстата.*

Среднесписочная численность работников малых предприятий (без учета внешних совместителей) за 2012 г. практически не изменилась и составила на конец 2012 г. 10,5 млн человек (из них 4,1 млн были заняты на микропредприятиях). При этом численность работников микропредприятий выросла на 7% - при том, что численность работников малых предприятий (без учета микропредприятий) снизилась на 3%. Статистика по средним предприятиям на данный момент отсутствует.

*Табл. 2. Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей) субъектов МСП в 2008-2012 г.г., тыс. человек.*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| **Средние предприятия** | 2176,4 | 1976,3 | 2426,7 | 1964,4 | н/д |
| **Малые предприятия** | 10436,9 | 10247,5 | 9790,2 | 10422,0 | 10481,0 |
| в т.ч. микропредприятия | 4219,8 | 4526,9 | 3320,0 | 3864,4 | 4118,6 |
| Всего (без учета микропредприятий) | 8393,5 | 7696,9 | 8896,9 | 8522,0 | н/д |
| **Всего** | **12613,3** | **12223,8** | **12216,9** | **12386,4** | **н/д** |

*Источник: данные Росстата.*

Совокупный показатель среднесписочной численности работников малых предприятий в 2012 г. продолжил рост, начатый в 2011 г., и впервые незначительно превысил уровень кризисного 2008 года.

Общий объем оборота субъектов МСП в 2012 г. сократился в текущих ценах на 1,3% по сравнению с предыдущим годом (с учетом индекса потребительских цен - на 7,4%) и составил 27394,2 млрд рублей.

*Табл. 3. Оборот субъектов МСП в 2008-2012 гг. (в ценах 2012 года), млрд. руб.*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| **Средние предприятия** | 4157,4 | 3729,2 | 3522,1 | 5490,3 | 3928,3 |
| **Малые предприятия** | 25073,4 | 20763,3 | 11589,7 | 24105,6 | 23465,94 |
| в т.ч. микропредприятия | 11559,7 | 9927,1 | н/д | 7492,2 | 8349,6 |
| Всего (без учета микропредприятий) | 17671,0 | 14565,4 | 15111,8 | 22103,7 | 19044,6 |
| **Всего** | **29230,7** | **24492,5** | **н/д** | **29595,9** | **27394,2** |

*Источник: данные Росстата.*

Объем оборота средних предприятий в 2012 г. при этом заметно упал - на 23,7% (а с учетом индекса потребительских цен – на 28,5%), составив 3928,3 млрд рублей, тогда как объем оборота малых предприятий (с учетом микропредприятий) вырос в номинальном выражении на 3,8%, достигнув 23465,9 млрд рублей, однако в реальном выражении он тоже сократился, хотя и не так значительно, - на 2,7%. При этом без учета микропредприятий падение составило ещё больше: 3% в номинальном выражении и 9% в реальном выражении. Оборот малых предприятий без учета микропредприятий составляет 15116,3 млрд рублей.

Объем инвестиций субъектов МСП в основной капитал в 2012 г. на данный момент известен лишь для малых предприятий (включая микропредприятия) и составил 521,57 млрд рублей, что на 20,9% выше соответствующего показателя 2011 г. (с учетом индекса потребительских цен – на 13,4%). Причем рост произошел из-за малых предприятий, поскольку объем инвестиций в основной капитал микропредприятий, составивший в 2012 г. 157,07 млрд рублей, увеличился лишь номинально (в реальном выражении уменьшился на 1,5%).

*Табл. 4. Инвестиции в основной капитал субъектов МСП в 2008-2012 гг. (в ценах 2012 года), млрд. руб.*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| **Средние предприятия** | 674,6 | 274,2 | 287,5 | 277,5 | н/д |
| **Малые предприятия** | 632,3 | 425,9 | 588,5 | 460,1 | 521,57 |
| в т.ч. микропредприятия | 207,4 | 114,8 | 225,1 | 159,5 | 157,07 |
| Всего (без учета микропредприятий) | 1099,59 | 585,25 | 650,91 | 578,09 | н/д |
| **Всего** | **1306,98** | **700,06** | **875,98** | **737,57** | **н/д** |

*Источник: данные Росстата.*

Объем инвестиций в основной капитал средних предприятий после падения в 2008 году в 2009-2011 гг. оставался практически неизменным в реальном выражении.

В целом по сектору МСП за 2012 г. в сравнении с 2011 г. положительную динамику (см. табл. 5) можно было наблюдать лишь для микропредприятий, в то время как *большинство основных показателей, характеризующих деятельность среднего и малого бизнеса (за исключением микропредприятий), показывают ухудшение по сравнению с 2011 годом.*

*Табл. 5. Изменение значений показателей деятельности субъектов МСП в разрезе видов субъектов МСП в 2012 г. по сравнению с 2011 г.*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Средние предприятия | Малые предприятия (без учета микропредприятий) | Микропредприятия | Всего |
| Число предприятий (на конец года) | - | - | + | + |
| Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей) | н/д | - | + | н/д |
| Оборот предприятий (в ценах 2012 года) | - | - | + | - |
| Инвестиции в основной капитал (в ценах 2012 года) | н/д | + | - | н/д |

***Предпринимательская активность населения: данные «Глобального мониторинга предпринимательства»***

По данным «Глобального мониторинга предпринимательства» (Global Entrepreneurship Monitor - GEM) можно оценить уровень предпринимательской активности россиян и структуру предпринимательского потенциала взрослого трудоспособного населения страны в сравнении с аналогичными показателями других стран – участниц GEM (см. таблицу 6).

*Табл. 6. Основные показатели предпринимательской активности россиян в 2008 – 2012 гг.*

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Предпринимательские страты | Доля взрослого трудоспособного населения d и ранг России R среди стран GEM | | | | | | | | | |
| 2008 | | 2009 | | 2010 | | 2011 | | 2012 | |
| d, % | R | d, % | R | d, % | R | d, % | R | d, % | R |
| Владельцы устоявшегося бизнеса | 1,11 | 43 | 2,28 | 52 | 3,94 | 53 | 2,84 | 49 | 2,05 | 65 |
| Ранние предприниматели (ТЕА) | 3,49 | 42 | 3,88 | 50 | 2,79 | 52 | 4,57 | 54 | 4,34 | 66 |
| в том числе:  с добровольной мотивацией | 2,51 | 41 | 2,63 | 51 | 2,52 | 55 | 3,17 | 53 | 2,70 | 67 |
| с вынужденной мотивацией | 0,73 | 36 | 1,12 | 39 | 1,26 | 41 | 1,23 | 41 | 1,58 | 49 |
| Всего предпринимателей | 4,60 |  | 6,16 |  | 6,73 |  | 7,41 |  | 6,39 |  |
| Всего стран - участниц |  | 43 |  | 55 |  | 58 |  | 55 |  | 69 |

*d – доля соответствующей категории лиц в общей чистелнности взролсого трудоспособного населения*

*R – место России по соответствующему показателю в составе стран-участниц проекта*

Общий уровень предпринимательской активности россиян в 2008 – 2012 гг. повысился с 4,5% взрослого трудоспособного населения России в 2008 г. до 6,4% в 2012 году. Но при этом в течение всего периода россияне демонстрировали в целом очень низкий уровень предпринимательской активности, особенно на стадии устоявшегося бизнеса, если сопоставить данные по России с данными по всем странам, участвовавшим в проекте. Так, в 2012 г. Россия занимала 3-ю снизу позицию по уровню показателя ТЕА среди стран – участниц GEM.

В частности, резкое – по сравнению с большинством др. стран – сокращение доли предпринимательски активного населения при переходе от стадии раннего к стадии устоявшегося бизнеса (примерно 2 : 1) означает, что при и так невысокой предпринимательской активности уровень выбытия ещё на стадии раннего предпринимательства в нашей стране, очевидно, выше, чем в большинстве стран-участниц проекта. Примечательно, что среди причин выбытия из бизнеса в России не назывался выход на пенсию: предприниматели в России либо «перегорают» гораздо раньше, либо не пользуются правом на пенсию.

В чем дело – почему россияне не включаются активно в предпринимательскую деятельность ни на стадии роста экономики, ни в период кризиса? В общем, ответ на этот вопрос давно не является секретом – на низкое качество институтов и отсутствие делового климата неоднократно публично сетовали даже высшие руководители государства.

***Деловой климат: что говорят международные исследования?***

Существует ряд международных проектов, результаты которых позволяют оценивать уровень и качество делового климата, влияющего на готовность бизнеса инвестировать в российскую экономику и на стремление рядовых граждан активно заняться предпринимательством – это и индекс конкурентоспособности Всемирного экономического форума, и индекс человеческой свободы американской организации Фридом-хауз и многие другие. Но наиболее непосредственным образом качество деловой среды отражают два крупных сравнительных исследования, реализуемые под эгидой международных организаций, - Doing business («Ведение бизнеса») и Business Environment and Enterprise Performance Survey (BEEPS, Обзор деловой конъюнктуры и работы предприятий).

Международный проект «Ведение бизнеса», реализуемый под эгидой Всемирного банка с 2002 г., аккумулирует количественные данные, характеризующие нормы регулирования предпринимательской деятельности национальных малых и средних предприятий на протяжении всего жизненного цикла от создания фирмы до ее банкротства, является инструментом диагностики законодательного регулирования деятельности МСП (выявление узких мест и приоритетных направлений реформирования), инструментом проведения реформ в данной области (обмен опытом и конкуренция в реформировании) и инструментом мониторинга (измерение прогресса в реформировании).

Результатом исследования являются международные рейтинги стран по интегральному показателю условий для ведения бизнеса, а также по каждой из анализируемых сфер регулирования, в которых учитываются данные по столице соответствующей страны. В то же время, поскольку существуют значительные различия по регионам, в крупных странах – в том числе и в России – проводятся также так называемые субнациональные исследования, охватывающие разные регионы.

Первое субнациональное исследование «Ведение бизнеса в России-2009», проведенное по заказу Минрегионразвития, включало 10 городов (Казань, Тверь, Петрозаводск, Ростов-на-Дону, Томск, Иркутск, Пермь, Санкт-Петербург, Воронеж, Москва – города перечислены в порядке возрастания полученной оценки сложности ведения бизнеса), где по 4 индикаторам (создание компании, получение разрешений на строительство, регистрация собственности, международная торговля) с привлечением в качестве респондентов более 200 местных экспертов – представителей бизнеса и регулирующих ведомств – были собраны данные о «трудоемкости» и затратности соответствующих процедур для бизнеса.

Первое место Казани и последнее место Москвы в российском рейтинге позволяли более оптимистично оценить место России, представленной столицей, в глобальном рейтинге «Ведение бизнеса» (120 место среди 183 стран в 2009 г.). Однако возможные корректировки носили скорее косметический характер, т.к. во всех 10 городах показатели, характеризующие нормативную эффективность государственного регулирования бизнеса, указывали на неблагоприятный предпринимательский климат.

Во втором исследовании «Ведение бизнеса в России-2012», проведенном по заказу МЭР, приняли участие 30 городов (все 10 городов первого раунда вошли в их число), были исследованы 4 индикатора (3 из первого раунда - создание компании, получение разрешений на строительство, регистрация собственности, и один новый - подключение к системам электроснабжения), опрошены более 600 местных экспертов из бизнес-среды.

Основные результаты исследования продемонстрировали, во-первых, упрощение ведения бизнеса во всех повторно обследованных городах по сопоставимым за два раунда индикаторам. Во-вторых, нет города – абсолютного лидера по всем сферам регулирования, лидерство отдельных городов зафиксировано лишь по какой-то одной из них. Совпали результаты 2-х раундов и в части города – аутсайдера по итоговому рейтингу, им снова оказалась Москва. Лидером рейтинга за 2012 г. стал Ульяновск, лидер первого раунда – Казань заняла 5-ое место.

Регистрация предприятия и собственности признаны (в международном сопоставлении) простыми (число процедур) и недорогими во всех 30 городах (средняя стоимость открытия бизнеса одна из самых низких в мире). Получение разрешений на строительство и подключение к системе электроснабжения, напротив, требуют большого число процедур, занимающих много времени и дорогостоящих. При этом требования к разрешениям на строительство значительно варьируются в разных городах –   
особенно до начала строительных работ. А при подключении к системе электроснабжения сокращение количества процедур не обязательно означает сокращение сроков их прохождения.

В целом в тех городах, где второй раунд субнационального исследования «Ведение бизнеса в России» был повторным, налицо прогресс в законодательном регулировании. В то же время Россия передвинулась в международном рейтинге с 120-го на 118-е место. По самым последним данным, в международном рейтинге «Ведение бизнеса 2013» наметился некоторый прогресс – Россия переместилась со 118-го на 112-е место. В то же время она по-прежнему находится в группе стран с наименее благоприятными для ведения предпринимательской деятельности условиями.

Др. проект, проводимый в странах Вост. Европы и Центр. Азии и известный как «Обзор деловой конъюнктуры и работы предприятий» (BEEPS), реализуется совместно Всемирным банком и Европейским банком реконструкции и развития. В отличие от «Ведения бизнеса», данное исследование нацелено на анализ фактического (а не нормативного) состояния бизнес-среды и основано на результатах анкетирования руководителей и собственников предприятий частного сектора по репрезентативной выборке в каждой стране – участнице. Исследуется широкий круг тем, включая доступ к финансированию, инфраструктуру, коррупцию, преступность, конкуренцию и показатели деятельности национальных предприятий. По результатам обследования для каждой страны-участницы рассчитываются порядка 60 индикаторов состояния бизнес-среды.

Первый субнациональный российский проект по методологии BEEPS (Измерение условий ведения бизнеса в российских регионах) проведен в 2010 г. В нем приняли участие 10 российских регионов (Воронежская, Иркутская, Калужская, Ростовская, Томская и Тверская области, Пермский край, Республика Татарстан, г. Москва и г. Санкт-Петербург), в каждом из которых опрошены представители 100 предприятий (крупных, средних, малых) – собственники и руководители.

Респонденты оценивали степень проблематичности для деятельности компаний различных факторов (налоги, инфраструктура, доступ к финансированию, конкуренция, госрегулирование, трудовые ресурсы, коррупция). Сравнительный анализ полученных ответов проводился по каждому региону как с усредненными данными по России, так и в сопоставлении с результатами стран, где уровень ВВП на душу населения близок к показателю ВРП на душу населения в конкретном российском регионе.

Результаты исследования показывают, что острота проблем бизнеса варьируется от региона к региону. Но как минимум три основные проблемы характерны для большинства из них: ограниченный доступ к финансированию, высокая коррупция и недобросовестная конкуренция со стороны неформального сектора экономики. Чем более развит в инвестиционном плане регион, тем чаще препятствием для развития бизнеса предприниматели называют низкий уровень квалификации работников. Состояние судебной системы, трудовое законодательство, преступность и развитие транспортной инфраструктуры назывались основными препятствиями для бизнеса лишь в единичных случаях.

Лидером по качеству бизнес-среды была признана Республика Татарстан. Относительно благополучными по ряду показателей условий ведения бизнеса являлись Иркутская, Калужская, Томская области, Пермский край и Санкт-Петербург. Существенные проблемы по ряду факторов бизнес-климата зафиксированы в Воронежской, Ростовской и Тверской областях и Москве.

В следующем раунде субнационального проекта «Обзор деловой конъюнктуры и работы предприятий за 2012 год» приняли участие 37 регионов, где были опрошены собственники и руководители 4200 компаний крупного, среднего и малого бизнеса.

Предварительные итоги: (1) отмечены признаки улучшения деловой среды в промежутке между 2009 и 2012 гг., (2) основные проблемы бизнеса тем не менее неизменны - величина налоговых ставок, квалификация кадров, коррупция, (3) инновационные фирмы предлагают продукт, новый главным образом для самого производителя, либо для местного рынка, инновации для международного рынка предлагают лишь 10% фирм, (4) характеристики деловой среды даже в соседних регионах сильно разнятся, что затрудняет межрегиональную мобильность бизнеса, особенно малого и среднего.

***Международный контекст: ВТО***

В условиях низких темпов экономического развития и сохраняющихся диспропорций и трудностей мировой экономики обостряется борьба за рынки сбыта и инвестиции. Конечно, с учетом российской специфики – огромного, представляющего значительные трудности для освоения со стороны зарубежных компаний внутреннего рынка, а также целого ряда экономических, политических и ментальных факторов, сдерживающих активный выход российских МСП на международные рынки (за исключением стран СНГ), - российский рынок остается приоритетным для малого бизнеса. Поэтому усиление ценовой конкуренции с продукцией, ввозимой из-за рубежа, является чувствительным для малого бизнеса, и, соответственно, присоединение России к ВТО вызывает опасения руководителей малых и средних предприятий.

Традиционно наиболее проблемной областью, связанной с присоединением к ВТО, является сельское хозяйство. По данным официальной статистики, в сельском хозяйстве функционируют 15,2% средних и 3,8% малых предприятий, и для них снижение импортных тарифов на продукцию на 4,2% означает усиление ценовой конкуренции со стороны импорта, которую, как они думают, не все из них выдержат. Предполагается, что наибольшие трудности могут возникнуть у производителей свинины и молочной продукции. Конечно, это не могло остаться незамеченным ни со стороны государства, ни со стороны бизнеса. Был разработан ряд профилактических мер по повышению конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий, включая крестьянские и фермерские. Например, Минсельхоз составил перечень регионов России, неблагоприятных для ведения сельского хозяйства. Неблагоприятными регионы признавались на основе оценки географических и природно-климатических характеристик, а также социально-экономических и демографических показателей сельских территорий. В список вошли 63 из 83 субъектов Федерации, что позволит оказывать им господдержку в рамках «зеленой корзины» ВТО, то есть без каких-либо ограничений. Еще одним направлением поддержки является содействие приобретению сельхозтехники. Одним из интересных предложений со стороны бизнеса является стимулирование потребление натуральных молочных и мясных продуктов в школах и иных детских учреждениях (кстати, ЕС широко использует такие механизмы косвенной поддержки своих фермеров). Таким образом, в известном смысле ВТО может стать тем «тренером по утренней гимнастике», который нужен нашему сельскому хозяйству, а в еще большей мере – сельскохозяйственной политике государства.

Но не только сельскохозяйственные производители ощущают вступление в ВТО скорее как угрозу, чем как шанс. Серьезным вызовом этот шаг является и для ряда секторов обрабатывающей промышленности, торговли и услуг. Так, в сфере обрабатывающей промышленности сосредоточены 20,1% средних предприятий и 9,5% малых. Что принесет им вступление в ВТО? Здесь произойдет снижение таможенных пошлин (в среднем на 3%), но эту ситуацию они, скорее всего, смогут использовать с выгодой для себя, так как импортное оборудование, машины и материалы станут для них доступнее – а отечественное станкостроение фактически прекратило существование. Его воссоздание является сложной задачей, и очевидно, что решать ее следует поэтапно, используя возможности, создаваемые вступлением в ВТО – начав с привлечения иностранных инжиниринговых компаний в Россию, установив им определенные требования по локализации, чтобы побудить создать в России технологические центры, на основе которых постепенно может сформироваться новое отечественное станкостроение.

Далее, сектор услуг, в котором сосредоточена подавляющая доля МСП – 33,98%. Во-первых, этот сектор в силу своей специфики (многие услуги могут быть оказаны только по месту пребывания клиентов, в том числе – с ограниченно платежеспособным или специфическим спросом) обладает наибольшей устойчивостью к воздействию внешней конкуренции. Во-вторых, обязательства, закрепленные как условия присоединения к ВТО, определяют возможности для ограничения доступа иностранных поставщиков услуг на внутренний рынок и, тем самым, позволяют создавать определенные преференциальные условия для национальных хозяйствующих субъектов. В первую очередь, речь идет об ограничении доступа к субсидиям и иным формам государственной поддержки. Далее, преференцией российских предприятий являются ограничения для иностранных предприятий по поставке услуг в государственном секторе.

В целом обязательства по отдельным видам услуг не имеют существенных особенностей за исключением сектора оказания финансовых услуг, где, впрочем, малый и средний бизнес практически не представлен. Кратко опишем особенности воздействия ВТО по другим видам услуг:

- оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (в этих видах деятельности работают 22,5% средних, 39,6% малых, 40,9 % микропредприятий) – секторальные обязательства отсутствуют, за исключением того, что для иностранных предприятий коммерческое присутствие допускается только в форме юридического лица Российской Федерации. Однако в случае создания МСП в этих видах деятельности иностранные конкуренты будут вынуждены, во-первых, работать на рынках с уже достаточно плотной конкуренцией, во-вторых, нанимать российскую рабочую силу, в-третьих, им придется многому учиться – в смысле особенностей потребительских предпочтений и т.п.; все это в совокупности работает скорее на уже присутствующих на рынке российских поставщиков услуг;

- строительство (12,3% средних, 11,0% малых, 10,8% микропредприятий) – секторальные обязательства отсутствуют. Но в отношении архитектуры указывается, что оказание услуг разрешено только совместно с архитектором, являющимся гражданином или юридическим лицом Российской Федерации, являющимся коммерческой организацией. В данной сфере, с одной стороны, иностранные конкуренты столкнутся с наименее прозрачной средой (процедуры согласования строительства, регистрации прав на объекты и проч. связанные со строительством виды административно-регулирующего воздействия государства являются наименее транспарентными и весьма различаются от региона к региону), с др. стороны, возможно, приход крупных иностранных девелоперов – если он состоится – поспособствует снижению административных барьеров, что позволит и российским МСП существенно снизить свои издержки.

- операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг (8,9% средних, 20,1% малых, 20,1% микропредприятий): и здесь хорошее знание российских регуляций также является естественным барьером для прихода зарубежных конкурентов.

- транспорт (4,2% средних, 5,7% малых, 5,8% микро) – обязательства закрепляют за юридическими лицами Российской Федерации преимущественное право на участие в работах по соглашениям о разделе продукции, а также право коммерческого присутствия только в форме юридического лица Российской Федерации. Кроме того, установлено, что только граждане Российской Федерации могут осуществлять: (1) обслуживание и ремонт железнодорожного транспорта, (2) вождение транспортного средства между пунктами, расположенными в Российской Федерации.

Что касается таких видов деятельности, как здравоохранение и предоставление социальных услуг (0,9% средних, 1,4% малых, 1,3% микро); а также образование (0% средних, 0,3% малых, 0,3% микро), связь (0,3% средних, 0,6% малых, 0,6% микропредприятий) - присутствие в них МСП настолько несущественно, что воздействие фактора ВТО едва ли может оказать заметное влияние на их хозяйственную активность.

Итак, умелое применение обязательств и допустимых мер регулирования и поддержки способно минимизировать риски участия Российской Федерации в ВТО с точки зрения интенсивности конкуренции и возможного неравенства условий деятельности. Более того, присутствие иностранных экономических агентов, возможное лишь в форме юридического лица Российской Федерации, полностью уравнивает их с точки зрения административных процедур ведения бизнеса с национальными хозяйствующими субъектами, формируя, по сути, один уровень трансакционных издержек. При этом у российских МСП остается привилегия участвовать в тендерах на поставки услуг в государственном секторе.

Второй важный вызов в связи со вступлением в ВТО - необходимость сбалансировать открытый доступ на внутренний рынок мерами, нацеленными на повышение стабильности и диверсификации национального экспорта. Традиционными проблемами для экспортных поставок МСП являются: отсутствие опыта работы на глобальных рынках, непонимание способов продвижения товаров, недостаток ресурсов для увеличения объемов экспорта, высокие коммерческие и политические риски, сложность таможенных процедур, недостаточная информированность зарубежных контрагентов об экспортере и его продукции, а также высокие трансакционные издержки при осуществлении экспортных сделок.

Как представляется, важно было бы, во-первых, сфокусировать деятельность по поддержке продвижения российских МСП на внешние рынки на тех субъектах экономической деятельности, которые действительно в состоянии быть интересными зарубежным потребителям и партнерам (как показало исследование BEEPS, таковых не более 10 % среди российских фирм, а в сегменте МСП, видимо, еще меньше), во-вторых, найти такие инструменты и институты, которые оказались бы эффективными в силу наличия внутренней мотивации по оказанию экспортоориентированным МСП действенной поддержки.

В данной связи в дополнение к государственным структурам поддержки внешнеторговой деятельности российских компаний (система торгпредств), действующим исходя из необходимости выполнения соответствующих инструкций и предписаний, следовало бы поддержать усилия по развитию только формирующегося коммерческого сектора внешнеторгового консалтинга и аудита. Важную роль в его развитии могла бы сыграть Торгово-промышленная палата РФ - как выразитель коллективных интересов бизнеса и организация, уже обладающая некоторым опытом в продвижении интересов российского бизнеса за рубежом.

Наконец, необходимы более энергичные действия по созданию в рамках имеющейся финансово-гарантийной инфраструктуры специальных инструментов для поддержки МСП. В этом вопросе ВТО дает значительную свободу для маневра, а длинные кредиты и механизм страхования внешнеторговых сделок являются эффективными инструментами для поддержки «своего» бизнеса со стороны ряда крупных стран-участниц ВТО.

Еще один важный вопрос, прямо влияющий на международную конкурентоспособность российских компаний, – снижение трансакционных издержек, связанных с движением товаров через границы, т.е. качество организации таможенных процедур. МСП по-прежнему сталкиваются с серьезными трудностями при прохождении таможенного контроля: сложная процедура оформления разрешительных документов на вывоз, избыточное количество согласований, длительные сроки контроля, дополнительная финансовая нагрузка при осуществлении мер таможенного контроля. Во многом это связано с той системой брокеров-посредников, которые аффилированы с таможенными органами и, выступая фактически как вынесенные на аутсорсинг центры прибыли, сильно искажают систему мотивации таможни.

Сейчас одновременно в различных министерствах, ведомствах и общественных организациях прорабатываются предложения по совершенствованию отдельных элементов таможенного администрирования - так, ФТС работает над стандартами качества на уровне МС ИСО-9000, Министерство экономического развития разрабатывает KPI (ключевые показатели эффективности), АСИ, рабочая группа по таможенному администрированию, занимается вопросами изменения мотивации с целью и оптимизации процессов таможенного контроля, и так далее.

По сути, ставится задача превратить таможню из фискального органа в инструмент сопровождения бизнеса. Для этого, в частности, нужно, чтобы таможенный контроль осуществлялся не в виде барьеров на товаротранспортных потоках, а параллельно им на протяжении и по ходу цепочки поставок товаров. Предварительное информирование должно стать началом, а фактическое предъявление товара таможенному органу - завершением процедур таможенного контроля. Целесообразно активное участие в процессе подготовки решений по совершенствованию таможенных процедур организаций, представляющих интересы МСП, чтобы сблизить понимание критериев достаточности контроля органами таможенного контроля и бизнесом. В условиях ужесточения международной конкуренции и виртуализации, приводящей к ускорению процессов торговли Россия больше не может позволить себе иметь неэффективные и неповоротливые органы таможенного контроля.

***Что происходит в экономической политике в отношении МСП после кризиса?***

Государственное воздействие на сектор МСП, осуществляемое в последние 3 года, можно разделить на две составляющие:

* Собственно регуляторная политика. Конкретные инструменты регуляторики направлены как на экономику/предпринимательство в целом (МСП – лишь часть более крупного регулируемого объекта), так и на его «сегмент» - малое и среднее предпринимательство или даже на отдельные компоненты МСП (включая изменение уровня налогообложения и корректировки в администрировании). Сюда же можно отнести попытки изменения институциональной среды вокруг сектора.
* Так называемая «поддержка», включающая в себя прежде всего финансовые вливания в сектор, а также ряд иных льгот.
* **Регуляторика. Институциональная среда.**

Вот наиболее заметные общие и специфические регуляторные воздействия государства, ***негативно*** повлиявшие на сектор МСП и его различные сегменты в посткризисный период:

* Сокращение оборота у значительной части малого бизнеса в сфере торговли в связи с введением ограничений на продажу спиртных напитков (в т.ч. пиво), включая прямой запрет на реализацию в нестационарных торговых объектах; а также с введением запрета на продажу табачных изделий в киосках и иных различных ограничений на места торговли. Традиционно в структуре сектора МСП – и не только в России - торговля занимает лидирующие позиции. Если моральные интенции этого решения властей вполне можно понять, то экономические и социальные его последствия явно не были просчитаны;
* "Дробление" единого социального налога на несколько взносов (которые с 2011 г. нужно уплачивать в различные внебюджетные фонды) с одновременным увеличение размера общей ставки с 26% до 34% от фонда оплаты труда (последующее, под давлением бизнеса, снижение ставки до 30% с 2012 г., но уже с отказом от "нулевого регресса", привело к увеличению общего уровня налоговой нагрузки на сектор);
* Введение с 2013 г. обязанности по ведению бухгалтерского учета в полном объеме для организаций, находящихся на упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности (ранее такой обязанности не было). Во-первых, это увеличивает нагрузку на фонд оплаты труда, т.к. возрастает потребность в привлечении квалифицированных бухгалтеров. Во-вторых, со временем везде, где обязателен учет, обязательной становится и отчетность, иначе бессмыслен и сам учет. Так что следует ожидать и возрастания бремени, связанного с сопровождением проверок бухгалтерской отчетности.
* Повышение для индивидуальных предпринимателей с 2013 г. фиксированных социальных платежей в пенсионный фонд и фонд обязательного медицинского страхования в 2 раза;
* Введение с 2012 г. в действие Банком России нормы, распространяющей необходимость ведения кассовых операций на индивидуальных предпринимателей.

***Положительным*** же можно назвать влияние следующих регуляций (эти воздействия можно обозначить как «частные успехи»):

* Принятие в июле 2008 г. закона о так называемой «льготной» или «малой» приватизации для МСП. Закон предоставил малому и среднему бизнесу возможность выкупа помещений, арендуемых у государства и муниципалитетов. Его действие продлевалось дважды, однако нельзя сказать, что значительное число малых предпринимателей сумело им воспользоваться (на местном уровне чинились различные препятствия – муниципалитеты очень не хотели «терять» собственность). По данным Минэкономразвития, к концу 2012 г. предпринимателями было выкуплено порядка 5 млн. квадратных метров площадей. Отметим, что действие закона прекращается с 1 июля 2013 г., хотя в 2012 г. активно обсуждалась возможность его новой пролонгации.
* Принятие в первой половине 2009 г. постановлений правительства, направленных на упрощение и удешевление процедуры присоединения к электросетям объектов, принадлежащих МСП (характеристику см. ниже).
* Создание в 2011 г. такого института, как АНО «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов» (характеристику см. ниже).
* Создание в 2013 г. института федерального и региональных уполномоченных по защите прав предпринимателей («бизнес-омбудсменов»).

Реформа ЕСН – безусловно, самое заметное событие в области политики в отношении МСП последнего года - не только единовременно повысила налоговую нагрузку, причем наиболее существенным образом - для представителей микробизнеса, но и усложнила администрирование обязательных платежей для всего сектора МСП.

Хотя предстоящую реформу ЕСН не подвергал критике только самый ленивый среди предпринимателей, экспертов или представителей общественных организаций бизнеса, власти пошли на минимальные уступки и с максимальными оговорками. В результате рубеж 2012- 2013 гг. стал переломным для значительной части индивидуальных предпринимателей. Проблему несостоятельности пенсионной системы было решено решать также за счет предпринимателей. В результате из-за увеличения размера страхового взноса в Пенсионный фонд для ИП, с декабря 2012 г. по март 2013 г. их число снизилось почти на 400 тыс., что соответствует потере почти каждого десятого индивидуального предпринимателя.

Далее, существенное усиление нагрузки на бизнес связано с тем, что с 2012 г. ИП вменено в обязанность вести прием наличных денег по приходным кассовым ордерам, выдавать наличные деньги по расходным кассовым ордерам, вести кассовую книгу, делая туда записи по каждому «приходнику» и каждому «расходнику», по специальной формуле рассчитывать лимит остатка денег в кассе. То есть ИП по сути были приравнены к юридическим лицам (ИП по действующему гражданскому кодексу – отнюдь то же самое, что юрлицо, ибо несет ответственность всем своим имуществом по любому обязательству, а не только «уставником», как, например, ООО). Именно поэтому различий между личным имуществом индивидуального предпринимателя и его имуществом как физического лица нет. Возникли проблемы с расходованием наличности: с одной стороны, можно выплачивать зарплату и выдавать деньги сотрудникам под отчет; с другой, - ИП зарплаты не получает, не является сотрудником у самого себя (забавно выдавать самому себе деньги под отчет, а потом самому себе отчитываться о расходах). При «переводе средств в доход» возникают дополнительные трансакции: сдать деньги с банк, перевести на личный счет, на каждой трансакции заплатив комиссионные банку.

Большинство индивидуальных предпринимателей как не было знакомо с этой инструкцией, так и не знакомо сейчас. А наиболее продвинутые, забеспокоившиеся в конце 2011 г., после введения норм ЦБ в действие постепенно успокоились. Как не соблюдали их, так и не соблюдают. Надо сказать, что за их исполнением никто особо и не следит. И хотя формально положение задевает интересы подавляющего большинства ИП («потенциальные потерпевшие»), сколько-нибудь значительных групп «потерпевших» пока нет. Дела об административных правонарушениях рассматривают налоговые органы (ч. 1 ст. 23.5 КоАП РФ). Периодически то в одном углу России, то в другом налоговики кого-то штрафуют, но массового характера это пока не носит.

Следует учесть, что среди индивидуалов представлены все категории бизнеса – от вполне процветающих сетевых структур с миллиардными годовыми оборотами до семейного микробизнеса, доходы от которого, в самом деле, не очень велики. При этом для последних не очень велики и риски, связанные с окончательным уходом в тень: они не участвуют в реализации госзаказа, не встроены в технологические цепочки крупного бизнеса. Вот они уходом в «тень» и демонстрирует государству, что они о нем думают. Бизнес с запасом прочности - это вообще не про индивидуальных предпринимателей. Во всем мире, а не только в России, индивидуалы - это та группа предпринимателей, которые находятся в зоне пограничной, с одной стороны, между самозанятостью и собственно предпринимательством, а с др. стороны – между формальной и неформальной экономической деятельностью. Это – бизнес без дальних горизонтов планирования, он в основном ориентируется на то, чтобы сегодня обеспечить владельцу текущий доход не хуже чем у соседей, причем так, чтобы по возможности и мучения, связанные с отчетностью, проверками и т.п., были не запредельными. Как только государство нарушает неписаный контракт – они, как правило, не митингуют, не выводят авуары в офшоры, а просто молча уходят в «тень». Откуда вывести их назад будет уже нелегкой задачей.

Другими важными для МСП мерами были постановления Правительства Российской Федерации, упростившие жизнь сектору при присоединении к электросетям. Так, было установлено:

* Плата за технологическое присоединение энергопринимающих устройств максимальной мощностью, не превышающей 15 кВт включительно (с учетом ранее присоединенной в данной точке присоединения мощности), вне зависимости от наличия или отсутствия технической возможности, устанавливается исходя из стоимости мероприятий по технологическому присоединению в размере не более 550 рублей.
* Для субъектов МСП при присоединении энергопринимающих устройств максимальной мощностью свыше 15 кВт и до 100 кВт включительно (с учетом ранее присоединенной в данной точке присоединения мощности) оплата технологического присоединения может осуществляться с рассрочкой на срок до 3 лет с даты фактического присоединения с внесением авансового платежа в размере 5 процентов размера платы за технологическое присоединение без выплаты процентов.

Эти шаги – в особенности возможность рассрочки оплаты, действительно, дали некоторое облегчение определенным категориям МСП, однако в целом федеральная политика в отношении МСП в последние годы отчетливо переживает кризис жанра – сами предприниматели жалуются на ухудшение условий ведения бизнеса, чиновники МЭР изобретают все новые инициативы по их поддержке, которые должны смягчить ситуацию, но действия фискальных органов, как гром среди ясного неба, перечеркивают все их усилия…

Свидетельством того тупика, в котором оказалась политика содействия развитию предпринимательства, стало создание по инициативе В.В. Путина Агентства стратегических инициатив. Очевидно, на высшем уровне государственного управления появилось понимание того, что применяемых существующими ведомствами форм и инструментов недостаточно, а сами они мало влиятельны, так что, в логике развития нынешней системы госуправления в России, нужна дополнительная структура, которая бы продавливала инициативы, необходимые для развития частного бизнеса. Очевидно, что общественные предпринимательские объединения, на которые в этом отношении возлагались определенные надежды в начале-середине прошлого десятилетия, не обладают достаточным для этого потенциалом и не имеют выраженной поддержки Президента (что является для государственного аппарата единственным эффективным и однозначно понимаемым сигналом).

В качестве основного инструмента влияния на политику государства в сфере развития предпринимательства АСИ выбрало разработку дорожных карт в различных сферах, затрагивающих ведение бизнеса, и их утверждение распоряжением Правительства. Участие в разработке таких карт принимают российские и западные консультанты, а на стадии согласования – представители профильных министерств и иных органов власти и организаций. Не затрагивая качества подготовки дорожных карт, отметим принципиальную проблему их применения: ответственность за их реализацию в конечном счете лежит на тех самых органах власти и организациях, которые не смогли создать эффективной программы действий. А в отдельных случаях инициативы, содержащиеся в отдельных картах, вступают в прямое противоречие с интересами ведомств, которые должны их реализовывать (самое очевидное – оптимизация численности сотрудников органов власти, упрощение и повышение прозрачности процедур и пр.). Вполне понятно, что в конечном счете это может приводить к искажениям при внедрении дорожных карт, а в ряде случаев – и к прямому противодействию их полноценной реализации.

Вторым свидетельством понимания, что «с этим что-то надо делать», может служить внедрение института федерального и регионального уполномоченных по защите прав предпринимателей (бизнес-омбудсменов). По замыслу институт должен компенсировать системные недостатки институциональной среды, а именно: правоохранительной и судебной систем. Однако уже на этапе разработки и принятия законопроекта возникли серьезные проблемы, задержавшие принятие закона. Существующая система активно сопротивлялась внедрению в закон возможностей отменять или приостанавливать нормативно-правовые или не нормативные акты. Появился риск, что, не получив реальных полномочий, бизнес-омбудсмен превратится в некий «процедурный институт», вокруг которого будет формироваться своя бюрократия, в том числе «экспертно-аналитическая», которая будет бесконечно дискутировать обо всех и без того известных проблемах и плодить бумаги (переписка, подготовка информационно-аналитических материалов и т.д.). Риск этот остается и сейчас, когда закон уже вступил в действие (№ 78-ФЗ от 7 мая 2013 года). Хотя норму о «подлежащим немедленному исполнению предписаний» федерального бизнес-омбудсмена о приостановлении действий нормативно-правовых актов органов местного самоуправления (до вступления в силу судебных решений) предпринимательскому сообществу отстоять удалось.

* **Финансовая поддержка сектора.**

Начиная с 2005 г., в России сформировалась новая модель политики в отношении МСП. В ее основе – принцип софинансирования (региональные бюджеты и частный бизнес могут получить средства в рамках программы только при условии собственного финансового участия), выделение специальных инструментов для различных целевых групп (экспортоориентированные МСП, средний бизнес и т.д.), принцип создания институтов для дальнейшего самоподдерживающегося развития (индустриальные парки, зоны бизнес-инкубирования и проч.) и ряд др. разумных подходов. Финансирование, объемы которого за эти годы в текущих ценах выросли с 1,5 млрд руб. в 2005 г. до 21,85 млрд руб. в 2013 г., производится главным образом в рамках программ, разрабатываемых и управляемых соответствующим департаментом МЭР.

Государство в 2010-2012 гг. больший упор делало не на ликвидацию административных барьеров, а на снятие так называемых «ресурсных ограничений» для сектора за счет бюджетных денег, а объемы его финансирования (субсидирования) постепенно увеличиваются (см. рис. 1 - официальные данные).

*Рис. 1. Объем финансирования государственных программ содействия МСП и число регионов-участников, по годам*



Самый «испытанный» инструмент – раздача грантов начинающему бизнесу (в том числе на открытие собственного дела). Сколько уже сказано в литературе относительно неэффективности - ни с экономической, ни с социальной точки зрения - этого инструмента, но в России он продолжает использоваться (без какой бы то ни было оценки реального воздействия данной меры на состояние предпринимательства). Субсидируются ремесла, народные художественные промыслы, сельский и экологический туризм, инновационные компании (исследование и разработка новых продуктов; производственное проектирование, дизайн; покупка машин и оборудования, программных средств; обучение и переобучение сотрудников; сертификация и патентование, аренда помещений, маркетинговые исследования, деловые поездки и т.д.), мероприятия по энергоэффективности и на технологическое присоединение к объектам электро-сетевого хозяйства, лизинг оборудования, локализация производства, начинающие экспортеры, проценты по банковским кредитам; участники кластеров (разумеется, инновационных), покупающие оборудование или модернизирующие производство (по 10 млн.рублей); социальные предприниматели (ноу-хау этого года!); образовательные (для дошколят) и ухаживающие за детьми индивидуальные предприниматели; аутсорсеры у госкомпаний (у этих вообще условия сказочные: сначала их государство создает, а потом в безусловном порядке накачивает деньгами). И прочая, и прочая…

Вторым бесспорным приоритетом – по масштабам выделяемых средств – остается инфраструктура, поддерживающая МСП в регионах. Она весьма многообразна: это бизнес-инкубаторы, региональные фонды содействия развитию венчурных инвестиций, центры поддержки предпринимательства, центры коммерциализации технологий; центры территориальных, промышленных, инновационных и транспорто-логистических кластеров; центры коллективного доступа к высокотехнологичному оборудованию; инжиниринговые и испытательные центры, центры прототипирования и промышленного дизайна, центры технологической компетенции, центры субконтрактации и трансферта технологий, сертификационные и учебно-инновационные центры, центры молодежного инновационного творчества, Евро Инфо Консультационные (Корреспондентские) центры, центры координации поддержки экспортно ориентированных МСП, центры времяпровождения детей, дошкольные образовательные центры, промышленные (индустриальные) и технопарки, микрофинансовые организации, гарантийные фонды, муниципальные программы моногородов, мероприятия для МСП «при чрезвычайных ситуациях» и прочая и прочая. Одно из самых вкусных «инфраструктурных» направлений: финансирование «мер, направленных на формирование положительного образа предпринимателя, популяризацию роли предпринимательства» (тут фантазии чиновника и «инфраструктуры» нет предела). И проч., и проч...

Никакого независимого анализа обоснованности создания тех или иных инфраструктурных объектов не проводится, как и анализа эффективности выделения им средств в предшествующий период. Таким образом, подпитываются из центра соответствующие ***региональные лоббистские группы***, заинтересованные в постоянном увеличении государственного финансирования расходов по направлению «поддержка МСП», создается видимость интенсивной работы, а также поощряется безусловная лояльность этих лоббистских групп в регионах федеральному центру – во всяком случае, до тех пор, пока он будет продолжать такую политику софинансирования «институционального строительства», не спрашивая за результат.

Меньше всего делается в интересах среднего предпринимательства – напр., во исполнение одного из майских 2012 г. указов Президента Правительству Российской Федерации было дано поручение «обеспечить до 1 ноября 2012 г. создание механизма предоставления государственных гарантий при осуществлении инвестиционных проектов на территории Российской Федерации, ориентированных в первую очередь на субъектов среднего предпринимательства, действующих в сфере, не связанной с добычей и переработкой полезных ископаемых». И что же? Формально завершается стадия формирования полного пакета нормативных документов, обеспечивающих его запуск и успешное функционирование. Однако, в предлагаемых МЭР (см. проект Приказа «Об утверждении критериев отбора заемщиков и осуществляемых (реализуемых) ими инвестиционных проектов для предоставления банковских гарантий, выданных российским юридическим лицом, созданным государственной корпорацией «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» по кредитам, привлекаемым субъектами среднего предпринимательства в российских банках») критериях отбора заемщиков отсутствует пункт, согласно которому заемщик должен быть предпочтительно субъектом среднего предпринимательства. Зато в число заемщиков включены компании, осуществляющие переработку полезных ископаемых, а также добычу, переработку и реализацию общераспространенных полезных ископаемых (стройматериалы, торф и пр.), что противоречит смыслу поручения Президента.

Таким образом, в процессе выполнения поручения из поля зрения МЭР «выпала» сама целевая группа. Между тем, в политике в отношении МСП в настоящее время объективно созрели предпосылки для переноса центра тяжести на работу именно с успешно развивающимися средними предприятиями.

Однако главным уязвимым моментом политики в отношении МСП является то, что в ней явственно присутствуют все признаки конфликта интересов. Так, оценка эффективности мероприятий федеральной программы по-прежнему делается тем же органом, который формирует идеологию программы, разрабатывает ее и отвечает за распределение бюджетных средств. Стоит ли удивляться тому, что реальных данных о степени результативности мероприятий программы как не было в 1990-е годы, так нет и сейчас.

И эта же схема воспроизводится и на уровне субъектов РФ: большинство региональных программ «списаны» с федеральной как под копирку, только число мероприятий варьирует и суммы заявляются иные. При этом тщетно стали бы мы доискиваться открытых данных о том, как оценивают результативность программ хотя бы сами бенефициары – о прочих субъектах МСП мы уже не говорим!

В целом при некоторых частных успехах, достигнутых в последние 5-7 лет, качественного изменения ситуации в секторе МСП и вокруг него реализуемые в рамках этой политики меры не дали. Отчасти – в силу «закрытости» (бизнес-ассоциации и экспертное сообщество почти не участвуют ни в разработке, ни в оценке успешности целевых программ МЭР), но главное – в силу того, что «плетью» (точечными вливаниями) «обуха» (общего делового климата, сложившегося за последнее десятилетие) все равно не перешибешь.

В посткризисное время, с одной стороны, исполнительная власть стала осознавать необходимость более эффективных, нежели сугубо бюрократические, усилий по выводу МСП на траекторию роста. Высшая российская власть, делает усилия по поиску источников («движков») изменений. Об этом свидетельствуют создание и развитие ряда важных институтов развития (РВК, МСП-банк и др.), диалогового формата выработки и реализации проектного подхода к изменению среды для развития бизнеса – Агентство стратегических инициатив, создание «адвокатуры МСП» в лице специального уполномоченного по правам предпринимателей.

С др. стороны, предпринимается и ряд сомнительных шагов как в области нормотворчества, так и в фискальной политике. Так, в Государственной Думе в настоящее время находится на рассмотрении проект изменений в закон «О развитии малого и среднего предпринимательства», касающихся критериев отнесения к «субъектам МСП» (внесен Правительством РФ).

Суть законопроекта - позволить государству в лице госкорпораций и разных хозяйственных обществ с госучастием создавать «субъекты МСП», имеющие право на поддержку со стороны государства и местного самоуправления. Предложения подготовлены профильным департаментом МЭР, который ранее отстаивал необходимость неаффилированности малого бизнеса с государственными или иностранными компаниями. В качестве порога как раз и декларировалось ограничение в 25% владения капиталом. Потому что считалось – именно частный малый бизнес нужно поддержать для создания в стране стабильной и независимой экономической среды.

Но что будет, когда поправка станет законом? Государственные корпорации, внеся 50% или 100% капитала, начнут активно создавать малые и средние предприятия, которые получат право на государственную поддержку. Нет сомнений, что изменения простимулируют возникновение фирм, которые будут относиться к малому бизнесу и получать «поддержку», оттесняя от участия в госзаказе и госзакупках, а также иных каналов господдержки действительно частные МСП.

Между тем в пояснительной записке к законопроекту, подготовленной в профильном департаменте МЭР, авторы для убедительности сослались на опыт Европы: «… в соответствии с рекомендациями Комиссии Европейского Союза от 6 мая 2003 г., касающимися общеевропейских критериев отнесения хозяйствующих субъектов к МСП, ограничения по структуре капитала не распространяются на случаи участия в капитале МСП институциональных инвесторов, государственных инвестиционных корпораций, венчурных фондов, одновременно указанные рекомендации не предполагают ограничений на участие иностранных юридических лиц и иностранных граждан в уставном капитале субъекта МСП». Все выглядит так, будто делается благое дело: снимаются ограничения на участие иностранцев в уставном капитале малых и средних предприятий . Но дело в том, что **таких ограничений в России и не существует!!!** Любой иностранец, легально находящийся в России, может без проблем не только создавать, к примеру, ООО (основная правовая форма, в которой функционирует подавляющая часть МСП), но и возглавлять его в качестве директора. Причем, создавать в любой комбинации: с друзьями-иностранцами, с друзьями-россиянами, самостоятельно безо всяких друзей и со 100% капитала у самого себя. Очевидно, чтобы реализовать истинную цель, авторы законопроекта подменили понятия: не желая откровенно заявить, что хотят дать право госкомпаниям получать российские бюджетные деньги, стали рассуждать о "снятии ограничений для госкомпаний и иностранцев на участие в уставном капитале МСП".

**Общий вывод**

Эволюцию государственной экономической политики в отношении сектора МСП в частности в годы финансово-экономического кризиса и последующий период можно охарактеризовать одной короткой формулой – изменения без улучшения качества. На фоне роста объема выделяемых на различные меры поддержки средств наблюдается в основном тиражирование решений, в эффективности которых и предприниматели, и экспертное сообщество неоднократно высказывали сомнения. А часть решений в сфере регулирования экономики вообще вступает в противоречие с декларируемыми приоритетами и целями.

Противоречивость действий в сфере регулирования экономики/предпринимательства и поддержки отдельного сегмента (МСП может быть объяснена наличием в системе государственного управления различных парадигм, или, что более вероятно, противостоянием элит с различным восприятием повестки дня и желаемых векторов развития. Эта борьба, однако, происходит не в форме классической системы сдержек и противовесов, а – в отсутствие оформленной и дееспособной оппозиции и при «техническом» характере правительства - напоминает равнодействующую разнонаправленных сил. Это в полной мере проявляется в тех действиях, которые непосредственно и ощутимо затрагивают МСП. Причем, как на федеральном, так и на региональном уровне.

С одной стороны, государство увеличивает фискальную нагрузку на МСП, с другой – растет и сумма средств, выделяемых на различные направления и формы поддержки МСП. Как это соотносится друг с другом? Не останавливаясь на вопросах организации и эффективности различных форм такой поддержки, обратим внимание на то, что по определению оказываемая государством финансовая поддержка может затронуть лишь малую часть компаний малого и среднего бизнеса, тогда как любое повышение налогов единовременно затрагивает весь сектор. И в этом контексте рост затрат на государственную программу поддержки МСП, даже если он приносит отдачу по той целевой группе, на которую он нацелен (старт-апы, инновационные МСП), по своим масштабам не идет ни в какое сравнение с потерями, понесенными сектором, например, в результате недавней реформы единого социального налога.

***Мнение экспертов***

Мы задали пяти экспертам ряд вопросов, связанных с оценкой ситуации вокруг МСП, - на наших вопросы отвечалиАндрей Яковлев, директор Института анализа предприятий и рынков НИУ ВШЭ; Наталия Волчкова, профессор РЭШ; Юрий Симачев, заместитель генерального директора ОАО «Межведомственный аналитический центр»; Дина Крылова, президент Межрегионального общественного Фонда «Деловая Перспектива»; Владимир Маслаков, руководитель лаборатории конфликтно-ситуативного анализа Международного университета в Москве.

Вот их мнения.

**«Какие события, связанные с регулированием и господдержкой МСП, за период, начиная с кризиса 2009 года наиболее значимы?»**

**Андрей Яковлев:**

- Если брать время, начиная с кризиса, то, безусловно, очень значимым, правда, в негативном смысле, было повышение страховых взносов, которое реализовало правительство, начиная с 2010 года. Оно привело к активному выводу, прежде всего, средних компаний в тень после заметной легализации их деятельности в 2000-е годы.  
В моем понимании, в этом же направлении подействовали меры, реализованные в этом году по отношению к индивидуальным предпринимателям. Причем это был уже не просто вывод в тень, а сворачивание деятельности сотен тысяч предпринимателей.

Что можно отметить в качестве позитивных сдвигов? Правительство много говорило о льготах по госзаказу, которые должны были получать предприятия малого бизнеса. Но, откровенно говоря, я не видел сколько-нибудь убедительных цифр, подтверждающих, что этот заказ реально доходит до малого бизнеса, не аффилированного с конкретными госзаказчиками. Поэтому, к сожалению, на мой взгляд, это была декларативная мера. Были также меры, связанные с преференциями для отечественных производителей в рамках госзаказа, принятые в момент кризиса. Но опять же, я не видел конкретных цифр, показывающих их эффективность.

**Наталия Волчкова**

- Говорить обо всем малом и среднем бизнесе – это очень общо. Я бы сказала о регулировании и господдержке экспортеров, также являющихся представителями малого и среднего бизнеса. Дело в том, что мы проводили исследование по данной теме, я обладаю большей информацией по этому вопросу и могу говорить о ней более предметно.

Сотрудники Минэкономразвития упоминают меры экономической поддержки экспортеров. Наши же замеры показывают, что эта поддержка вообще ничтожна. Из представителей малого и среднего бизнеса – экспортеров промышленной продукции, на которых нацелены определенные меры поддержки, идущие через Экспортно-импортный банк и «МСП банк», какие-либо виды поддержки в итоге получают лишь 1 – 2%.

Нами не был найден малый и средний бизнес, который сколько-нибудь значимую поддержку от государства получал.

Мы опрашивали людей через большое количество каналов, но находили 0,5%, 0,02% экспортных фирм, хотя их всего среди малого и среднего бизнеса России 3,5 тысяч фирм. И не более 5 – 6 фирм среди 600 опрошенных (в малом и среднем бизнесе) указали на такие меры поддержки.

Так что я склонна считать, что эта поддержка малозначима.

**Юрий Симачев**

- Я не могу четко назвать сами события, но готов отметить некоторые, как мне кажется, позитивные тренды, проявившиеся как в период кризиса, так и в первые год – два после него.

Первое – это борьба с излишними административными барьерами, особенно в период кризиса. И попытки снизить издержки доступа к производственной инфраструктуре.

По нашим ощущениям, хоть это кому-то и может показаться странным, в период кризиса произошло определенное снижение административной нагрузки на бизнес, прежде всего, - на малый. И речь идет, в первую очередь, о нагрузке, связанной с избыточными проверками. Именно тогда началась борьба с излишними проверками контрольных органов, должны были составляться планы и графики проверок и тому подобное. И на самом деле в период кризиса, согласно опросам, которые проводили мы и тем, что проводила ОПОРА, было зафиксировано некоторое снижение давления на бизнес.

Что касается доступа к инфраструктуре, то я не могу сказать о произошедших существенных изменениях, поскольку не владею точными данными. Но что точно развивалось – это система поддержки малого бизнеса. С одной стороны, существенным образом стала расширяться деятельность бывшего Российского Банка Развития, а теперь МСП-банка, находящегося «под ВЭБом». Он как раз специализируется на поддержке малого бизнеса. Там стал меняться формат поддержки: она стала ориентированной на решение более долгосрочных задач. Сами кредиты стали более долгосрочными, рассчитанными на задачи модернизации, а круг компаний, которые в рамках реализации этих проектов стали получать поддержку, расширился. Параллельно с этим достаточно динамично шел процесс расширения инструментов, связанных с «посевным» финансированием. Хотя, конечно, это меры, не способные охватить основную часть малого бизнеса. А наряду с этим была проведена реструктуризация классических форм поддержки малого бизнеса, в отношении которых высказывались серьезные замечания.

Что можно сказать в итоге? Я посмотрел мониторинги предпринимательства за 2010 – 2011 годы. Из них видно, что количество людей, ориентированных на открытие нового бизнеса в ближайшие три года (а это – важнейший показатель), в 2011 году вырос на 1%, по сравнению с предыдущим годом.

Но притом, что был этот осторожный рост (а сейчас, я думаю, он снизился), этот показатель ниже, чем в других странах.

**Дина Крылова**

- Я бы назвала только одно событие – повышение до 60 миллионов минимального оборота для малого бизнеса, работающего по упрощенной системе налогообложения.

Мы очень долго за это боролись, и весной 2009 г. было принято такое решение.

Дальше все шло только в сторону ухудшения.

**Владимир Маслаков**

- Следует различать намерения и результаты. Формально к положительным для МСП намерениям следует отнести и создание института омбудсмена, и создание подразделения в Прокуратуре для правовой защиты предпринимателей, и, косвенно, внедрение процедуры ОРВ. Также к таким намерениям можно отнести попытки ликвидации коррупционных схем на низовом уровне в области мелкорозничной торговли. Однако, эти благие намерения не дали эффективных механизмов защиты интересов МСП из-за неспособности режима «ручного управления» (а почти все эти намерения основаны на позиции Президента, а не на институциональных преобразованиях) разрушить клановую систему, базирующуюся на коррупции. Эти изменения разрушают коррупционную среду, которая оказывает активное сопротивление изменениям. А вот шагов, ухудшающих положение МСП, за этот период можно назвать много, они известны, нет смысла их перечислять.

**«Каковы изменения в политике, проводимой по отношению к МСП в последние годы, особенно – в сравнении с периодом кризиса?»**

**Андрей Яковлев**

- Если касаться последних двух лет, то были определенные позитивные сдвиги, связанные с активностью «Деловой России» и изменением политики правительства в целом по отношению к проблемам инвестиционного климата и тому, что нужно в госаппарате создавать стимулы для улучшения условий ведения бизнеса. Это и вещи, связанные с программой «100 шагов», с перемещением России на 20-е место в международном рейтинге условий для ведения бизнеса. Это – создание Агентства стратегических инициатив, которое в меру сил и возможностей пытается выявлять имеющиеся у бизнеса в его реальной деятельности проблемы и во взаимодействии с федеральными и региональными госорганами решать эти проблемы.  
Происходили изменения в части смягчения уголовного законодательства по отношению к предпринимателям, также инициированные со стороны «Деловой России». В частности это запрет на досудебный арест по «предпринимательским» статьям, появление позиции Уполномоченного по защите предпринимателей инвесторов, активность Центра общественных процедур «Бизнес против коррупции» по освобождению незаконно осужденных предпринимателей.

Но в целом я бы сказал, что есть очень существенные внутренние противоречия в политике, когда делаются шаги навстречу предпринимательскому сообществу и одновременно реализуются меры, наносящие явный и существенный ущерб бизнесу.  
Возвращаясь к изменениям: на мой взгляд, изменения есть. Связаны они с тем, что во время кризиса был курс, направленный на микроуровень: малые гранты, позволявшие люди создавали свой микробизнес, чтобы выжить в условиях кризиса. На эти программы были потрачены заметные деньги, но не было никакого мониторинга и оценки эффективности этих мер и, насколько я знаю из бесед с отдельными предпринимателями, подчас такие гранты выдавались с требованием 50%-ных откатов.   
Затем произошло явное смещение акцентов на уровень средних предприятий, которые в предшествующий период были вообще вне зоны внимания и поддержки. О необходимости такого сдвига мы как эксперты говорили уже давно, идеи о том, что экономический рост у нас скорее могут обеспечить именно успешные средние фирмы, а также конкретные механизмы их возможной поддержки были зафиксированы при разработке Стратегии-2020. Но в плоскость практической политики, на мой взгляд, все это перешло благодаря активности «Деловой России», которая как раз представляет коллективные интересы успешного среднего бизнеса и которая заметно активизировала свою деятельность после кризиса 2008-2009 годов.

**Наталия Волчкова**

- С точки зрения заявляемых целей и методов, озвучивается больший объем поддержки и более совершенные механизмы донесения этой поддержки для бизнеса. Но то, с чем мы сталкиваемся, то, что мы наблюдаем, - эти каналы, действительно существуют, и есть определенные объемы выделяемой поддержки. И увеличиваются даже новые механизмы – инновационный бизнес. Но в реальности операторы, назначенные государством для донесения этой поддержки до самих фирм, не справляются с этой процедурой, поскольку не могут найти по заявленным критериям соответствующий бизнес, имеющий право получать эту поддержку. Такая ситуация, например, с инновационным бизнесом. Государство выделяет ресурсы на поддержку малого и среднего бизнеса с инновационной компонентой. Но найти инновационный бизнес, отвечающий формальным процедурам и попадающий под это определение, оказывается практически невозможно. В итоге эти ресурсы оказываются снова в системе, не дойдя до бизнеса.

**Юрий Симачев**

- Если брать самый последний период, то мне в голову приходят, прежде всего, неблагоприятные изменения. И при этом я выделил бы то направление, в котором нет никаких изменений и именно поэтому ситуация остается неблагоприятной. Это то, что каждый раз, называют очень многие эксперты: непредсказуемость государственной политики, нестабильность условий хозяйствования для малого бизнеса. Это как было, так и остается, и в докризисный период, и в кризисный период, и в посткризисный период. Причем уровень неопределенности все время растет, а все больше решений принимается в конце года, и вся информация о них появляется в последний момент. И если мы сейчас говорим о будущем малого бизнеса, то политика в его отношении тоже очень плохо предсказуема.

Хотя есть и позитивные моменты. Так, государство стало стараться лучше слышать бизнес, причем не только крупный, но и малый, и средний. Но это не означает, что произошли кардинальные перемены к лучшему.

И, разумеется, нужно отметить неблагоприятные перемены, связанные с налоговой нагрузкой. Наконец, третья проблема – это откат назад: кризис прошел, проблемы, вроде бы, не такие жесткие, и снова стало усиливаться административное давление на бизнес на местах. Более того, у нас проявляется тенденция: если что-то идет не так, всю ответственность возлагать на собственников бизнеса, хотя они далеко не всегда виноваты в сложившейся ситуации.

**Дина Крылова**

- Теперь, задним числом, мы понимаем, что прежняя политика, проводившаяся до 2010 г., была направлена в большей степени на поддержу малого и среднего бизнеса, поскольку регулярно принимались какие-то позитивные решения.

А с 2010 г. начался разворот на 180 градусов. Из самых непопулярных мер можно назвать, прежде всего, увеличение страховых взносов для тех, кто работает по упрощенной системе налогообложения.

И я хотела бы выделить самый главный момент: когда в 2003 г. принималась упрощенная система налогообложения, пониженные ставки страховых взносов оговаривались специально. Государство брало на себя компенсацию этих потерь бюджета. Оно сознательно делало этот шаг в качестве меры поддержки.

Потом было принято решение о том, что опять будут платить эти взносы полностью. И при этом никто не сказал: а что – государственная политика изменилась? Государство отказывается от взятых на себя обязательств? Было впечатление, что никто никому ничего не обещал, что бизнес просто «втихаря» не платил эти взносы полностью. А ведь это было государственное решение: взносы слишком высоки, они делают малого предпринимателя неконкурентоспособным, поэтому их надо компенсировать.

В итоге было подряд принято несколько решений, начиная с полной уплатой взносов (того, что раньше называлось ЕСН). Дальше – запрет на торговлю алкоголем и табаком, после чего пошло повальное уничтожение нестационарных объектов розничной торговли. Кульминацией же стало увеличение в два раза страховых взносов для индивидуальных предпринимателей, для которых это стало «контрольным выстрелом» в голову.

**Владимир Маслаков**

- Самое опасное за последний период – ухудшение качества решений Правительства, направленных на увеличение доходной части бюджета за счёт увеличения нагрузки на МСП. Несмотря на ряд деклараций, для чиновников МСП - не фактор развития, а дойная корова. В этом вопросе прослеживается стратегия временщиков: введение в хозяйственный оборот неиспользуемого или неэффективного имущества блокируется из-за невозможности сохранить личный контроль за доходами от его использования, обеспечение приемлемых показателей «за отчётный период» важнее сохранения стратегических источников роста. Окончание кризиса не привело к пониманию неизбежности институциональных преобразований. Стимулирование развития рынка бьёт по интересам аффилированных бизнесов, привыкших извлекать прибыль не за счёт эффективности, а за счёт привилегированности. Политика в отношении МСП после кризиса отражает борьбу межведомственных интересов. Например, «Стратегия развития торговли в РФ на 2011-2015 годы и на период до 2020 г.» Минпромторга требует пересмотра политики использования (аренды, продажи) госимущества в сторону её либерализации и стимулирования создания новых предприятий. Но либерализация рынка недвижимости затрагивает интересы чиновников, контролирующих эту недвижимость. Поэтому в целом политика крайне непоследовательна.

**«Что Вы считаете самой главной задачей ответственной политики по отношению к МСП в нынешних условиях?»**

**Андрей Яковлев**

- Наиболее существенным я бы считал создание внутри госаппарата стимулов к тому, чтобы чиновники обеспечивали необходимые условия для развития бизнеса. Должна возникнуть адекватная и правильно настроенная система стимулов в госаппарате, чтобы госаппарат работал на бизнес как на существенную часть экономики.

**Наталия Волчкова**

- Я считаю, что основной ключевой ресурс развития малого бизнеса - снятие административных барьеров.

Безусловно, второй или третьей проблемой бизнеса является нехватка финансирования. Но административные барьеры играют более значимую роль в издержках малого и среднего бизнеса. И ситуация, в сравнении с кризисом, не улучшается, а даже ухудшается, поскольку коррупционная составляющая растет, и бизнесу не становится легче. А порой - напр., из-за все большего проникновения коррупции в правоохранительные органы - эта ситуация в еще большей степени становится проблемой: ни начать бизнес, ни развивать его.

Поэтому ключи роста малого и среднего бизнеса – это на данном этапе не объемы выделяемой поддержки, а именно снятие административных барьеров, отмена излишнего регулирования, ненужных процедур, существующих в отношении экспортеров. Это – пресечение чрезмерной и неоправданной активности налоговых органов и так далее.

**Юрий Симачев**

- Самым главным я считаю обеспечение стабильности условий. Ведь если объективно положение бизнеса ухудшается - а это возможно по очень многим причинам (к примеру, вводится ограничение по продаже сигарет, алкоголя, так что при этом возникают проблемы в деятельности основной части малого бизнеса – торговли), - то возникают издержки для населения.

В этих условиях государство должно предложить некие другие дополнительные возможности для малого бизнеса. Возможности реализации иных траекторий его деятельности и развития при поддержке государства. И, конечно, не должно быть наложения одних неприятных факторов на другие. Если происходят ограничения по тем направлениям, по которым работает малый бизнес, в этот же момент повышать налоговую нагрузку на его деятельность – неправильно, не слишком дальновидно. Ведь малый бизнес играет роль очень важного для экономики стабилизатора. Он в меньшей степени, к сожалению, играет у нас роль инновационного двигателя, но помогает в борьбе с безработицей и бедностью. Поэтому не надо сначала выбивать людей из предпринимательской деятельности, а затем помогать им через государственные системы ограничения безработицы.

**Дина Крылова**

- Как человек, отвечающий за аналитическую деятельность института уполномоченного по правам бизнеса, я считаю, что самым главным является снижение рисков ведения предпринимательской деятельности. Причем именно непредпринимательских рисков – рисков, связанных с внешними условиями занятия предпринимательской деятельностью. Не с конъюнктурой рынка, не с потребительским спросом, а тем, что связано с институциональной средой с административными рисками и так далее.

Если эти риски не будут снижены, то на малом бизнесе можно ставить крест. А, возможно, на бизнесе вообще, потому что останутся у нас одни лишь госкомпании и компании чиновников.

**Владимир Маслаков**

- Самое главное (и, практически, нереализуемое) – решение задачи обеспечения доходной части бюджета:

а) за счет увеличения эффективности затрат в сырьевом секторе (выдавливания аффилированных посредников, ликвидации бюджетных «откатов»),

б) за счёт включения в хозяйственный оборот неиспользуемого или неэффективно используемого госимущества.

Без этого говорить о снижении налоговой нагрузки на МСП невозможно, а между тем требуется не только снижение нагрузки, но и налоговое стимулирование МСП, направленное и на освоение слаборазвитых территорий, развитие инфраструктуры, инвестиционную активность. Если бюджет сможет справиться в течение 5 лет с высокими обязательствами при снижении налоговой нагрузки и налоговом стимулировании развития МСП, есть шансы на развитие.

Естественно, требуется снижение, а кое-где и ликвидация административных барьеров. Требуется принципиально иной уровень защиты прав собственности. Требуется изменение региональной политики: регионы должны конкурировать за привлечение на свою территорию не только крупного, но и среднего бизнеса, при этом регион должен иметь право варьировать нагрузки и стимулы для инвестиций, а федеральный уровень должен гарантировать защиту прав инвесторов. И очень важно предоставить реальный доступ МСП к госимуществу (земельные участки, недвижимость), установив максимальные сроки рассрочки выкупа в собственность и изменив политику долгосрочного кредитования МСП коммерческими банками.

Таким образом, в целом эксперты оценили политику государства в отношении МСП как противоречивую, непоследовательную, и высказали умеренно пессимистическую оценку состояния политики в отношении МСП. При этом если непосредственно в период острого кризиса были отмечены все же в основном позитивные изменения, то в отношении политики последних двух лет мнения оказались более скептическими.

Создается, в самом деле, впечатление, что власти не видят изменений, происходящих в самом секторе, им не близки его потребности, они не способны четко и непротиворечивым образом сформулировать задачи в области политики и не заинтересованы в том, чтобы организовать мониторинг эффективности их реализации.

В условиях неблагоприятного для производительного предпринимательства социально-экономического устройства некоторые действия государства, которые в уже сложившейся эффективной рыночной экономике являются стандартными средствами поддержки частного предпринимательства, — например, приватизация государственного имущества или стимулирование государственного заказа и государственных закупок - приводят лишь к еще большему перераспределению ресурсов и усилению рыночной власти непроизводительного предпринимательства, тесно сросшегося с государственной бюрократией, и к дальнейшей маргинализации предпринимательства производительного. Между тем, именно на эти (по сути контрпродуктивные) меры по преимуществу нацелены многие меры различных программ поддержки предпринимательства.

Невозможно не видеть, что нарастает недовольство условиями ведения бизнеса со стороны среднего предпринимательства. Участие этой группы в деятельности созданных властью новых площадок формирования политических интересов может привести к изменению нынешнего положения, т.е. к зарождению «умной» политики в отношении предпринимательства.

Так, мы выступаем против искусственного вовлечения МСП в работу по госконтрактам. Это – наиболее коррупционная сфера экономики, и любой крупный поставщик легко «нарисует» несколько МП, которые будут вместе с ним осваивать бюджетные средства. Второе: государство редко – за исключением оборонного заказа – через госзаказ стимулирует разработку действительно инновационных изделий. Так зачем, говоря о модернизации и инновациях, поощрять тех, кто выпускает пусть и добротную, но вполне традиционную продукцию?

В противовес решениям на политическом уровне о важности малого бизнеса принимается значительное число решений, либо не учитывающих его интересы, либо прямо им противоречащих. Дело в том, что сложившаяся в России социально-экономическая модель на сегодня очень мало зависит от МСП. Собственно, и политика государства в отношении МСП это отчетливо демонстрирует: если в 1990-е гг. принимались и частично реализовывались различные программы поддержки МП (хотя из идеология и структура вызывали многочисленные критические замечания у экспертов), то в начале 2000-х гг. они были заморожены либо свернуты, сложившаяся инфраструктура частично демонтирована, и на протяжении нескольких лет у государства вообще не было никакой отчетливо сформулированной политики в отношении этого сегмента бизнеса. Затем – под влиянием так называемой программы Грефа – под эгидой МЭР стали разрабатываться так называемые целевые программы содействия развитию МСП. Но, несмотря на многократное расширение финансовой базы, они так и не стали акселератором роста инновационного малого и среднего бизнеса. В ходе кризиса 2008-2009 гг. государственная политика была несколько активизирована, но главным образом, в части мер поддержки самозанятости и решения др. текущих социальных задач.

Последние же действия федеральных властей и ряда регионов показывают, что МСП становится лишним на этом празднике жизни: с одной стороны, поддержки лишаются сотни тысяч микробизнесов рутинного типа, не создающих большой добавленной стоимости, а также высокопроизводительных рабочих мест, но выполняющих функцию социального стабилизатора, в особенности в местностях с застойной безработицей и находящейся в структурном кризисе экономике. С др. стороны, пока почти не видно – за исключением нескольких инициатив АСИ – и внимания к другому сегменту малого и среднего бизнеса – быстро растущим интеллектоемким компаниям в инжиниринге, логистике, ЖКХ и др. видах деятельности, являющихся в стране проблемными.

Складывается впечатление, что развитие МСП, которое важно для страны, неважно для российской бюрократии: по-видимому, на высшем уровне она не верит, что эта «мелочь» может стать драйвером при решении амбициозных задач, на среднем и низшем уровне – не считает МСП достаточно интересным объектом попечения, потому что с них не урвешь того объема ренты, который может приносит «крышевание» и лоббирование интересов крупного бизнеса.

В результате вести бизнес за счет органического роста на основе внедрения инноваций труднее, чем путем использования различных форм «подкупа» (для недружественных поглощений, извлечения политической ренты и т. п.), а потому и предпринимательский слой общества имеет соответствующую конфигурацию — среди предпринимателей больше тех, кто станет стремиться не столько производить ради прибыли все новые и новые блага и услуги все более экономичным способом, сколько тех, кто использует иные возможности для получения прибыли (путем рейдерства, подкупа представителей государства в процессе получения и реализации госзаказа и т.п.). Поэтому у нас доминирует специфический тип бизнесмена, а не предпринимателя. Который не столько занят разработкой новых продуктов в гараже, сколько «решением вопросов» в бане с представителями властных органов. Это – основная проблема, потому что отсюда распространяются и навязываются определенные системы отношений и ценностей, правил и норм поведения.

Как следствие, работа на государственной службе начинает восприниматься обществом как возможность реализовать свои предпринимательские способности. Поскольку доля людей, которые хотели бы заниматься бизнесом, в отдельно взятом обществе не может существенно меняться в исторически короткие промежутки времени, приходится признать, что экономическая модель, сложившаяся в России, перенаправляет часть предпринимательского потенциала в сферу государственного управления, где и реализуется в форме «политического предпринимательства».

В то же время в России по-прежнему есть люди, которая желали бы самостоятельно реализовывать свои идеи, не встраиваясь в готовые системы, а формируя новые. И фундаментальные проблемы государственного аппарата в сфере экономической политики на текущем этапе развития заключаются в том, что оно не способно не только породить рецепты стимулирования увеличения этой доли в обществе, но и не мешать уже существующему ядру реализовать свой потенциал. Потому что это означало бы переход от патрон-клиентских отношений к отношениям партнерства с наиболее динамичной и независимой частью общества.

***Контуры «умной» политики в отношении МСП***

Достижение долгосрочной конкурентоспособности без широкой прослойки МСП принципиально невозможно, и государство на определенном этапе будет вынуждено пересмотреть свои подходы к этому социально-экономическому слою. Причем потребуется иное качество государственной политики – отвечающее изменениям в характере самого МСП.

Формирование конкурентоспособной экономики потребует резкого усиления роли производительного, а не направленного на перераспределение рентных доходов, предпринимательства, а значит, неизбежна глубокая трансформация нынешней патрон-клиентской системы отношений между государством (=бюрократией) и частным предпринимательством. Возможность и скорость перехода к этой модели в среднесрочной перспективе будет определяться:

* темпами проедания накопленной части ВВП,
* темпами перехода лидеров мировой экономики к ресурсосберегающей модели роста,
* возможностями формирования коалиции реформ с определяющей ролью производительного предпринимательства.

Ключевую роль в подъеме сектора МСП должны и могут сыграть *средние предприятия-«газели»*, поскольку они в состоянии реализовывать стратегии устойчивого развития за счет выращивания инноваций, формирования сетей поставщиков и клиентов, большинство их которых составят микро- и малые фирмы, а также вести конструктивный диалог с властью на уровне субъектов РФ.

Важно было бы продолжить и закрепить намечающиеся *изменения в налоговой системе,* направленные на передачу значительной части налогов от МСП на уровень местного самоуправления. Только так можно создать заинтересованность местной власти в развитии, а не в крышевании микро- и малого бизнеса.

Реформа *образования*, превращение ведущих вузов в очаги генерации инновационных старт-апов отвечала бы потребности в росте сектора МСП и изменении структуры сектора в направлении усиления роли быстро растущих инновационных компаний, в генерации как новых идей, так и инновационных старт-апов. Только на основе превращения ведущих вузов в так называемые предпринимательские университеты могут быть успешны меры по созданию и развитию инновационной инфраструктуры – как физической (технопарки и бизнес-инкубаторы), так и финансовой (институты развития, венчурная индустрия).

Необходимо стимулирование *конкуренции между регионами* за качество деловой среды (помочь могли бы рейтинги ‘Doing Business’ и т.п. результаты сопоставительных исследований, если бы они выступали как индикаторы результативности политики в отношении МСП со стороны региональных администраций, которые учитывались бы при решении вопросов о софинансировании региональных программ содействия МСП), чтобы лучшие практики, существующие в некоторых субъектах РФ, становились предметом тщательного изучения и брались на вооружение – потому что иначе невозможно сгладить тот разрыв, который существует между регионами по уровню предпринимательской активности и который сегодня может достигать нескольких раз.

«Умная» политика в отношении МСП может осуществляться лишь тогда, когда в государственном аппарате серьезно усилится часть госбюрократии, ориентированная на развитие производительного предпринимательства. Это станет возможно только при условии:

* контроля со стороны гражданского общества и государства за силовыми и правоохранительными структурами;
* участия всех бизнес-ассоциаций в нормотворчестве в части, относящейся к предпринимательству и бизнесу.

Принципы «умной» политики в отношении МСП, в нашем понимании, заключаются в следующем:

* Всем – равные недискриминационные условия доступа на рынок и сокращение административных барьеров, группам потенциального роста – содействие в решении специфических проблем (инновационные старт-апы, растущий средний бизнес)
* Разным типам территорий – разные «наборы» мер поддержки МСП исходя из потенциала, наличия институтов и готовности администраций и бизнеса к сотрудничеству
* Поддерживать МСП не через госструктуры, а опираясь на потенциальных инвесторов (бизнес-ангелов, венчурных капиталистов)
* Лучшая политика по созданию квалифицированных рабочих мест – содействие формированию кластеров МСП вокруг «газелей»
* Уйти от конфликта интересов: один и тот же государственный орган не может заниматься разработкой принципов, отвечать за выполнение и проводить мониторинг и оценку эффективности политики
* Учитывать чужой опыт, но жить своим умом: институциональные условия, традиции и возможности всегда индивидуальны.