

## РОССИЯ И МИР В XXI ВЕКЕ

**О.А. Александрова**

### **СРЕДНИЙ КЛАСС В РОССИИ И ГЕРМАНИИ: ПРИРОДА РАЗЛИЧИЙ**

*Аннотация.* В статье раскрывается природа различий в характеристиках среднего класса в современных России и Германии. Отдельное внимание уделено такой его составляющей как малое и среднее предпринимательство. Обширный немецкий средний класс является продуктом «производительного капитализма» (по М. Веберу) и социального государства. Российский средний класс, напротив, существует в условиях «авантюристического капитализма» и демонтажа социального государства и потому не имеет ни прочной экономической основы, ни устойчивой динамики роста численности, ни свойственных классическому среднему классу моделей сберегательного, инвестиционного и т.п. поведения. В статье также приведены данные, характеризующие инвестиционную, инновационную и экспортную деятельность российского малого и среднего предпринимательства, показаны детерминирующие ее факторы.

*Ключевые слова:* средний класс, малое и среднее предпринимательство, социальное государство, производительный капитализм, авантюристический капитализм.

Александрова Ольга Аркадьевна – доктор экономических наук, заместитель директора Института социально-экономических проблем народонаселения РАН, профессор Департамента социологии Финансового университета при Правительстве РФ.

### **O.A. Aleksandrova. Middle Class in Russia and Germany: The Nature of Differences**

*Abstract.* The article reveals the nature of differences in scale, composition and qualitative characteristics of the middle class in modern Russia and Germany. Special attention is paid to its distinct components – the small and medium-sized enterprises. The numerous German middle class, which includes plenty of owners of small and medium-sized production enterprises, often being the leaders of the national and world markets, is the creation of «productive capitalism» (according to M. Weber) and the Welfare State. The Russian middle class, on the contrary, exists in conditions of «adventurist capitalism» and the Welfare State dismantling. Therefore it has neither a solid economic basis, nor a stable

*dynamics of its number growth, nor models of behavior (in savings, investment etc.), typical to original middle class. Ideological disorientation and the organizational weakness of its strata make the situation worse. The article also contains data on the investment, innovation and export activities of Russian small and medium-sized enterprises and the appropriate determining factors.*

**Keywords:** *middle class, small and medium-sized business, Welfare State, productive capitalism, adventurist capitalism.*

**Aleksandrova Olga Arkad'evna – Doctor of Economic sciences,  
Deputy Director of the Institute of Socio-Economic Problems, RAS;  
Professor of the Department of Sociology of the Financial University  
under the Government of the Russian Federation.**

Существует ли в России аналог немецкого среднего класса, представляющего собой совокупность большого числа малых и средних предприятий (далее – МСП), нередко – семейных, производственной направленности, занимающих лидирующие позиции в своих отраслях и имеющих успех в тех или иных сегментах мирового рынка? В каких отраслях в основном работают российские МСП, насколько сильны их позиции на мировых рынках, что мешает их модернизации, какова роль государства в поддержке МСП, включая продвижение их продукции на мировые рынки?

Разговор о ситуации с формированием среднего класса в России, его особенностях и перспективах, целесообразно начать с описания факторов, способствовавших становлению среднего класса в Германии. И уже сквозь эту призму посмотреть на российскую ситуацию. Очевидно, что немецкий средний класс – продукт производительного, а не «авантюристического» (по М. Веберу) капитализма. Первоначально этим продуктом были так называемые «старые средние классы», состоявшие из владельцев малого и среднего бизнеса, к которым добавлялись тогда относительно немногочисленные профессионалы (инженеры, ученые, врачи, юристы и т.п.). Что отличает эти два типа капитализма? В основе первого – рационально разработанное право и управление на основе твердых формальных правил – то, подчеркивал Вебер, без чего может обойтись «авантюристический, спекулятивно-торговый капитализм и политически обусловленный капитализм всевозможных видов», но в чем «нуждается рациональное частнохозяйственное предприятие с его основным капиталом и точной калькуляцией». Именно тем, что лишь Запад предоставлял хозяйственной сфере «подобное право и подобное управление в требуемой юридической и формальной законченности», Вебер объяснял уникальную инновационную восприимчивость современного западного капитализма [1, с. 54].

Затем, после Второй мировой войны, средний класс расширился за счет широких слоев наемных работников, занятых в промышленности, социаль-

ных отраслях и системе государственного управления и обладающих определенным уровнем образования и дохода. Эта составляющая среднего класса – продукт уже не только «производительного капитализма», но и социального государства. О несомненности этой связи говорит опыт всех развитых стран Запада, в которых в начале XX в. средние классы в совокупности составляли до 1/5 населения. Дальнейшая концентрация и монополизация капитала лишь усугубляла их положение, вытесняя в мало оплачиваемую тогда и бесправную сферу наемного труда и безработицу. Радикальное изменение социальной структуры начало происходить тогда, когда государство стало целенаправленно осуществлять политику доходов – через обеспечение максимально возможной и адекватно оплачиваемой занятости, механизмы перераспределения доходов и, наконец, за счет перманентного экономического роста, важным фактором которого являлся формируемый политикой доходов массовый платежеспособный спрос.

Природа роста численности немецкого среднего класса обнаруживается при анализе структуры расходов государства с учетом всех прямых и косвенных эффектов от государственных вложений, а также иной деятельности государства, оказывающей влияние на благосостояние населения. Во-первых, государство адекватно оплачивало труд работников, занятых исполнением традиционных (управление и т.п.) и современных (здравоохранение, образование и т.п.) функций государства, а также других, занятых в госсекторе профессиональных групп. В странах, где наемный труд способен к самоорганизации и солидарному поведению, где ценят социальную стабильность и существует реальная политическая конкуренция, нищенская зарплата работников бюджетной сферы невозможна. Кроме того, необоснованное занижение заработной платы столь массовой социальной группы входило бы в противоречие с политикой доходов и связанными с ней экономическими эффектами. Одновременно через регулирование минимальной оплаты труда и расширение прав наемных работников при заключении коллективных договоров государство добивалось позитивной динамики и в оплате труда работников частного сектора.

Во-вторых, государство, используя различные инструменты (полную или частичную национализацию, влияние на решения экспортирующих отраслей, планирование госинвестиций, усиление социального контроля над частным капиталом), взяло под особый контроль отрасли, имеющие стратегическое значение для экономики и общества. Тем самым достигались условия макроэкономического оптимума; содержания непривлекательных для частного сектора, но необходимых для социума низкорентабельных или капиталоемких секторов (транспортной и инженерной инфраструктуры, некоторых наукоемких производств); обеспечения межотраслевого перераспределения ресурсов;

проведения целенаправленной региональной политики; регулирования инвестиционной деятельности в области НИОКР и т.д.

В-третьих, государство усиленно развивало социальные отрасли, что не только создавало массу новых рабочих мест для занятого в них высококвалифицированного персонала, но и оказывало динамическое воздействие на производительные отрасли экономики, связанные с возведением, оснащением и функционированием объектов социальной сферы. Иначе говоря, затраты государства на непроизводительные отрасли («здравоохранение», «социальное обслуживание» и т.п.) в значительной части были не чем иным, как инвестициями в строительство, фармацевтическую отрасль, приборостроение и т.д. со всеми их мультипликативными эффектами. В свою очередь, адекватно финансируемый социальный сектор, прежде всего система образования, вносили свой вклад в конкурентоспособность национальной экономики с очевидными последствиями для дальнейшей генерации социальных и экономических условий для восходящей мобильности.

В-четвертых, государство содействовало развитию экономики социальными трансфертами, выплачиваемыми гражданам с целью дополнения их доходов, что являлось не чем иным, как финансированием спроса. На это же работало и избавление граждан от бремени оплаты услуг социальных отраслей, которое в основном брало на себя государство.

В-пятых, государство настойчиво проводило антимонопольную политику, не позволяющую разного рода монополистам ограничивать в развитии малый и средний бизнес и перетягивать на себя существенную часть средств населения.

Основным механизмом, позволяющим запустить процесс массовой восходящей мобильности, была система перераспределения доходов, основанная на прогрессивном налогообложении физических лиц (их доходов, имущества, в том числе переходящего в порядке наследования) и одновременном поощрении инвестиций в производство и НИОКР. Переход к такой системе стал возможен в результате достижения обществом, пережившим катастрофу и не желающим вновь испытывать судьбу, фундаментального социального компромисса, предполагающего самоограничение социального эгоизма капитала и труда.

Эта комбинация политики в сфере занятости и доходов (адекватный уровень оплаты труда, прогрессивная шкала налогообложения, весомые социальные трансферты, достаточное государственное финансирование социальных отраслей) приводила к снижению дифференциации доходов и созданию массового потребительского спроса на товары и услуги национальных производителей, включая сектор МСП, которые, в свою очередь, получали стимулы и ресурсы для предъявления уже инвестиционного спроса на технологические инновации, все более совершенное оборудование и т.д.

Происходило это в результате соответствующего целеполагания и последовательно прилагаемых усилий. Так, выступая в 1948 г. на съезде ХДС еще до своего вступления в должность директора Управления по делам хозяйства в первом западногерманском федеральном правительстве, Л. Эрхард заявил о нежелании «способствовать прежнему порядку распределения доходов» и стремлении «окончательно преодолеть старую консервативную социальную структуру путем создания массовой покупательной способности всех слоев населения» [2, с. 6]. Главным средством достижения этой цели Эрхард называл конкуренцию, уничтожающую «все привилегии, не являющиеся непосредственным результатом повышенной производительности труда», и подчеркивал, что конкуренции с разных сторон всегда будут чиниться препятствия, потому обеспечение свободной конкуренции – одна из важнейших задач государства: «Если государство спасует в этой области, то вскоре может быть распрощаться с социальным рыночным хозяйством» [2, с. 15].

Соответственно, вскоре после назначения на должность Эрхард приступил к разработке антикартельного законодательства, которое называл «ядром социальной рыночной экономики». Крупный же бизнес под разными предлогами продолжал пытаться добиваться индивидуальных предпочтений. Его активность и попытка привлечь на свою сторону средний класс вынуждала Эрхарда постоянно разъяснять свою антикартельную позицию и разоблачать утверждения о том, будто бы картели служат на благо средних классов. Называя это «типичной современной сказкой, в которой нет ни крупинки правды», Эрхард пояснял свое мнение следующим образом: 1) в условиях наличного платежеспособного спроса все хозяйствующие субъекты ведут борьбу за уже заранее установившийся объем покупательной способности, соответственно, участники картельного сговора стремятся «откусить» более значительную долю массовой покупательной способности, чем им причиталась бы в условиях свободного рынка; 2) не все отрасли в равной мере пригодны к картельному объединению: в отраслях, производящих однотипные товары (добывающая, тяжелая промышленность и т.п.), где легко осуществить согласование интересов, предрасположенность и стремление к картельному сговору гораздо больше; и напротив: чем выше уровень обработки и чем шире номенклатура выпускаемых товаров, тем труднее войти в картельные соглашения; 3) часть наличной покупательной способности, захваченная картелями – именно та, которой будет не хватать в отраслях, где преимущественно участвуют как раз средние классы с их мелкими и средними предприятиями (обрабатывающая промышленность, производство товаров широко потребления, торговля, ремесла): «ни на один пфеннинг, не увеличивая объем покупательной способности, картели могут увеличить свою прибыль только за счет предприятий средних классов» [2, с. 56]. Кроме того, подчеркивал Эрхард, конкуренция в рамках национальной экономики подготавливает бизнес

к конкуренции международной: «Добросовестный немецкий предприниматель должен уже дома ценить конкуренцию, чтобы не бояться ее на зарубежных рынках».

Теперь, имея все это в виду, обратимся к четвертьвековому опыту постсоветской России. Начнем с динамики изменений в составе и численности российского среднего класса, которая, по разным оценкам, может колебаться от 10% до половины населения, что обусловлено различиями в методиках, присущей среднему классу эклектичностью и размытостью границ, наличием так называемой «статусной несовместимости» (резким расхождением существенных характеристик у одних и тех же индивидов). Стоило Институту социологии РАН опубликовать в 2008 г. доклад, в котором численность среднего класса оценивалась в 20% населения, как это тут же опровергли другие ученые, полагающие «зачисление в средний класс семей с душевым доходом в 13 тыс. руб. в месяц, 21 м<sup>2</sup> общей площади и половиной легкового автомобиля на всех» пародией на средний класс развитых стран [3].

Тем не менее для целей настоящей статьи воспользуемся подходом и данными Института социологии: его исследования среднего класса относительно регулярны и наиболее масштабны, а набор из четырех критериев отнесения к среднему классу в той или иной мере обоснован: уровень дохода – не ниже медианного для данного типа поселения либо наличие товаров длительного пользования не ниже медианного значения по населению в целом; образование – не ниже среднего специального; характер труда – не физический; оценка своего социального статуса (самоидентификация) – не ниже 5 баллов по 10-балльной шкале. При этом выделяют ядро и периферию: к ядру относят имеющих высшее образование предпринимателей, а также руководителей и специалистов, к периферии – самозанятых, рядовых работников со средним специальным образованием, лиц с противоречивым сочетанием должности и уровня образования, а также неработающих представителей среднего класса – прежде всего пенсионеров и студентов. Кроме того, выделяется потенциальный средний класс – индивиды, имеющие характерный тип занятости, но не соответствующие заданным критериям по образованию или доходам или самоидентификации [4].

Что касается профессиональной структуры российского среднего класса, то она отражает характерную для «авантюристического капитализма» модель торгово-посреднической экономики и раздутого госаппарата: ядро – руководители, предприниматели и так называемые профессионалы, периферия – мелкие чиновники, работники торговли, «офисный планктон». При этом более двух третей представителей среднего класса сосредоточено в бюджетной сфере. В то же время доходы свыше половины его представителей в той или иной степени находятся в «тени»: так, в 2015 г. 18% ядра и 37% периферии получали зарплату или ее часть «в конвертах» [5].

Если же говорить о численности, то на уровне деклараций формирование массового среднего класса провозглашалось как одна из целей преобразований с самого начала реформ, когда многим казалось, что после внедрения частнокапиталистического типа хозяйствования он возникнет автоматически. Между тем реформы проходили в явно неравных стартовых условиях для разных социальных групп. Основная масса населения, занятая в непроектной сфере и работающая на внутренний рынок промышленности (значительная часть этих людей относилась к «советскому среднему классу»), не обладала ни внушительными материальными ресурсами, ни «социальным капиталом» – горизонтальные связи и навыки самоорганизации были в зачаточном состоянии, представления о своих интересах и способах их реализации – крайне расплывчаты и наивны. В то же время имелась небольшая социальная группа (партийно-хозяйственная «номенклатура», руководство экспортных отраслей, теневые обладатели финансового капитала и просто криминал), хорошо сознающая и последовательно реализующая свои интересы. В «перестройку» она провела пока еще номенклатурную приватизацию наиболее прибыльных сегментов экономики (создание концернов типа «Газпром» и т.п.) и «отмыла» – в рамках кооперативного сектора – теневые капиталы, а в начале радикальных реформ (1992–1995) уже открыто присвоила себе основную часть национального богатства.

В результате политики, ведущей к снижению доходов и изъятию сбережений у основной массы населения, «советский средний класс» стремительно сжимался, хотя снятие некоторых идеологических и формальных ограничений в сфере занятости и оплаты труда несколько расширило возможности активных и предприимчивых людей. Но в целом восходящая мобильность не связанных с властью социальных групп жестко ограничивалась: в одних случаях – непосредственно государством (как писал Е. Гайдар, «в условиях бума обогащения сохранить “герметичность” было нереально, но благодаря крепкому административному контролю за “раздачей” больших льгот (а значит состояний) это в значительной степени удалось» [6, с. 150], в других – криминальным «беспределом», допущенным (если не поощряемым) государством [7].

Впрочем, часть экспертов и в этих условиях продолжала ожидать скорого появления массового среднего класса: теперь крупному капиталу придется делом доказывать право на свои бизнес-империи, для этого потребуются многочисленные и адекватно оплачиваемые специалисты, их доходы и сформируют массовый платежеспособный спрос, в котором нуждаются российские товаропроизводители, включая МСП. Однако жизнь устроена иначе: взятое под контроль крупного капитала государство ограждало его от конкуренции и создавало условия для дальнейшего приумножения богатства и власти, «перекрывая кислород» всем остальным.

Так Россия подошла к дефолту 1998 г., и средний класс сжался с 22–24% до 10–12%. Как раз в то время мне методом контент-анализа СМИ довелось исследовать идейный контекст становления среднего класса. И обнаружилось: для среднего класса его включение в число основных жертв явилось полной неожиданностью. Вот как это транслировали популярные тогда «Московские новости»: «Нам казалось, что так (“свободно передвигаться по миру, по своему выбору решать, чем заниматься, куда вкладывать деньги, где искать партнеров по бизнесу”. – *О. А.*) теперь будет всегда. Однако государство за какие-то несколько дней лишило нас иллюзий». Или другая, еще более примечательная цитата: «И вот теперь в процесс под названием “лишение людей денег” втянулись совершенно новые жертвы. Энергичные, инициативные, умные, вписавшиеся... Когда по телевизору показывали какую-нибудь МарьюИванну, которая сидит в глухом медвежьем углу и год не получает зарплату за работу, которую она, между прочим, выполнила, преуспевающие молодые люди из крупных городов были уверены: они сами – представители иного, цивилизованного общества. Потому что смотрят те же фильмы, что их европейские сверстники, покупают одежду тех же фирм, отдыхают на тех же курортах, расплачиваются пластиковыми карточками. Сейчас им указали их место. И выяснился интересный факт: это место – вовсе не там, где они предполагали. ...Неожиданно для самих себя они тоже оказались российским народом... За несколько летних дней произошел крах иллюзий целого поколения» [8].

В то же время спровоцированные кризисом откровения свидетельствовали: крах не случаен – источником, питавшим значительную часть этого среднего класса, служили «брызги» от достававшихся крупному капиталу «шалных денег» (например, как признавали авторы книги «250 недель капитализма в России», «долгое время наши банки развивались в тепличных условиях: сначала их питал поток дешевых централизованных кредитов, затем деньги легко доставались за счет масштабных валютных спекуляций, затем, когда и валютный рынок перестал быть высокоприбыльным, государство тут же предложило новую “игрушку” – свои облигации (ГКО)» [9, с. 201]. И вдруг шок: «государство нас опять кинуло». Казалось бы, самое время озаботиться вопросом демократического контроля за властью. Но, как показал анализ СМИ, даже в период посткризисной рефлексии эта тема по-прежнему отсутствовала – как и все предшествующие годы радикальных реформ. Глубинные причины произошедшего остались неосмысленными, а экономическая основа среднего класса – зыбкой.

К началу 2000-х годов, по оценке Института социологии РАН, средний класс восстановился до 22–24% населения, но к 2008 г., т.е. за период «тучных лет», вырос лишь до 34% населения. При этом для перемещения в ядро представителям периферии в каждом втором случае не хватало дохода.

В обнародованных в 2008 г. планах правительства вновь была поставлена задача формирования массового среднего класса: к 2020 г. он должен составлять не менее 70% населения. Но наступил кризис 2008–2009 гг. и средний класс сначала снова сократился – до четверти населения в целом, а в 2010–2011 гг. вновь вырос – до трети российского населения.

В еще спокойном феврале 2014 г. численность среднего класса составила, по оценке Института социологии, 42% от населения в целом, при этом ядро (менее 40% от общей численности среднего класса) – 16% от всего населения. При этом по доходу планка для включения в ядро среднего класса составляла 45–50 тыс. руб. в месяц на душу в домохозяйстве, для зачисления в его периферию – 30–35 тыс. руб. Основной прирост среднего класса произошел в основном за счет работников рутинного нефизического труда, число же открывших свое дело выросло с 3% в 2003 г. до 9% в 2014 г. [4].

Обусловленное острыми кризисными явлениями конца 2014 – начала 2015 г. новое исследование показало: осенью 2015 г. ядро составляло порядка 14% от численности среднего класса в целом (18% от всего населения). Работу из-за кризиса потеряли чуть больше 2% представителей среднего класса, правда, три четверти из них достаточно быстро нашли новую [5].

Осмысление уже этого кризиса вновь отразило зыбкость экономического фундамента российского среднего класса. Так, например, рассуждая о том, почему банковским маркетологам стало трудно найти работу, эксперт говорит: «Они продают свои прошлые успехи, которые, как оказалось, в большинстве случаев – заслуга растущего рынка и высокой маржи на малоконкурентном поле» [10].

Основным негативным последствием кризиса стал резкий рост цен – по данным РБК, в 2015 г. жизнь по докризисным привычкам для среднего класса подорожала на треть. Однако сбережения (их накануне кризиса имели 46% представителей среднего класса, в ядре таких было 53%), менее серьезная долговая нагрузка и готовность реализовывать дополнительную занятость избавили его от необходимости резкой смены образа жизни. Тем не менее расходы на досуг, путешествия, брендовые товары и т.п. пришлось сократить. Кроме того, потребовалось больше брать в долг: расходы на проценты по кредитам выросли в 4 раза [11].

По данным Росстата, в 2016 г. в России было зарегистрировано свыше 5,5 млн МСП. Из них 2,6 млн – юридические лица: 2,3 млн микропредприятий (менее 15 работников и 120 млн руб. дохода); 239 тыс. малых (16–100 работников и менее 800 млн руб.) и 20 тыс. средних предприятий (101–250 человек, менее 2 млрд руб.). И свыше 2,9 млн – индивидуальные предприниматели (ИП), практически все – микропредприятия. В 2010–2014 гг. численно росли только малые- и микропредприятия. Рос и их оборот: в 2014 г. он составил 26 трлн руб. – на 40% выше, чем в 2010 г.; вклад в рост

выручки внесло участие в госконтрактах, выросшее за пять лет в 2,4 раза: в 2014 г. было заключено 310,6 тыс. контрактов (22,7% от общего числа) на сумму в 227 млрд руб. Количество занятых также выросло – на 10,2% (до 10,8 млн человек). При этом распределение малых- и микропредприятий по территории России весьма неравномерно: в 2014 г. больше всего их было в Центральном федеральном округе – 27,3% от общего числа, далее шли Приволжский (17,5%), Северо-Западный (15,8%) и Сибирский (14,4%) федеральные округа.

Что касается инвестиционной активности МСП, то, согласно данным выборочных обследований Росстата, в 2014 г. 17% малых предприятий (без учета микропредприятий) инвестировали в замену изношенного оборудования, 12% – в автоматизацию и механизацию; 23% – в расширение производственных мощностей (из них 12% – с расширением номенклатуры продукции); 5% – во внедрение новых технологий, 12% – в снижение себестоимости (из них 6% – в энергосбережение).

Среди факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность, в 2014 г. прежде всего назывались: недостаток собственных средств – указали 52% предприятий (в предшествующие четыре года доля указывающих на эту причину колебалась в пределах 49–59%); высокая ставка процента – 29% (27–29%); недостаточный спрос – 27% (22–24%); неопределенность экономической ситуации – 32% (24–28%). Экономическую ситуацию на собственном предприятии в 2014 г. только 9% руководителей малых предприятий из обрабатывающих отраслей оценивали как хорошую, около 71% – как удовлетворительную (в предшествующие четыре года оценки колебались в пределах, соответственно, 4–12% и 63–74%). Индекс предпринимательской уверенности в этих отраслях практически весь период (2010–2014) оставался в отрицательной зоне. И наше собственное исследование, проведенное в 2016 г. в пяти регионах России, говорит о сохранении этих тенденций: по словам опрошенных нами руководителей предприятий машиностроения, легкой, пищевой промышленности и АПК, а также руководства соответствующих отраслевых ассоциаций и региональных торговых палат, надежный горизонт планирования – один год.

Что касается затрат на технологические инновации, то, по состоянию на 2011 г., у малых предприятий, занятых в добыче полезных ископаемых, они составили порядка 505 млн руб. Из них 29% пошло на НИОКР, еще 28 – на приобретение оборудования, по 3,5 – на приобретение новых технологий, а также патентов и лицензий и около 40% – на другие работы по подготовке производства к инновациям. Малые предприятия из обрабатывающих отраслей затратили в том же году 8 799 млн руб. Из них 40% пошло на приобретение оборудования, 28 – на НИОКР и еще 8,8 – на производственное проектирование, дизайн и т.п., не связанные с НИОКР, 17,4% – на прочие затраты.

Что касается малых предприятий, занятых в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды, то здесь объем затрат – порядка 176 млн руб., из них львиная доля (59%) уходит на приобретение оборудования, 155 млн – на НИОКР, еще 20% – на прочие затраты. Ситуацию с инновациями и, соответственно, с инновационным бизнесом (в качестве которого в той же Германии очень часто выступают малые и средние предприятия) хорошо иллюстрируют сказанные еще в 2009 г. слова Г. Малинецкого, ныне заведующего отделом Института прикладной математики РАН, вице-президента Российского нанотехнологического общества: «Инновационный цикл в России разгромлен. Нет больше прикладной науки. Негде использовать новые разработки: в России погибли высокотехнологичные промышленные гиганты. Есть отличные биотехнологии, но нет нашего “Проктора и Гэмбла”, который их мог бы востребовать. Что толку от великолепных исследований в аэродинамике, если больше нет отечественных аналогов “Боинга” – фирм Туполева, Яковлева, Ильюшина, Антонова? Авиастроение в РФ еле теплится...» [12].

В части внешнеэкономической деятельности МСП ситуация неоднозначная. С одной стороны, по данным Банка России, в 2016 г. внешнеторговый оборот Российской Федерации составил 88,6% от уровня 2015 г., в том числе экспорт – 82,5, импорт – 99,2%, притом, что в 2015 г. наблюдался особенно сильный спад – внешнеторговый оборот сократился по сравнению с 2014 г. на 33,2% (экспорт – на 31,1, импорт – на 36,7%). Торговля с государствами СНГ сократилась – на 30% по экспорту и на 27% по импорту. В странах дальнего зарубежья экспорт упал на 31%, а импорт – на 36,3%. Падение коснулось всех стран, входящих в первую десятку торговых партнеров: с Китаем торговля упала почти на 30%, с Германией – на 35, с Нидерландами – на 41%. Все это, разумеется, отразилось и на секторе МСП: разного рода внешнеторговые запреты и в еще большей степени – девальвация рубля нанесли ущерб МСП, занятым в обрабатывающих отраслях и нуждающимся в импортном оборудовании, комплектующих, сырье и материалах.

Что же касается экспорта, то здесь всё наоборот: по данным Ассоциации малых и средних экспортеров, экспортная деятельность средних и малых предприятий и даже микропредприятий носит взрывной характер – нынешний обменный курс помогает выйти на внешние рынки и мотивирует к получению валютной выручки. В 2014 г. общее количество занятых экспортом предприятий сектора МСП выросло на 27% и составило около 13,5 тыс. В отдельных регионах рост – в десятки раз. Например, в Приморском крае число экспортеров среди МСП выросло на 1900%, в Хабаровском крае – на 2100, в Мурманской области – на 4200, в Москве – на 139%. Хорошим спросом, особенно в силу курсовой разницы, пользуются экспортируемые МСП качественные приборы, оборудование, мебель, стройматериалы. Сложнее с товарами народного потребления и продуктами питания – если это не

сельхозпродукция, а готовые товары, их продвижение требует больших рекламных бюджетов, на что у МСП далеко не всегда есть средства. Кроме того, заказчиков чаще всего интересуют большие объемы, а МСП не всегда могут гарантировать своевременность поставок необходимых объемов. География поставок высокотехнологичной продукции – весь мир, товары народного потребления в основном поставляются в рамках приграничного сотрудничества.

Анализ публикаций деловых изданий по тематике экспортной деятельности МСП позволил выделить следующие основные проблемы.

– Проблему привлечения длинных и дешевых кредитов, без которых в принципе невозможно развитие производства.

– Проблему кредитования и страхования непосредственно экспортной деятельности. Специализированные банки больше ориентированы на работу с крупным бизнесом. Страхование агентство ЭКСАР – дочерняя компания «Российского экспортного центра» рассматривает заявки по страхованию рисков по несколько месяцев, отказаться же от страхования нельзя, поскольку риски серьезные: если иностранный заказчик не полностью оплатил российскому поставщику отгруженную продукцию, то, согласно российскому Уголовному Кодексу, последний может быть осужден на срок до 3–5 лет. Для сравнения: немецкое страховое агентство *Euler Hermes*, также работающее в России, рассматривает заявку в течение 48 часов. Более того, риск быть наказанным (в данном случае – оштрафованным) существует даже в случае, если иностранный партнер немного переплатил – например, на всякий случай заложил в размер платежа оплату комиссии за международный банковский перевод.

– Проблемы с возвратом «экспортного НДС». Отсутствие централизованного учета с налаженными коммуникациями между таможенными и налоговыми органами приводит к тому, что отправка даже недорогой посылки предполагает серьезный и долгий бумажный документооборот. Отсюда – небольшой объем экспорта в сфере интернет-торговли (только 2% от выручки этого сектора). Кроме того, возврат НДС предполагает обязательные камеральные проверки Федеральной налоговой службы, и, не желая лишний раз вступать во взаимодействие с ФНС, экспортеры в регионах нередко вовсе не закладывают в экспортную стоимость возможность возврата НДС.

– Проблемы с экспортом «товаров двойного назначения»: даже если один и тот же прибор регулярно поставляется одному и тому же покупателю, на каждый контракт необходимо получить заключение. Некоторое время назад было разрешено делать заключение на линейку товаров, однако с 2016 г. этот порядок отменен; ждать же разрешения на каждый контракт нужно почти месяц.

– Психологические установки. С одной стороны, не все МСП понимают и готовы к тому, что экспортная деятельность не дает быстрого результата, поскольку требует выстраивания целой системы (сертификаты, адаптация продукции, налаживание системы сервисного обслуживания, обращение к банковским и страховым структурам и т.д.). С другой стороны, существуют заблуждения другого рода: так, в разработанном Минэкономразвития «Методическом пособии для начинающих экспортеров» перечисляется целый ряд широко распространенных стереотипов, отталкивающих предприятия от экспортной деятельности. Среди них: «экспортная деятельность – удел исключительно крупных компаний»; «предприятиям малого и среднего бизнеса невозможно получить финансирование на экспортную деятельность»; «предприятие остается один на один с проблемой изучения вопросов практического ведения экспортной деятельности»; «если есть свой устойчивый сегмент на внутреннем рынке, то нет необходимости искать выходы на внешние рынки»; «для выхода за рубеж предприятию необходимо иметь специалистов в сфере ВЭД, а работникам обязательно владеть иностранными языками»; «экспортная деятельность слишком рискованна» и т.д.

– Элементарный недостаток информации и низкий уровень грамотности в вопросах экспортных операций. По данным руководителя Образовательного проекта «Российского экспортного центра», многие представители МСП не знают, где можно получить финансовую поддержку, как позиционировать себя для институтов развития, не понимают, из чего складывается стоимость их продукта и потому не могут предоставить банку адекватное обоснование и т.д.

– Отсутствие специальных экспорт-менеджеров, особенно в регионах. По статистике, около 70% экспортеров из числа МСП ставят на первое место проблемы поиска партнера за рубежом, поиск рынков сбыта, продвижение товаров и их сертификацию за рубежом.

От себя добавим общую для всей российской промышленности проблему кадрового дефицита. Как показывают наши исследования, возникает замкнутый круг: низкий уровень рентабельности в реальном секторе экономики не позволяет платить конкурентоспособную с другими секторами экономики зарплату; соответствующие профессии становятся все менее востребованными; учреждения профобразования, переведенные на подушевое финансирование, вынуждены сокращать, а затем и закрывать не пользующиеся популярностью направления подготовки; предприятия, испытывающие кадровый голод, не инвестируют в производство и остаются малопривлекательными для молодежи – в силу как технологической отсталости, так и уровня оплаты труда.

Что касается господдержки, то, по мнению Ассоциации экспортеров МСП, наиболее эффективным является создание региональных центров под-

держки экспорта, которые бесплатно для МСП реализуют образовательные программы, предоставляют маркетинговые услуги, помогают в поиске зарубежных партнеров. Важным шагом стало издание в 2015 г. ведомственного приказа, определяющего, что можно относить к высокотехнологичной продукции – ее экспорт имеет преференции в части господдержки. В то же время ряд экспертов указывает на то, что деятельность федеральных структур, призванных оказывать поддержку отечественным производителям и экспортерам, нередко ограничивается декларациями, а за меры господдержки экспортеров выдается создание инструментов, имеющих чисто коммерческий характер.

Представители бизнес-ассоциаций указывают на необходимость действовать в соответствии с зарубежной практикой: поддержка экспортеров должна осуществляться по отраслевому принципу в соответствии со сформулированными государством приоритетами. В России система программы поддержки экспорта создавалась по принципу «сырьевой, несырьевой, высокотехнологичной», и эффективность от подобной «веерной» поддержки невысока. Примечательно, что подобные идеи высказывались еще в 2009 г. (например, в опубликованном президентом НП РУССОФТ В. Макаровым «Манифесте о поддержке высокотехнологичного экспорта»), однако в этой части пока особого продвижения нет. Кстати, и опрошенные нами в 2016 г. руководители предприятий приоритетных отраслей достаточно хорошо знают, что нужно для развития, и мера в виде принятия и строгого исполнения долгосрочных государственных программ развития отраслей занимает одно из первых мест. Среди других называемых, но пока так и нереализованных мер: создание адекватной, действующей в интересах реального сектора экономики, кредитно-финансовой системы; разумный протекционизм; обуздание монополистов; формирование устойчивого платежеспособного спроса со стороны населения и т.п.

И в заключение – несколько слов о перспективах устойчивого роста численности российского среднего класса и приобретения им качественных характеристик (состав, доминирующие модели поведения в сфере сбережений, инвестиций и т.д.), свойственных немецкому среднему классу. Окидывая взглядом прошедшую четверть века и нынешние российские реалии, и имея в виду, что массовый средний класс есть продукт производительного капитализма и социального государства, приходится заключить словами В. Шекспира: «Из ничего не выйдет ничего». Идет последовательный демонтаж социального государства; даже на ближайшую перспективу не запланировано включение адекватных механизмов перераспределения доходов (подходный налог остается плоским на уровне 13%, налог на наследство и дарение отменен, адекватный налог на роскошь не принят); не исполняется антимонопольная функция, в том числе в отношении инфраструктурных отраслей и т.д.

Все это свидетельствует о том, что в российском обществе, в отличие от стран Запада периода социальной реконструкции, фундаментальный социальный компромисс отнюдь не достигнут. Российский средний класс пока не обладает и малой толикой той степени самосознания и самоорганизации, которая необходима для оказания давления на государство, а через него – на крупный капитал, принуждая последний действовать не узкокорыстно, а в соответствии с долгосрочными интересами большинства граждан. Нет сегодня и факторов глобального характера, аналогичных тем, что были в 30-х годах прошлого века, и страх перед которыми стал действенным средством от социального эгоизма элит. Более того, приспосабливаясь к складывающейся социально-экономической среде, российский средний класс, особенно его наиболее адаптированная часть, неизбежно втягивается в процесс закрепления и воспроизводства институциональной матрицы, не позволяющей вырваться из непродуктивной социально-экономической колеи. То есть конфликт (пока латентный) наблюдается и внутри самого среднего класса: между теми его представителями, кого вполне устраивает адаптационная тактика достижения краткосрочных результатов в рамках «авантюристического капитализма», и теми, кто понимает, что обретение прочного фундамента и долгосрочных перспектив возможно исключительно при «производительном капитализме». Судя по относительной немногочисленности и бедности российского среднего класса, а также его беззащитности перед лицом объективных и рукотворных кризисов, последняя часть среднего класса, в силу разных обстоятельств, но прежде всего – идейной и организационной разобщенности, пока проигрывает.

### **Библиография**

1. Александрова О.А. Российский средний класс: Идеиный контекст становления // Общественные науки и современность. М., 2002. № 1. С. 25–33.
2. Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. 808 с.
3. Гайдар Е. Государство и эволюция. М.: Евразия, 1995. 206 с.
4. Двести пятьдесят недель развития капитализма в России. М.: ЗАО «Журнал Эксперт», 2000. 542 с.
5. Каримов А. Банковские маркетологи больше неактуальны. URL: <http://bankir.ru/publicacii/20160226/bankovskie-marketologi-bolshe-neaktualny-10007255/> (Дата обращения: 21.02.2017.)
6. Макаров В. Манифест о поддержке высокотехнологичного экспорта. URL: <http://www.russoft.ru/node/1068> (Дата обращения: 17.10.2016.)
7. Малинецкий Г. Инновация – последняя надежда России: Аналитический доклад. – URL: <http://spbs.rusphysics.ru/files/Malineckiy.Doklad.pdf> (Дата обращения: 17.10.2016.)
8. Мостовщиков С. Конец бандитизма в России // Эксперт. М., 1999. № 2. С. 51–55.
9. Российский средний класс в условиях стабильности и кризисов: Аналитический доклад. URL: [http://www.isras.ru/tezume\\_Ross\\_sredn\\_klass\\_v\\_usloviyah\\_stabilnosti\\_i\\_krizisov](http://www.isras.ru/tezume_Ross_sredn_klass_v_usloviyah_stabilnosti_i_krizisov) (Дата обращения: 02.03.2017.)

## РОССИЯ И МИР В XXI ВЕКЕ

---

10. Средний класс в современной России: 10 лет спустя: Аналитический доклад. URL: [http://www.isras.ru/analytical\\_report\\_sredny\\_klass\\_10 лет\\_spustya.html](http://www.isras.ru/analytical_report_sredny_klass_10 лет_spustya.html) (Дата обращения: 27.02.2017.)

11. Щеглов А. Средний класс сформировали бюрократы. URL: [http://www.ng.ru/economics/2008-04-25/5\\_middleclass.html](http://www.ng.ru/economics/2008-04-25/5_middleclass.html) (Дата обращения: 22.02.2017.)

12. Эрхард Л. Благосостояние для всех. М.: НАЧАЛА-ПРЕСС, 1991. 352 с.

13. Якорева А., Воронина А. Настоящая инфляция: Как и на чем экономит средний класс. URL: <http://www.rbc.ru/research/money/28/01/2016/56a77c339a79476feacd01b3> (Дата обращения: 21.02.2017.)

### References

Aleksandrova O.A. Rossijskij srednij klass: Idejnyj kontekst stanovlenija // *Obshhestvennyye nauki i sovremennost'*. Moscow, 2002. N 1. P. 25–33.

Veber M. *Izbrannye proizvedenija*. Moscow: Progress, 1990. 808 p.

Gajdar E. *Gosudarstvo i jevoljucija*. Moscow: Evrazija, 1995. 206 p.

Dvesti pjat'desjat nedel' razvitija kapitalizma v Rossii. Moscow: ZAO «Zhurnal Jekspert», 2000. 542 p.

Karimov A. Bankovskie marketologi bol'she neaktual'ny. URL: <http://bankir.ru/publikacii/20160226/bankovskie-marketologi-bolshe-neaktualny-10007255/> (Дата обращения: 21.02.2017.)

Makarov V. Manifest o podderzhke vysokotekhnologichnogo jeksporta. URL: <http://www.rus-soft.ru/node/1068> (Дата обращения: 17.10.2016.)

Malineckij G. Innovacija – poslednjaja nadezhda Rossii: Analiticheskij doklad. URL: <http://spbs.rusphysics.ru/files/Malineckij.Doklad.pdf> (Дата обращения: 17.10.2016.)

Mostovshhikov S. Konec banditizma v Rossii // *Jekspert*. Moscow, 1999. N 2. P. 51–55.

Rossijskij srednij klass v uslovijah stabil'nosti i krizisov: Analiticheskij doklad. URL: [http://www.isras.ru/rezume\\_Ross\\_sredn\\_klass\\_v\\_usloviyah\\_stabilnosti\\_i\\_krizisov](http://www.isras.ru/rezume_Ross_sredn_klass_v_usloviyah_stabilnosti_i_krizisov) (Дата обращения: 02.03.2017.)

Srednij klass v sovremennoj Rossii: 10 let spustja: Analiticheskij doklad. URL: [http://www.isras.ru/analytical\\_report\\_sredny\\_klass\\_10 лет\\_spustya.html](http://www.isras.ru/analytical_report_sredny_klass_10 лет_spustya.html) (Дата обращения: 27.02.2017.)

Shheglov A. Средний класс сформировали бюрократы. URL: [http://www.ng.ru/economics/2008-04-25/5\\_middleclass.html](http://www.ng.ru/economics/2008-04-25/5_middleclass.html) (Дата обращения: 22.02.2017.)

Jerhard L. *Благосостояние для всех*. Moscow: NACHALA-PRESS, 1991. 352 p.

Jakoreva A., Voronina A. Nastojashhaja infljacija: kak i na chem jekonomit srednij klass. URL: <http://www.rbc.ru/research/money/28/01/2016/56a77c339a79476feacd01b3> (Дата обращения: 21.02.2017.)