

УДК 316.344.232

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ МАЛОГО БИЗНЕСА И АДМИНИСТРАТИВНОЙ СИСТЕМЫ: ПРОБЛЕМА НЕРАВЕНСТВА

© 2017 г.

А.А. Иудин

Иудин Александр Анатольевич, д.э.н., проф.; профессор кафедры прикладной социологии
Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского
iudin@fsn.unn.ru

*Статья поступила в редакцию 19.05.2017**Статья принята к публикации 24.07.2017*

Нормальное существование предприятий малого бизнеса в условиях экономического кризиса имеет много проблем, и одна из них – взаимодействие с представителями муниципальных и государственных организационных структур, а также с представителями крупного бизнеса. Эта проблема слабо разработана в современной отечественной социологии, и совсем мало работ по этой проблеме с использованием эмпирических данных. Данная работа построена на серии глубинных интервью с представителями малого бизнеса различных отраслей деятельности. Рассмотрены проблемы малого бизнеса в контексте взаимодействия с основными партнерами; характерной чертой такого взаимодействия является то, что малые предприятия имеют устойчивых партнеров преимущественно крупнее себя. Отмечается неравенство в положении этих акторов экономической деятельности в связи с наличием национальных традиций недоверчивого отношения общества к малому бизнесу и с несовершенством федерального законодательства, уравнивающего права малого, заведомо более слабого бизнеса и крупного.

Ключевые слова: малый бизнес, предприниматель, чиновник, бюрократия, экономический кризис.

Формирование класса предпринимателей – сложный и долговременный процесс, причем этот класс (или слой, группа) абсолютно необходим в условиях рыночной экономики. Само существование малого бизнеса в социальной структуре современного общества решает целый комплекс задач нормального функционирования общества. «Сторонники развития малого бизнеса указывают на уникальные возможности монополизации, демократизации экономической жизни, формирования среднего класса и мощный импульс социального и экономического развития, заданного экономической самостоятельностью, социально-инновационной деятельностью людей» [1, с. 3]. Представления о важности и необходимости малого и среднего бизнеса в экономической структуре российского общества являются чрезвычайно распространенными, постоянно декларируется важность поддержки и развития малого бизнеса, однако проблем в этой области остается немало. С целью определения проблем существования бизнеса в условиях экономического кризиса в первой половине 2016 г. было проведено социологическое исследование с использованием метода глубинного интервью. Было собрано 16 интервью владельцев предприятий малого бизнеса, работающих в сфере торговли, строительства, сервиса, консалтинга, высоких технологий. Некоторые результаты этого исследования приводятся в данной статье, где формулируется

мнение предпринимателей о проблемах их существования в современном российском обществе.

Представление о том, что частный бизнес социально ущербен, отчасти даже в чем-то вреден для общества, сохраняется с советских времен, и это представление нашло свое подтверждение в период возникновения сильно криминализованного частного бизнеса в 1990-х годах. Однако серьезные ученые рассматривают предпринимательство как важнейший фактор развития общества. Например, Й. Шумпетер оценивал роль и место предпринимательства как особого экономического фактора, обеспечивающего развитие общества в добавление к капиталу, труду и земле [2]. Следует отметить, что именно малый бизнес выпадал из криминальной схемы формирования российского капитализма и пытался существовать в нормативном пространстве, действовать в соответствии с законом [3, с. 135–139]. Именно эта часть предпринимателей смогла сохраниться до нынешних времен. Из них значительную часть составляет последнее поколение советской интеллигенции, значительная часть которого вынуждена была, чтобы выжить, в 1990-х гг. пойти в бизнес, и те, кто занимается этим уже по 20–25 лет, заслуживают уважения. Эксперты называют три пути формирования предпринимательского слоя в России в 1990-х гг., в период радикальной экономической реформы:

- конверсия должности в богатство, в капитал;
- повышение активности теневой экономики и прямой криминал;
- использование собственных способностей, идей и энергии для развертывания собственного дела [3, с. 19].

Первые два пути вырастают в недрах советской социально-экономической системы, и, например, многие из крупных российских частных банков выросли из недр финансовых управлений советских союзных министерств. В редких случаях крупные объединения смогли сохраниться как самостоятельные экономические единицы. Так, «Газпром», в 1989 г. преобразованный из Министерства газовой промышленности в государственный газодобывающий концерн, смог сохраниться до наших дней, а Министерство нефтяной и газовой промышленности СССР распалось на несколько самостоятельных компаний. В частности, таким образом появилась компания ЮКОС, оказавшаяся впоследствии в центре крупного международного скандала. И только третий путь оказался свободным от криминала, и именно в рамках этого пути формировался отечественный малый бизнес. Нынешнее поколение российских предпринимателей в большинстве своем имеет хорошее образование и прекрасно ориентируется в социально-экономическом пространстве. Ментальность предпринимателей в силу их очень сложного существования быстро приспосабливается к новым условиям, и они быстро обретают необходимую квалификацию.

Жизнь – это движение, и это принцип распространяется и на жизнь социально-экономическую. Предпринимателями становятся активные люди, имеющие потребность двигаться, генерировать новые идеи, осваивать новые пространства. Немало примеров, когда новые направления деятельности в бизнесе приходили у предпринимателей из хобби или из форм досуга (многие направления туристического бизнеса задумывались и планировались во время активного отдыха предпринимателей). Немало оригинальных направлений бизнеса возникали из хобби. И собственный отдых предприниматели обычно рационализируют и в трудные времена, не ограничивая себя в отдыхе, не делая его менее комфортабельным, а перераспределяя силы и средства, корректируют свои планы. В этом проявляется одна из самых привлекательных черт предпринимательства – свобода. В принципе, очевидно, желание новизны, развития является необходимой чертой характера предпринимателя. И *«если не будут возникать желания новые, не будут поставлены какие-то новые задачи, интересы новые найдены, то сама по*

себе жизнь становится более пустой, независимо от того, сколько ты зарабатываешь денег». Но если эта потребность новизны связана не с бизнесом, а с личными запросами, обязательно возникнут проблемы. Например, потребность купить или улучшить жилище, купить машину или дачу будет поглощать слишком большое внимание предпринимателя – вплоть до экономии средств бизнеса и перевода оборотных средств на личные нужды. Он неизбежно будет терять контракты, клиентов и в конце концов приведет фирму к банкротству. Движение должно быть внутри бизнеса, а не вокруг него.

Но есть социальный слой, с которым предприниматель постоянно контактирует, взаимодействует, слой, с которым ему приходится постоянно конкурировать. Это чиновники. Эти две группы – чиновники и предприниматели – находятся в принципиально разном положении: если допускает ошибку предприниматель, он разоряется. А если допускает ошибку чиновник, в худшем случае ему грозит рокировка в длинную сторону – он с этой должности уйдет на другую. Чиновник, как и предприниматель, не бедный человек, но он вынужден постоянно подлаживаться под обстоятельства, а предприниматель творит обстоятельства сам. Он свободен в социальном творчестве, но свободен лишь до тех пор, пока он понимает и учитывает закономерности социума. Разница их социального положения в том, что предприниматель вынужден сам решать возникающие проблемы, изыскивать ресурсы, а чиновник перекладывает свои проблемы на предпринимателей.

В период кризиса встает вопрос о выживании – о выживании любой ценой... Но предприниматели и чиновники (и их структуры) выживают по-разному. Предприниматели выживают за счет внутренних резервов, за счет своей силы, энергии, сообразительности. Они начинают работать эффективнее, стимулируют своих работников лучше, производительнее работать, освобождаются от балласта. Чиновники же находят свой резерв на стороне – вытягивают деньги из предпринимателей, начинают «доить» предпринимателей. И это совсем другая система. Они даже и не пытаются найти свои собственные внутренние резервы.

Позитивно, что предприниматели не видят себя ни в какой другой роли: в случае ухудшения ситуации они будут искать ресурсы, выходить на новые сегменты рынка. Чиновник ищет место, где можно пристроиться. Поэтому первая реакция отношения предпринимателей к государственным органам – как к ленивым, неподвижным структурам, озабоченным прежде

всего вопросами сохранения собственного статуса. Такое отношение предприниматели проявляют в первую очередь к экономическому блоку правительства РФ. Аналогичное отношение к налоговым органам и к местной власти, которые усугубляют проверки, сборы, штрафы, поборы. В условиях кризиса они находят возможность взять средства там, где их раньше не было: «... свежий пример – выписка из ЕГРЮЛ раньше была бесплатная, а теперь 200 рублей. А без нее не обойдешься в банке, не заключишь серьезные договоры. Эта выписка периодически нужна. Копейки! Что им эти двести рублей? Но с миру по нитке. У них психология такая». И у тех, и у других в период кризиса ресурсы сокращаются, но этот вопрос они решают принципиально по-разному. Одни вынуждены искать собственные ресурсы, другие находят ресурсы на стороне – в той сфере, которой они управляют. Для предпринимателей стиль работы чиновника распространяется и на менеджмент крупного бизнеса.

Сегодня, например, доля стоимости оборудования в строящемся здании, особенно импортного, стремительно растет в общей стоимости объекта. Недобросовестные конкурсы понижают цену объекта, и доля стоимости импортного оборудования в объекте (в валютном выражении) растет быстрыми темпами. В этих условиях, если заказчики (а это чаще всего госчиновники и чиновники – представители крупных компаний) не будут подходить к выбору застройщика (и любого исполнителя) тщательно и вдумчиво, многие добросовестные производственники просто разорятся и рынок оголится. Эта ситуация во многом порождена смягчением некоторых положений федерального законодательства, касающегося госзакупок, из которого ушел важный этап отбора. Сейчас не рассматриваются важные характеристики компании, претендующей на выполнение работ, в частности ее репутация, ее возможности, кадры, сертификаты, наличие требуемых мощностей. Поэтому в конкурсах участвуют недобросовестные игроки, сбивающие цены и плохо выполняющие работу. Более того, получив деньги, они могут просто исчезнуть из области данного бизнеса. Но те, кто остался в этом поле делового взаимодействия, получают комплекс дополнительных проблем, и прежде всего падение цен на выполненную работу или услугу.

Работа с госчиновниками по формированию заказа требует от исполнителя определенной сноровки, и у некоторых предпринимателей здесь появляется возможность оптимистического восприятия действительности. Например, люди, успешно сотрудничающие с госструкту-

рами, хорошо начинают понимать, даже чувствовать, как работают эти структуры. Этот опыт позволяет кому-то из них создавать консалтинговые бюро, помогающие заинтересованным лицам, с которыми этим бизнесменам приходится взаимодействовать по работе, находить точки соприкосновения с госструктурами, через их офисы, отделы, подразделения, отдельных сотрудников. И здесь малый бизнес подчас находит для себя новые ниши.

Процесс становления малого бизнеса, с точки зрения его государственной поддержки, не достиг необходимого уровня, и связано это с тем, что само законодательство в развитых странах имеет регламентирующий и поощряющий характер, а у нас в стране – регламентирующий и контролирующий. Государственное регулирование малого бизнеса в нашей стране движется по линии ограничения, а не развития. На развитие ориентируется только сам малый бизнес и развивается только там, где не находит бдительного ока контролирующего чиновника. В нашем городе это проявилось, например, в кампаниях запрета разносной торговли в центре города (цветами, хот-догами, шаурмой) на том основании, что это неэстетично, неопрятно, негигиенично, нецивилизованно. Причем в европейских странах такого рода деятельность широко представлена. Представители малого бизнеса отмечают, что одной из важных характеристик неэффективности работы местных и федеральных административных органов является давление на предпринимательство в процессе муниципального, регионального и федерального управления. Но это не является сущностью государственных структур и во многом связано с процессом становления новых форм государственного управления, основанных на функциях регулирования. Предприниматели неоднократно отмечали, что министерство обороны с приходом нового человека и новой команды стало работать очень эффективно. Причем речь идет не только о новой технике и новых формах организации военного дела, произошли прорывные изменения и в сфере информационной войны. «Сделано множество пресс-туров в Латакию, когда иностранным журналистам показывают все – и технику, и людей. Отвечают на все вопросы. Так эффективно у нас никто никогда не работал». Некоторые предприниматели добавляют: «При Сердюкове оно <министерство обороны> работало, как сегодня работает Центробанк».

Малые предприниматели тонко чувствуют издержки кризисных явлений, в том числе и те, кто достиг успехов на поприще новых направлений деятельности, новых технологий. С одной стороны, например, предприятия, зани-

мающиеся внедрением новых технологий в торговых сетях, имеют сегодня определенный импульс для развития в связи с тем, что торговые сети должны быть оснащены дополнительными устройствами и программным обеспечением для создания федеральных структур учета товарных и финансовых потоков. Но при этом они *«вынуждены работать на основе прежних договоров, не учитывающих, что новое оборудование, стоимость которого измеряется в долларах и евро, постоянно дорожает – вместе с курсом иностранной валюты»*. В этих условиях существенной проблемой может стать поломка импортного оборудования, используемого предпринимателем: его ремонт и обслуживание завязаны на евро. Даже в том случае если удастся поднять выручку, работа импортного оборудования остается узким местом. В связи с этим расширение объемов производства проблематично: выручка рублевая, а покупаемое, ремонтируемое и обслуживаемое оборудование требует вложений в валюту. Работа с бюджетными организациями чревата тем, что финансирование из бюджета с начала 2000-х гг. не меняется, а расходы (материалы, топливо) ныне несравнимы с тем периодом.

Увеличение объемов производства малых фирм проблематично и в связи с тем, что крупный контракт, если его выполнять на качественном уровне, требует серьезной подготовки и серьезных вложений, нужна квалифицированная и трудоемкая плановая деятельность, необходима основательная техническая подготовка к большому контракту. Рассчитывать на то, что предприятие получит какие-то преференции, аналогичные тем, которые получают крупные предприятия, малому бизнесу не приходится. Для крупного контракта нужны средства, но проблема подготовки к нему усугубляется высокими ставками кредитов, на которые можно было бы опереться. При этом серьезный контракт обладает высокой неопределенностью, а подготовиться к нему крайне сложно, и поэтому повседневная жизнь маленькой фирмы базируется на маленьких, нередко случайных подрядах. Поэтому достаточно солидные и успешные предприятия малого бизнеса существуют ныне на грани того, что дешевле не работать, чем работать, и понятно, что в этой связи речь идет не о развитии, а о выживании. Малому предприятию в условиях кризиса остается только выживать за счет собственных резервов. Такие внутренние резервы изыскиваются и при отсутствии прибыли, без увеличения производства развитие фирмы возможно за счет интенсификации работы персонала, который, испытывая заинтересованность в сохранении компании, начинает

работать более производительнее, более квалифицированно, улучшается управление производственными и финансовыми процессами, и это становится своего рода инвестицией в будущее. А в условиях кризиса персонал все более плотно интегрируется в фирму, обретает намерение выживать не в одиночку, а вместе с ней.

Вопрос развития малого предприятия даже в условиях кризиса остается актуальным, а для этого необходима работа по новым направлениям. К этому предприниматели подходят с большой осторожностью. Слишком большие риски связаны с нынешним положением отечественных финансов – не столько с низким, сколько с нестабильным курсом рубля. Эта нестабильность усугубляется тем, что крупные клиенты стараются переложить на мелких подрядчиков риски возможных осложнений. Тем не менее некоторые из них идут на известный риск и вкладывают собственные средства в фьючерные проекты (под крупных и надежных партнеров) в надежде на то, что в будущем это как-то поддержит бизнес, даст ему импульс нового развития.

Большие проблемы малого бизнеса возникают подчас из-за небольших прорех в законодательстве. Так, в соответствии с федеральным законодательством крупные госкомпании, естественные монополии, госкорпорации работают на условиях оплаты после завершения работы. Поэтому *«фирмы-подрядчики сначала должны оплатить обеспечение заявки, потом должны сделать обеспечение контракта, потом все выполнить. И только потом получают оплату, обычно с задержкой. Причем некоторые компании откладывают выплату 5–10% контракта на два-три года как своего рода страховой запас. В этих условиях работать чрезвычайно трудно»*. Компании малого бизнеса в период кризиса живут за счет внутренних резервов, и основной проблемой является своевременная выплата зарплат, и поэтому подчас приходится брать кредиты в счет будущих выплат. А это дополнительные расходы и дополнительные проблемы. При этом изменения в федеральном законодательстве, призванные упростить работу подрядчиков, не всегда дают положительный эффект. Многие предприниматели отмечают, что упрощение схем государственных закупок привело к появлению на рынке большого числа *«недобросовестных предпринимателей, которые сначала демпингуют, затем срывают поставки и тем усложняют работу нормальных компаний»*. Добросовестные предприниматели, имеющие опыт работы с конкретными руководителями организаций, готовы помочь им, идут навстречу и исправляют недостатки выполненных работ, понимая, что эти руководители вы-

нуждены использовать исполнителя на основе тендера, хотя нередко знают, что участник торгов не сможет качественно выполнить условий договора. Понятно, что предприниматели помогают таким руководителям в надежде на будущие заказы, и руководители демонстрируют готовность работать с такими предпринимателями, в добросовестности которых они уверены, однако существующие правила нарушать нельзя даже в случае, когда риски, связанные с выполнением этих правил, очевидны.

Особенно напряженной становится ситуация, связанная с импортным оборудованием, когда такое оборудование необходимо ставить на вновь создаваемые объекты. В таких условиях предприниматели ведут себя очень осторожно, испытывая ответственность за своих работников, освоивших сложное оборудование и уже поэтому представляющих сугубую ценность для фирмы, успех которой связан с тем, что инженерные службы могут решать многие проблемы своими силами. Стремление сохраниться на рынке за счет экономии ресурсов и сил приводит к тому, что предприниматели вынуждены отказываться от добросовестных и интересных предложений, которые требуют некоторых дополнительных сил или ресурсов. Впрочем, и те предприниматели, «которые завязаны на отечественное оборудование, тоже ведут себя осторожно: стараются не делать резких движений и придерживают деньги, приготовленные на новое оборудование, его покупка планируется лишь в том случае, если по этому новому направлению есть надежный задел и риск минимизирован».

Привязка российской экономики к доллару и евро приводит к тому, что колебания курса рубля определяют собой состояние не только малого и среднего бизнеса, но и всей экономики. И это тонко чувствуют представители малого бизнеса, это одна из их существенных проблем. Важно, по их мнению, что «*российское общество, в частности, в лице государства, не осознало, что именно предпринимательское сообщество должно будет дать обществу недополученную ценность, помочь людям справиться с насущными бытовыми проблемами. Это произойдет ... когда общество будет воспринимать предпринимателей более адекватно и не будет усматривать в деятельности представителей малого бизнеса какой-то воровской антиобщественный контекст. Это осознание – и есть лучшая помощь и поддержка малому предпринимательству. Другой помощи малому бизнесу и не надо*».

Важной частью предпринимательских претензий является неудовлетворенность работой

банковской системы. Прежде всего, это связано с проблемой доступности кредита, а именно возможность получения банковского кредита нередко является условием выживания и развития малого бизнеса. Размышления предпринимателей о проблемах кредитования нередко обрели характер просьб о помощи. «*Малый бизнес никогда особо не кредитовался, кому-то денег не давали, потому что не было обеспечения, а кто мог бы взять кредит, тот обходился своими средствами*». Но в период обострения кризиса, когда деловая жизнь начинает замедляться, банки легче стали давать кредиты, и ставки стали понижаться. Спрос на кредиты упал и, соответственно, банки стали легче идти на сделку. Тем не менее «*процент по кредиту явно высок, и длинные кредиты для малого бизнеса неподъемны*». Поэтому малый бизнес предпочитает не брать кредиты до последней возможности в силу того, что и получение, и возврат кредита создает много дополнительных проблем. Выдача кредита сопровождается длинной и подчас непонятной процедурой: «*...тут застрахуйся, тут договоры, жизнь свою застрахуй, кредит застрахуй. Кредит, как таковой, обманывает. То есть, ты рассчитываешь, например, на четырнадцать, а в конечном счете получишь восемнадцать процентов*».

Банки испытывают сложности в своей работе в связи с тем, что нередко происходит отзыв лицензий Центробанком у банков с сомнительной репутацией. Предприниматели отмечают факты скандальных случаев отзыва лицензий у крупных банков, по отношению к которым предполагалось осуществлять санацию и у которых при проверке «*оказались просто сочиненные, нарисованные балансы, что показывает плохую работу Центробанка*». Последний имеет множество инструментов контроля и слабо использует их. Основная причина этого явления в том, что государство поддерживает крупные банки, а по отношению к более мелким ведет себя весьма сурово. Эта тактика проецируется и на работу самих банков, которые вынуждены жестче подходить к формированию своего кредитного портфеля. От этого страдает в первую очередь опять же малый бизнес: предприниматели, желающие получить кредиты, но по какой-то причине не имеющие долгой кредитной истории, обладают очень небольшими шансами на получение хорошего кредита. В последнее время, отмечают предприниматели, «*большой ажиотаж вызвала работа коллекторов по потребительскому сектору. Но многие банки с малым бизнесом примерно так же работают*». Подчас поиск доступных средств заставляет предпринимателей задуматься о том, чтобы

свернуть свое дело и найти другие, более простые и общепринятые способы существования.

В силу того, что малый бизнес по разным причинам вынужден отказываться от кредитования, его представители должны очень аккуратно работать с клиентами. Прежде всего, это опора на старых клиентов, которые не подводят и с которыми со временем складываются доверительные, подчас товарищеские отношения. С крупным бизнесом и с государственными структурами таких отношений не бывает из-за ротации кадров, хотя подчас удается поддерживать нормальные отношения с руководителями небольших подразделений, работающих на одном месте в течение долгого времени. Работа с новыми клиентами обычно требует тщательного ознакомления с их деятельностью, репутацией, причем, как отметил один предприниматель, с московскими фирмами можно работать только на стопроцентной предоплате, иначе обязательно обманут.

Важной чертой современности является то обстоятельство, что предприниматели сами готовы оказывать давление на недобросовестных коллег, сообщая в контролирующие органы о случаях недобросовестной работы отдельных предпринимателей. Тем самым создается своего рода очень важный социальный прецедент самоуправления в среде малого бизнеса, невозможный для большого бизнеса. Следует отметить, что когда предприятия большого бизнеса начинают плотно конкурировать, стремясь отобрать друг у друга привлекательные куски рынка, наступает хорошее время для малого бизнеса, который всегда работает более эффективно,

чем большой, и к нему, а не к крупным компаниям начинают обращаться большие игроки для решения своих задач, с разными вопросами и предложениями. Предприниматели понимают, что это временное явление, и когда рынок будет поделен, крупные игроки опять впадут в состояние спячки, но период очень приятный и полезный для малого бизнеса.

Наличие оптимизма у предпринимателей сегодня связано только с возможными изменениями в высших эшелонах власти. Они отмечают, что на уровне мэра или губернатора можно решить отдельные и в целом не особенно существенные вопросы. Основные надежды предпринимателей на то, что *«должен же прийти реальный человек в экономический блок правительства, которому можно доверять, бренд – как Шойгу. Человек, что-то сделавший своими руками и демонстрирующий возможность решить вопросы и проблемы»*.

Список литературы

1. Портнов И.А. Организационная культура российского малого бизнеса: Автореф. дисс. ... кандидата соц. наук. Ростов-на-Дону: Южный федеральный университет, 2007. 27 с.
2. Шумпетер Й. Теория экономического развития: исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры. М.: Прогресс, 1982. 455 с.
3. Иудин А.А. Социальные трансформации: экономические установки населения и массовое политическое сознание (1988–1999 гг.). Нижний Новгород: НИСОЦ – Издательство Волго-Вятской академии государственной службы, 1999. 330 с.

SOCIAL RESPONSIBILITY OF SMALL BUSINESS AND THE ADMINISTRATIVE SYSTEM: THE PROBLEM OF INEQUALITY

A.A. Iudin

National Research Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

There are many problems for normal existence of small businesses in the context of the economic crisis, and one of them is interaction with representatives of municipal and state organizational structures and with representatives of large businesses. There is a lack of research on this issue in modern Russian sociology, and there are very few papers on this problem that use empirical data. This study is based on a series of in-depth interviews with representatives of small businesses in various industries. The article considers the problems of small business in a context of its interaction with key partners. A characteristic feature of such interaction is that small companies' stable partners are mostly larger than themselves. We note unequal position of these economic actors, which is due to the existence of national traditions of society's distrust towards small business and due to the imperfection of federal legislation that provides equal rights to big and small business, while the latter is obviously weaker.

Keywords: small business, entrepreneur, official bureaucracy, economic crisis.