

ИТОГОВЫЙ ОТЧЕТ

**по проекту № SP-02-1-03 «Новые формы занятости населения
российской провинции как способ адаптации к современным социально-
экономическим условиям (Case Study – стихийная торговля и сервис):**

тенденции и перспективы развития, позиция государства»

Руководитель проекта – Рязанцев С.В.

(Ставропольский государственный университет)

Исследовательский коллектив: *д.э.н. Рязанцев С.В. (руководитель),
к.г.н. Эшироков В.М., к.п.н. Савченко В.В., к.п.н. Черникова И.В., аспирант
Маньшин Р.В., аспирант Лукьянова А.Ю.,*

1. Аннотация проекта

Переход к рыночной экономике в России сопровождается глубоким социально-экономическим кризисом, затронувшим все сферы экономики и жизни населения, не стали исключением ситуация на рынке и занятость населения. Высвобождение работников в государственном секторе, а также отраслях материального производства, неизбежное при переходе к рынку, не дало адекватной компенсации ни в других секторах экономики, ни в количестве безработных. Следовательно, население само в значительной мере компенсировало падение реальных денежных доходов и возможностей трудоустройства через новые формы занятости, зачастую нигде не учтенные и не отраженные официальной статистикой.

Одной из форм адаптации населения на рынке труда в условиях перехода к рыночным отношениям стала занятость в стихийной торговле и сервисе, возникшие практически без участия государства. Данная форма занятости при всех отрицательных моментах оказалась достаточно жизнеспособной и социально значимой. Стихийная торговля и сервис обладают существенной региональной дифференциацией с четкой географической привязкой, проявляющихся в концентрации данного вида занятости вблизи важных транспортных магистралей, объектах рекреационно-курортного назначения, в крупных городах с емкими потребительскими рынками.

В проекте разработана классификация объектов торговли на основании нескольких признаков, в том числе по количеству реализуемых товаров продавцом покупателю, по степени мобильности, или подвижности; по местам локализации торговых точек по географическому принципу; по ассортименту реализуемой продукции; по степени участия продавца в производстве реализуемой продукции; по форме институционализации участников торговой деятельности.

Определены концептуальные подходы и сформулированы подходы к определению понятия «стихийная торговля» по пяти критериям (институциональному, территориальному, качественно-организационному, временному и эволюционному). По каждому из обозначенных подходов даны

примерные оценки масштабов стихийной торговли. Согласно данным интервью экспертов доля такой стихийной торговли (по институциональному критерию) колеблется в диапазоне от минимальной оценки в 5% от числа всех торгующих в Ставропольском крае до максимальной – 15% в Карачаево-Черкесии.

Стихийная торговля и сервис оказались довольно широко представленными как в городах, так и в сельской местности. Обычно стихийная торговля концентрируется вокруг рынков; вдоль автомагистралей, в непосредственной близости от железнодорожных станций и автовокзалов, остановок общественного транспорта; на пляжах и в курортных местах; в крупных жилых микрорайонах и прочих местах массового сосредоточения покупателей.

Рассмотрены различные случаи стихийной торговли и сервиса (стихийная торговля на рынках города Ставрополя, вокруг Ростовского центрального рынка, стихийный «околочелночный» сервис на рынке «Лира» в Предгорном районе, стихийный рынок на железнодорожном вокзале в Махачкале, придорожные кафе в селе Чалтырь, нелегальная торговля осетровой рыбой на рынках региона, сдача жилья отдыхающим в поселке Кабардинка и пр.).

Исследование показало, что в стихийную торговлю оказались вовлеченными различные слои населения (а не только пенсионеры, как считалось ранее) – это люди различных профессий, социального статуса, пола, возраста и уровня образования. В связи с различиями в социально-демографической структуре и жизненными планами среди стихийных торговцев выделены группы с разнообразными жизненными стратегиями – для кого-то это дополнительный источник дохода, а для кого-то – основной, некоторые сами используют наемный труд работников в стихийно торговле.

Очевидно, что занятость в стихийной торговле и сервисе для некоторых категории населения *не может рассматриваться исключительной как декартификация, а, скорее всего, для большинства населения это реальное средство выживания в новых социально-экономических условиях, для иных – временный способ или дополнительный способ занятости в условиях отсутствия иных реальной возможности трудоустройства и заработков.* Иными словами стихийная торговля и сервис в провинции – это своеобразная «экономика выживания» широких масс бедного населения.

Исходя из этого, в проекте делается вывод о том, что стратегия государства, направленная исключительно на борьбу со стихийной торговлей и сервисом, а как следствие – сокращение занятости населения в этом секторе – непродуктивна, поскольку она, прежде всего, «больно бьет» по людям не с самими высоким достатком.

В проекте были проанализированы и систематизированы региональные законодательные акты по регулированию торговли в четырех регионах Юга России, дан их анализ с точки зрения сфер и мер регулирования. Оказалось, что многие нормативно-законодательные акты и действия властей носят

скорее ограничительный или иногда даже «репрессивный» характер. В то самое время, скорее всего, необходимы скорее разумные меры контроля над качеством реализуемой продукции, упрощенный режим налогообложения и прочие «мягкие» меры воздействия или регулирования этого сектора экономики.

2. Цели, задачи, гипотезы исследования

Цель проекта: выявить специфику и дать комплексный анализ феномену стихийной торговли и сервиса на примере четырех конкретных регионов Южного федерального округа.

Предмет исследования - явление стихийной торговли и сервиса, в контексте современных жизненных стратегий населения.

Объектом исследования являлась наиболее мобильная часть экономически активного населения, непосредственно задействованная в этих формах занятости.

География обследования включала четыре региона - Ставропольский край, Краснодарский край, Карачаево-Черкесию, Ростовскую область, где существуют разнообразные формы стихийного сервиса и торговли: рынки, торгово-сервисные объекты вдоль важнейших транспортных артерий различного ранга, приграничные и таможенные торгово-сервисные пункты, стихийный сервис и торговля рекреационно-курортных регионов. Хотя невольно мы несколько вышли за рамки обозначенной географии, показав некоторые «сюжеты» по некоторым дополнительным регионам, подчеркнув специфику социально-экономического явления стихийной торговли.

В основе проекта лежали следующие **гипотезы:**

1. *Занятость в стихийной торговле и сервисе стала одним из распространенных способов адаптации населения к новым социально-экономическим условиям в регионах Юга России.*

2. *При всей массовости такая занятость концентрируется в определенных социальных группах наиболее мобильного и предприимчивого населения, обладая существенной региональной, а иногда и этнической спецификой.*

3. *Данная форма занятости (при всей нерегулярности и переходном характере), стала «школой выживания», усилив адаптационный ресурс групп занятого в ней населения, что позволяет рассматривать их как костяк для формирования в перспективе значительной группы предпринимателей и среднего класса населения в российской провинции.*

3. Методология и результаты исследования

В основе методологии проекта лежал комплексный подход к анализу феномена стихийной занятости и сервиса, включающий статистический, социологический и картографический методы исследования.

Проверка гипотез проекта включала следующий алгоритм действий:

1. Сформулированы концептуальные подходы к определению термина «стихийная торговля» на основании качественно-организационного, территориального, институционального, временного и эволюционного подходов.
2. Был проведен подробный анализ имеющихся сведений о состоянии торговли (включая стихийный сектор) в стране и регионах Юга России, особенностях функционирования стихийных торговых рынков и занятости, законодательных актов России и четырех субъектов Федерации Южного федерального округа (Ростовской области, Ставропольского края, Краснодарского края, Карачаево-Черкесии). Проанализированы публикации в периодических изданиях, интернете, материалы научных конференций.
3. Осуществлен сбор и анализ статических данных Госкомстата РФ и регионов по отраслевой структуре занятости населения, выборочного опроса населения по проблемам занятости, предпринимательской деятельности за период 1990-2002 гг.
4. Осуществлен сбор и анализ результатов полевых и экспедиционных наблюдений в местах сосредоточения стихийной занятости.
5. Проведен социологический опрос (методом глубинного интервью) 122 предпринимателей и наемных работников, занятых в стихийной торговле. Опрос осуществлялся методом глубинного интервью в местах сосредоточения стихийных торговцев в четырех обозначенных регионах. Критериями отбора респондентов для опроса было их соответствие как минимум двум подходам стихийной торговле. Основным инструментом для опроса неслучайно были выбраны качественные методы, которые органично дополнили количественные методы исследования и помогли раскрыть довольно интересные проблемы стихийных торговцев, уходившие из поля зрения при применении иных методов. По причине отсутствия объективных и однозначных данных о численности генеральной совокупности опрос был проведен на основе случайного отбора с учетом различий в деятельности респондентов. Широкий географический разброс точек опроса позволил повысить достоверность результатов проекта.
6. Был осуществлено интервьюирование экспертов по проблемам стихийной торговли. На роль экспертов были выбраны представители региональных и местных администраций, директора местных рынков, сотрудники государственного комитета по статистике на местах, которые, так или иначе, сталкиваются с проблемами торговли в принципе и со стихийной торговлей в частности. В общей сложности было проведено 76 личных и телефонных интервью.
7. Проведен корреляционно-регрессионный анализ показателей розничного оборота и показателем численности занятых в различных видах торговой деятельности на основании выборочного обследования Комитета государственной статистики Ставропольского края, проведенного среди предпринимателей в 2001 г.
8. Произведен анализ нормативно-законодательной базы региональных

властей по проблемам регулирования торговли и малого бизнеса.

9. Составлена серия карт по распространенности стихийной торговли и занятости, в том числе «География придорожной торговли и сервиса на Юге России», «Микрогеографические особенности стихийной торговли в Ставрополе», «3D модели стихийной торговли различными видами товаров в Ставрополе».

4. Обзор литературы

Переход к рыночной экономике в России сопровождается глубоким социально-экономическим кризисом, затронувшим все сферы экономики и жизни населения, не стали исключением ситуация на рынке и занятость населения. Высвобождение работников в государственном секторе, а также отраслях материального производства, неизбежное при переходе к рынку, не дало адекватной компенсации ни в других секторах экономики, ни в количестве безработных. Следовательно, население само в значительной мере компенсировало падение реальных денежных доходов и возможностей трудоустройства через новые формы занятости, зачастую нигде не учтенные и не отраженные официальной статистикой. Несмотря на большую социально-экономическую значимость и распространенность, исследования форм альтернативной занятости населения стали развиваться недавно, при активном участии экономистов, демографов, социологов и географов.

Анализ существующих публикаций позволяет сделать несколько выводов. Во-первых, в современной научной литературе не так много работ, посвященных только этой достаточно узкой проблематике. Большая часть исследований направлена на рассмотрение общих проблем занятости и рынка труда. Во-вторых, незначительное количество монографий, по сравнению со статьями и тезисами. В-третьих, преобладание общероссийского контекста над региональными исследованиями. По некоторым данным за 1990-е гг. в России и странах СНГ было опубликовано более 250 работ по данной проблематике, среди которых монографии, научные статьи, сборники.¹ Во всем этом многообразии можно выделить несколько основных направлений исследований в области занятости населения.

Первое направление - *комплексные исследования занятости и рынка труда*. Этой проблематике посвящено наибольшее количество публикаций. Среди многочисленных работ этой группы стоит отметить коллективные монографии под редакцией В.Былова, В.Кабалиной, С.Кларка, Т.Малевой. Также заслуживают внимания работы А.Алексеевой, М.Гарсия-Исер, А.Дадшева, И.Заславского, А.Кашепова, Л.Косалс, Р.Рывкиной, Ю.Симагина и др. Все ученые отмечают новизну и актуальность исследований проблем занятости и рынка труда в современной России, а также свидетельствуют о

¹ СССР-СНГ-Россия: география населения и социальная география. 1985-1996. Аналитико-библиографический обзор. – М.: Эдиториал УРСС, 2001. – С. 334-396.

стихийности формирования и развития рынка труда. Однако, стоит отметить, что большая часть работ имеет общетеоретический характер и слабо затрагивает региональные аспекты рассматриваемой тематики. Необходимо выделить работу социологов М.А.Ильиной и В.И.Ильина «Российский базар», которая рассматривает социальную структуру провинциальных рынков, особенности занятости на них населения, маркетинговый аспект стихийной торговли.

Второе направление - *исследования взаимодействия миграции с рынком труда*. Данной проблематике посвящены работы Г.Вечканова, В.Гимпельсона, Ж.Зайончковской, Е.Трофимова, В.Трубина, Е.Хибовской. Перечисленные авторы исследуют общие закономерности взаимосвязи миграции и российского рынка труда, дают оценку миграционной ситуации в России с позиции рынка труда, прослеживают связь миграции с темпами снижения занятости, уровнем безработицы, процессом приватизации и развитием частного сектора. Аналогичные вопросы рассматриваются в сборнике Центра Карнеги Миграция и рынки труда в постсоветской России, в который вошли исследования ученых Г.Витковской, М.Гарсии-Исер, Ж.Зайончковской, И.Злоказова, Е.Кирилловой, А.Кузьмина, А.Ткаченко,

Третье направление – *изучение новых форм занятости и адаптации населения к интересам рынка труда, в том числе челночной, или торговой миграции как одного из наиболее распространенных видов трудовых передвижений в стране и отдельных регионах*. Первооткрывателями в освещении данного явления стали средства массовой информации - «Коммерсантъ-Власть», «Коммерсантъ», «Эксперт», «Профиль», «Деньги», «Российская газета», «Независимая газета», «Известия» и пр. Затем появляется несколько научных работ исследователей И.Бадышовой, А.Жулина, Ж.Зайончковской, В.Ивановой, В.Ильина, А.Каменского, Е.Леонтьевой, Т.Малевой, Д.Полетаева, Н.Токарской, Б.Токарского, О.Чудновских.

На фоне большого количества публикаций, по-прежнему за рамками исследования остаются многие формы стихийной занятости и самозанятости населения в российских регионах. Данный научный проект призван, хотя бы отчасти, ликвидировать пробел. Комплексный подход к оценке масштабов, особенностей, основных видов и социально-экономического значения стихийной занятости в южно российских регионах позволяет надеяться на успех в исследовании данного социально-экономического феномена. Выявление социально-демографического состава, особенностей занятости и жизненных стратегий населения, занятого стихийной торговлей и сервисом поможет глубже понять значение данных форм бизнеса для регионального рынка труда.

5. Классификация видов торговли

Торговля как сфера экономической деятельности, обеспечивающая обращение товаров, их движение из сферы производства в сферу потребления получила достаточно широкое распространение в современном обществе. Численность занятых в отрасли на протяжении последнего десятилетия в России стабильно увеличивалась с 5,9 млн. человек (1990 г.) и 9,4 млн. человек (2000 г.). В настоящее время на сферу торговли и общественного питания на рынке труда в России приходится в настоящее время 14,6% среднегодовой численности занятого населения, а отрасль производит не много ни мало 23,5% валового внутреннего продукта РФ. Кроме того, более 46% всех малых предприятий в стране приходится на торговлю и общественное питание.² Социально-экономическая значимость этого сегмента экономики для России очевидна.

Экономическая энциклопедия дает следующее определение торговли – это отрасль экономики, вид экономической деятельности, которые обеспечивают обращение товаров, обмен ими, их куплю-продажу, а также обслуживание покупателей в процессе продажи товаров, доставку, хранение и подготовку товаров к продаже.³ Сервис – обслуживание населения в сфере производства и быта.⁴ Согласно законодательным актам, действующим в России торговая деятельность - это вид предпринимательской деятельности, направленный на удовлетворение покупательского спроса путем реализации товаров потребительского назначения или предоставления услуг общественного, или массового питания.

При всей тривиальности определений термина торговля за ней скрывается довольно значительное разнообразие видов, включая неформальную (стихийную) составляющую. Попытаемся систематизировать разнообразные формы современной торговли.

Первая классификация торговли основана на признаке - **количество реализуемых товаров продавцом покупателю**. Здесь можно выделить два основных вида торговли – *оптовую и розничную*.

Оптовая торговля – вид предпринимательской деятельности, связанный с реализацией партией товаров для последующей их перепродажи либо для промышленной и производственной переработки. Оптовые продажи обычно подразделяют на крупный опт, средний опт и мелкий опт, хотя подобное деление весьма условно, скорее интуитивно проводится заинтересованными сторонами, зависит от типа товаров.

Розничная торговля – вид предпринимательской деятельности, связанный с реализацией товаров и услуг конечным потребителям для личного, семейного и домашнего использования обычно за наличный расчет. Негласной границей между оптовой и розничной продажей на оптово-

² Торговля в России: Статистический сборник/ Госкомстат России. – М., 2001. - С. 19-27.

³ Экономическая энциклопедия/ Глав. ред. Л.И. Абалкин. – М.: Изд-во «Экономика». – 1999. – С. 848.

⁴ Экономическая энциклопедия/ Глав. ред. Л.И. Абалкин. – М.: Изд-во «Экономика». – 1999. – С. 654.

розничных рынках обычно считается 10 единиц товара. В терминологии различных региональных законодательных актов используется также термин – *мелкорозничная торговля*, который, однако, практически не в одном из них не конкретизирован.

Вторая классификация **по степени мобильности, или подвижности**. В данном случае торговлю можно подразделить на два вида - *стационарную и нестационарную*.

В некоторых регионах закон достаточно четко прописывает подобную градацию с разновидностями торгового оборудования. Наиболее полный перечень объектов стационарной и нестационарной торговли дает Постановление главы администрации города Краснодара «Об организации мелкорозничной торговли...». При этом до сих пор нет универсальной классификации по данному признаку, и в этой связи иногда возникают противоречия при отнесении объектов к разновидностям торговли. Например, согласно краснодарским законодательным источникам «палатка» относится к стационарной торговле, при этом «Примерный порядок работы торговой сети на территории Ставропольского края» относит палатку к нестационарной торговой сети.

Стационарная торговля – расположена в специально оборудованных и предназначенных для ведения торговли строениях, связанных фундаментом с земельным участком и подсоединенных к инженерным коммуникациям.

Среди стационарных объектов торговли региональным законодательством выделяются: *навильоны* – оборудованные строения, имеющие торговый зал и помещение для хранения товарного запаса, рассчитанного на одно или несколько рабочих мест, с обслуживаем покупателями внутри строения;

киоски – оснащенные торговым оборудованием строения до 20 кв. метров площади, не имеющие торгового зала и помещений для хранения товаров, рассчитанное на одно рабочее место продавца, на площади которого хранится товарный запас;

палатки (ларьки, «ракушки», помещения контейнерного типа) – легко возводимые сборно-разборные конструкции, оснащенные прилавком, не имеющие торгового зала и помещения для хранения товаров, рассчитанные на одно или несколько рабочих мест продавца, на площади которых размещается товарный запас на один день торговли;

торговые автоматы – специализированные средства быстрого обслуживания покупателей;

торговые тентовые навильоны-кафе – легко возводимые сборно-разборные конструкции, оснащенные барной стойкой (прилавком), торговым оборудованием, имеющие площадь под посадочные места, биотуалет.

Нестационарная торговая сеть функционирует на принципах развозной и разносной торговли, установленная без углубленных фундаментов, в независимости от присоединения к инженерным

сооружениям. Среди всего многообразия объектов нестационарной торговли выделяют:

автомагазины (автофургоны, автолавки, тонары, специализированные прицепы) – это мобильные передвижные средства, оснащенные торговым оборудованием и рассчитанные на одно или несколько рабочих мест, на площади которых хранится товарный запас на один день торговли, обычно функционирующий с ограниченным режимом работы;

изотермическая емкость (автоцистерна, автоаквариум) – мобильное передвижное средство, предназначенное для реализации одной группы товаров. Не имеют рабочего места, товар рассчитан на один день торговли, размещаются в непосредственной близости от ливневой канализации;

открытый прилавок – обычно это стол или холодильный прилавок (холодильная установка, витрина), отделяющие продавца от покупателя, используемый для показа и отпуска товаров, с возможным оснащением сборно-разборным каркасом, тентовым покрытием, навесом-зонтом, электроосвещением;

тележка – оборудованное разносное приспособление для приближения товара к покупателю, используемые в местах проведения массовых мероприятий, ярмарках и на ограниченной территории;

лоток – передвижной стол, отделяющий продавца от покупателя и используемый для показа и продажи товаров;

фудкар – передвижная газозлектроиспользующая установка для быстрого обслуживания горячими напитками и бутербродами.

К нестационарной торговле также относится *торговля непосредственно с «земли»* (с обочин дорог, полей, газонов, тротуаров), а также *торговля «с рук»* (на станциях метро, вокзалах, поездах, в массовых скоплениях потребителей). Хотя, по понятным причинам, не в одном законодательном акте об этих видах торговли не говорится в силу их не легитимности.

Третья классификация связана с местами **локализации торговых точек по географическому принципу**. В данном случае торговую сеть имеет смысл подразделить на *внутрипоселенную и внепоселенную*.

Внутрипоселенная торговля представлена традиционными объектами, а именно организованными рынками, стихийной продажей товаров около рынков, магазинами и другими стационарными объектами, разнообразными нестационарными торговыми точками, стихийная торговля в «бойких» местах (на пересечении главных пешеходных улиц, в жилых микрорайонах) в различных населенных пунктах.

Внепоселенная торговля также достаточно разнообразна. В ее перечень можно отнести *пригородную торговлю*, размещенную на вокзалах, станциях, аэропортах, либо в непосредственной близости от них. Также - *придорожная торговля* вдоль магистралей, проходящих в непосредственной близости от населенных пунктов, а иногда и через них (несмотря на то, что тогда формально она превращается во внутрипоселенную, она принципиально по

системе маркетинга и организации ничем не отличается от внепоселенной разновидности, поскольку ориентирована на транзитных покупателей). Особенным видом может быть *торговля в поездах*, это своеобразная торговля на «колесах». Наконец, существует *приграничная торговля* в контрольно-пропускных пунктах на границах, сформировавшаяся в условиях разделения труда между странами, разницы в ценах.

Стихийный сектор торговли концентрируется как внутри населенных пунктов, так и за их пределами. Необходимо отметить, что осуществлять контроль над торговыми точками компетентным органам гораздо легче внутри населенных пунктов. В этих условиях у них иногда не «доходят руки» до внепоселенной торговли, что позволяет внедряться в этот сектор теневым отношениям.

Четвертая классификация связана с **ассортиментом реализуемой продукции**, который может быть достаточно разнообразным. В данном подходе можно выделить *специализированные и универсальные торговые точки*. Разграничения по данному вопросу можно найти в правилах торговли на рынках города Ростова-на-Дону, где говорится о том, что *универсальным* является рынок, на котором реализуются различные товары, в том числе продовольственные, сельскохозяйственная продукция, непродовольственные товары в специализированных зонах.⁵

Специализированные объекты «сосредотачивают» свою деятельность на какой-то отдельной группе товаров - вещевые рынки, продовольственные рынки, автомобильные рынки, рынки по продаже животных, «блошинные» рынки и пр.

Применительно к регионам Юга России нам удалось выделить следующий спектр ассортимента товаров, реализуемых на организованных и стихийных торговых объектах: хозяйственные товары и строительные материалы; товары для отдыха, спорта и развлечений; продукция растениеводства (цветы, фрукты, овощи, зелень); продукты животноводства (мясо, молоко, яйца, шерсть); продукты промысла (мед, раки, рыба, грибы); «горячая» пища (кукуруза, семечки, шашлыки, пирожки); бакалея (напитки, сигареты, мороженное); запасные части и детали; продукция местной перерабатывающей промышленности (сахар, мука, растительное масло); товары кустарного производства. Иногда части данного ассортимента формируют специализированные рынки вдоль трасс в некоторых населенных пунктах. Например, рынок шести и шерстяных изделий в поселке Домбае и молочных продуктов близ Карачаевска в Карачаево-Черкесии, цветочные рынки в поселках на границе Ростовской области и Краснодарского края, рыбный рынок на железнодорожной станции Котельники в Волгоградской области.

⁵ Правила (порядок) торговли на рынках и мини-рынках г. Ростова-на-Дону/ Приложение к решению городской Думы от 20 августа 1998 г. № 124// Ростов официальный. - № 37. - Сентябрь 1998. - С. 8.

В этом случае стихийная торговля в большей степени характерная для универсальных рынков, где происходит своеобразное «смещение» товаров и контроль над их качеством в силу их разношерстности более затруднен, чем на универсальных торговых объектах. Кроме того, ассортимент продукции также влияет на степень стихийности того или иного рынка. Многие продукты, которые имеют ограниченный срок реализации и хранения (мясо, молоко, «горячая пища») имеют гораздо больший сегмент стихийности.

Пятая классификация основана на степени участия продавца в производстве реализуемой продукции. В данном случае можно выделить три основных разновидности торговли. Первая - продажа *готовых товаров и продуктов*, которые обычно закупаются на предприятиях-производителях и оптовых рынках, а затем реализуются торговцами. Кроме того, в провинции на некоторых предприятиях заработная плата довольно часто выдавалась продукцией, производимой предприятием. Сыктывкарские исследователи приводят подобные примеры по городам Новгороду и Гусь-Хрустальному, где заработную плату рабочим выдавали посудой.⁶ В этом случае продавец выступает посредником между производителем товара (либо чаще оптовым продавцом) и потребителем.

Вторая - *продажа продуктов личного или коллективного производства*, обычно это сельскохозяйственная продукция, выращенная на приусадебном участке, фермерском хозяйстве, коллективном хозяйстве, собранная в лесах.

Третья разновидность – *продажа товаров и продуктов, которые были доведены продавцом до конечного «товарного» вида, путем переработки сырья или полуфабрикатов*. К подобной торговле можно отнести торговлю товарами «кустарного» производства (изделия из дерева, свитера, носки, пирожки и т.п.).

Шестая классификация – **по форме институционализации участников торговой деятельности**. Можно выделить два основных вида участников торговли – *институционализированные и не институционализированные*.

К первой группе, или *институционализированным участникам* рынка можно отнести все экономические субъекты в сфере торговли и сервиса, которые имеют легальный правовой статус. В настоящее время в России статус этот может быть трех типов.

Первый статус применим исключительно для физических лиц – это *индивидуальные предприниматели без образования юридического лица* или в сокращенной аббревиатуре «ПБОЮЛ», которые прошли установленный государством порядок регистрации. В настоящее время в российской статистике имеются незначительные противоречивые сведения относительно численности ПБОЮЛ. По данным Государственного комитета по статистике на начало 2002 г. в России насчитывалось около 4,5 млн. индивидуальных

⁶ Ильина М.А., Ильин В.И. Российский базар: Социальная организация и маркетинг. – Сыктывкар: Изд-во Сыктывкарского университета, 2001. - С. 165.

предпринимателей.⁷ Эксперты оценивают численность индивидуальных предпринимателей в стране цифрой 5 млн. человек.⁸ В соответствии с Гражданским кодексом РФ в России не могут создаваться индивидуальные (семейные) предприятия.⁹

Второй статус связан с той или иной *организационно-правовой формой предпринимательской деятельности*. Среди них могут быть хозяйственные товарищества и общества (полное товарищество, товарищество на вере), общества с ограниченной ответственностью, общества с дополнительной ответственностью, акционерные общества (открытого и закрытого типа), народные предприятия, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия.

В особую третью группу, очевидно, имеет смысл выделить *простые товарищества*, которые не относятся к организационно-правовым формам. Они образуются по договору о совместной деятельности между двумя или несколькими лицами на основе соединения своих вкладов и совместного действия без образования юридического лица.¹⁰

Ко второй группе *не институционализированных предпринимателей* можно отнести всех, кто не имеет, какой бы то ни было регистрации в официальных органах. Вполне очевидно, что стихийный сектор в данном случае совпадает с этой группой.

6. Подходы к определению понятий «стихийная торговля» и «стихийный сервис»

Если определение торговли и сервиса являются достаточно устойчивыми и не вызывают особых споров, то определение «стихийная торговля» не имеет устойчивого определения в отечественной науке. Поэтому для данного исследования одной из самых серьезных методологических проблем была разработка подходов к определению стихийной торговли.

В словаре присутствует следующее определение стихийности, которое применимо к социально-экономическим явлениям «неорганизованный, или без правильной организации производства».¹¹ В данном определении при всей лаконичности и четкости имеется главная неясность - какую торговлю считать правильной, а какую неправильной?

⁷ Малое предпринимательство в России в 2002 году: Статистический сборник/ Госкомстат России. – М., 2002. - С. 100.

⁸ Лапуста М.Г., Поршнева А.Г., Старостин Ю.Л. и др. Предпринимательство. – М.: ИНФРА-М, 2002. - С. 74.

⁹ Лапуста М.Г., Поршнева А.Г., Старостин Ю.Л. и др. Предпринимательство. – М.: ИНФРА-М, 2002. - С. 29.

¹⁰ Лапуста М.Г., Поршнева А.Г., Старостин Ю.Л. и др. Предпринимательство. – М.: ИНФРА-М, 2002. - С. 127.

¹¹ Ожегов С.И. Словарь русского языка. Изд. 10-е стереотип./ Под ред. Н.Ю. Шведовой. - М.: Изд-во «Советская энциклопедия», 1973. – С. 706.

В данной связи более продуктивно отталкиваться от более четкого определения стихийной занятости, под которой понимается *деятельность, направленная на получение доходов, не контролируемых государством, осуществляемая в условиях, когда аналогичные виды регулируются государством*. Приняв во внимание подобную точку зрения, можно дать несколько определений стихийной торговли и сервиса, которые имеет смысл формулировать с нескольких позиций.

Первый подход – **институциональный**, который чаще всего используется властями для отделения неофициального от официального сектора торговли. Этот способ на первый взгляд кажется достаточно тривиальным, поскольку в данном случае имеет место быть достаточно четкий индикатор – наличие регистрации предпринимателя или предприятия сферы торговли или сервиса в уполномоченных государственных службах (налоговой инспекции, местной администрации, министерстве экономики и пр.).

Согласно этому подходу *официальная торговля* в России представлена индивидуальными предпринимателями без образования юридического лица, простыми товариществами, а также юридическими лицами с различными организационно-правовыми формами.

Соотношение между данными группами участников торговли в настоящее время складывается в пользу организационно-правовых форм. По нашим расчетам, произведенным на основе данных Госкомстата РФ, сейчас в сфере официальной торговли баланс между различными формами деятельности складывается в пользу организационно-правовых форм в сравнении с индивидуальными предпринимателями.

Предприниматели без образования юридического лица в ноябре 2001 г. обеспечивали работой в России примерно 3,4 млн. человек по месту основной и в качестве дополнительной работы.¹² Это составляет примерно 36% всех работников сферы торговли, отсюда следует, что примерно 64% работников сферы торговли приходится на организации и предприятия. Косвенно правильность расчетов подтверждают данные правительства Ставропольского края, по которым 63,8% оборота торговли в регионе формируют организации, около 36,2% - индивидуальные предприниматели.¹³

Согласно требованию властей Ставропольского края продавец обязан довести до сведения покупателя фирменное название своей организации, юридический адрес, а индивидуальный предприниматель – информацию о государственной регистрации и наименовании зарегистрировавшего органа. При осуществлении разносной торговли представитель продавца должен иметь личную карточку с фотографией, указанием фамилии, имени, отчества,

¹² Малое предпринимательство в России в 2002 году: Статистический сборник/ Госкомстат России. – М., 2002. - С. 102.

¹³ Концепция развития торговли в Ставропольском крае на период до 2006 г. № 123-рп от 30 августа 2002 г. (п. 2.1).

сведениями о продавце, заверенную подписью ответственного лица, печатью продавца.¹⁴

Если принимать во внимание этот признак, то необходимо признать, что стихийная торговля и сервис концентрируется в основном в пределах теневой экономики, которая включает все формы хозяйства или секторы экономики, противостоящих государству и формализованным сегментам рынка.¹⁵

Согласно этой узкой трактовке *к стихийной торговле и сервису можно отнести тех хозяйствующих субъектов этой сферы, которые не имеют официальной регистрации.*

Вместе с тем следует иметь в виду, что не вся деятельность официально зарегистрированных предпринимателей и предприятий торговой сферы и сектора услуг в полной мере носит легальный характер. Описано множество схем, дано много объяснений причинам и способам ухода официальных предприятий и предпринимателей от полной выплаты налогов. Многие эксперты признают, что в силу специфики отрасли «спрятать» от налогов часть выручки легче всего именно в сфере торговли и услуг. По данным главы Министерства по налогам и сборам в России примерно 50% фирм не сдавали вовремя налоговую отчетность или находились в «подвешенном» состоянии.¹⁶

Например, проверки в сфере торговли и услуг в Краснодарском крае, проведенные в первой половине 2002 г. выявили нарушения действующего налогового законодательства на 309 предприятиях и предпринимателей.¹⁷ Даже при столь незначительной «выборке», это составляет около 5,7% от всех организаций розничной торговли и общественного питания в Краснодарском крае.¹⁸

В этих случаях речь идет скорее о неформальной экономике, под которой следует понимать совокупность хозяйственных отношений (в том числе и между легальными хозяйствующими субъектами), которые не находят отражения в официальной отчетности и формальных контрактах.¹⁹

По примерным оценкам экспертов общие масштабы неформальной занятости в России составляет 10-12 млн. человек.²⁰ По данным другого

¹⁴ Примерный порядок работы мелкорозничной торговой сети на территории Ставропольского края (п. 1.5).

¹⁵ Радаев В. Неформальная экономика и внеконтрактные отношения в российском бизнесе// Неформальная экономика. Россия и мир/ Под ред. Т.Шанина. – М.: Логос, 1999. – С. 36.

¹⁶ Сухова С. Мы можем просчитать вас полностью...// Итоги. - № 1-2. – 14 января 2003. – С. 12.

¹⁷ Киреева Т. Теневой оборот наших рынков оценивается в 500 млн. рублей// Кубанские новости. - № 120-121. – 21 июня 2002. – С. 3.

¹⁸ Торговля в России: Статистический сборник/ Госкомстат России. – М., 2001. – С. 249.

¹⁹ Радаев В.В. Теневая экономика России: изменение контуров// Pro et Contra. – Том 4. - № 1, 1999. – С. 5.

²⁰ Малева Т. Политика на рынке труда в контексте макроэкономических императивов// Мир России. – 1996. - №2.

источника более 10 млн. человек заняты в теневом секторе малого бизнеса, что составляет 15,4% всего работающего населения страны. Примерно для 8 млн. человек теневое предприятие является основным местом работы.²¹

Переход к рыночным отношениям сопровождался взрывным характером развития неформальной экономики в России, на которую по данным МВД, в 1990-1991 гг. приходилось примерно 10-11%, в 1993 г. – 27%, в 1995 г. – 45%, в 1999 г. – приблизительно 50% валового внутреннего продукта. Другие источники называют более низкие значения: Госкомстат России - 25%, различные исследователи – от 8% до 31% всего российского ВВП.²²

Такие масштабы свидетельствуют о существовании значительного спроса на рабочую силу со стороны неформальной экономики, во всяком случае, ее наиболее эффективных секторов (к числу которых относятся торговля и сервис), и подтверждают наличие и значительный вес неформального сектора, который не всегда имеет откровенный криминальный характер, но находится за пределами официальной статистики.

Проецируя относительные данные по занятости в торговле на данные по численности населения, занятого в теневой экономике, можно предполагать, что в неформальном секторе торговли (в нашем случае стихийной торговле) занято примерно от 1,4 млн. до 2,0 млн. человек в масштабах России.

Согласно этому расширенному подходу *к стихийной торговле и сервису можно отнести деятельность всех хозяйствующих субъектов этой сферы, которая не отражается официальной статистикой.*

Следуя расширенной трактовке стихийной торговли приведенной выше, масштабы стихийного сектора в торговле и услугах можно увязывать с относительными масштабами неформальной экономики. Следует иметь в виду, что размеры неформального сектора в экономике в целом и в торговле и сервисе в частности идеально не совпадают хотя бы потому, что первый показатель отражает средний суммарный показатель по многим отраслям экономики с различной спецификой деятельности и возможностями сокрытия доходов от налогообложения.

Второй подход – **территориальный**, в основе которого лежит факт разрешения торговли в конкретном месте. Места, отведенные для торговли, определяются законами, принятыми на различных уровнях (федеральном, региональном и местном).

²¹ Сорокин К. Вопреки всем призывам...// Деловой вторник. - № 175. – 10 сентября 2002. – С. 2.

²² Косалс Л. Между хаосом и социальным порядком// Pro et Contra. – Том 4. - № 1. – 1999. – С. 44.

На федеральном уровне действует Указ Президента РФ от 29 января 1992 г. «О свободе торговли». Согласно данному акту предприятия и граждане вправе осуществлять торговлю (в том числе с рук, лотков и автомашин) в местах, отведенных властями. Исключения составляют проезжая часть улиц, станции метрополитена, аэропорты, пассажирские суда и поезда, вокзалы, территории вблизи зданий государственных органов власти и управления, детских дошкольных и школьных учреждений.²³

На региональном и местном уровнях данный список имеет специфику. В Ставропольском крае власти разработали порядок работы мелкорозничной торговой сети, в котором размещение объектов торговли ограничивается в охранных зонах памятников истории, культуры и архитектуры, в зонах исторических центров городов, охранных зонах регулирования застройки, на резервных территориях, предназначенных для капитального строительства, на территориях, которые заняты зелеными насаждениями, подземными коммуникациями. В регионе запрещено размещение объектов мелкооптовой торговли на тротуарах, проездах, на участках, где затрудняется движение пешеходов или транспорта, усложняется проведение уборки, на газонах, цветниках, детских площадках, в арках зданий.²⁴

Власти города Пятигорска запретили выездную и выносную торговлю в районах автобусных и трамвайных остановок, подземных переходов, в курортной зоне, в здании железнодорожного вокзала, на привокзальной площади, в здании автовокзала и прилегающей территории, на центральном проспекте Кирова и улицах прилегающих к рынкам за некоторыми исключениями.²⁵ Данный список примеров можно продолжать.

Таким образом, все предприниматели, вне зависимости от наличия у них регистрации на право ведения подобной деятельности, торгующие в не установленных местах, могут быть отнесены к стихийным торговцам.

Помимо мест осуществления торговли региональное законодательство определяет различное оборудование для торговли. Проанализированные региональные законы Ставропольского края, городов Краснодара и Ростова-на-Дону в целом сходны в этом положении: к мелкорозничной торговой сети относятся стационарные объекты (павильоны, киоски, палатки, торговые автоматы, летние кафе) и нестационарные объекты (автомагазины, тележки, лотки, фудкары, изотермические емкости, открытые прилавки).²⁶

²³ Указ Президента РФ от 29 января 1992 г. № 65 «О свободе торговли» (с изменениями и дополнениями от 23 июня 1992 г., 8 ноября 1993 г., 16 мая 1997 г.) (п. 4).

²⁴ Примерный порядок работы мелкорозничной торговой сети на территории Ставропольского края (п. 1.2).

²⁵ Постановление Главы города Пятигорска Ставропольского края № 748 от 9 апреля 2001 г. «Об упорядочении торговли на рынках и улицах города Пятигорска» (п. 3).

²⁶ Приложение 1 к Постановлению мэра города Ростова-на-Дону № 2748 от 9 октября 2001 г. «Порядок размещения и содержания объектов мелкорозничной сети на территории города»// Ростов официальный. – 17 октября 2001 г. – С. 18; Примерный порядок работы мелкорозничной торговой сети на территории Ставропольского края (п. 1.1);

В данном случае, стихийность непосредственно связана с местами никак не оборудованными под торговлю. Типичными примерами является продажа товаров и продуктов непосредственно с земли, обочин дорог, из ведер, ящиков, коробок и других вспомогательных и случайных средств. Подтверждение подобному подходу к определению стихийной торговли мы находим в работе сыктывкарских социологов, которые предлагают специальный термин «неофициальный базар» - это территории, занятые торговцами, не использующими никакого оборудования, кроме принесенного с собой (ведер, ящиков, столиков).²⁷

Согласно этому подходу *стихийной можно считать всякую торговлю, осуществляемую любыми предпринимателями или предприятиями торговли (как легальными, так и нелегальными) в запрещенных или в специально не оборудованных местах, а также без специального соответствующего оборудования торговых мест.*

Третий подход – **качественно-организационный**, в основе которого лежит перечень, качество и условия продажи товаров различных групп. Федеральное законодательство определяет перечень запрещенных или ограниченных для свободной продажи товаров - это оружие, боеприпасы, взрывчатые, ядовитые и радиоактивные вещества, наркотики, лекарственные средства, проездные билеты.²⁸ В Ставропольском крае власти в дополнение к списку, приведенному выше, запретили реализацию растений и животных, запрещенных законодательством РФ, продуктов домашнего приготовления, пиротехнических изделий.²⁹

Кроме того, законом определяются условия производства, хранения и реализации отдельных товаров, необходимость и порядок сертификации, документы, подтверждающие качество товаров, а также требования к продавцу (внешний вид, наличие документов на товар и пр.).

Законодательство на региональном и местном уровне обычно оговаривает тот факт, что объекты мелкорозничной торговли должны быть оснащены специальным торговым инвентарем и оборудованием, обеспечивающим стандарты сохранения качества и безопасность товаров при хранении и реализации. Более того, законодательство Ставропольского края совершенно закономерно требует опрятности и соблюдения правил личной

Постановление Главы администрации города Краснодара № 1005 от 2 июля 2001 г. «Об организации мелкорозничной торговли на территории города Краснодара»// Кубань сегодня. - № 126. – 10 июля 2001. – С. 3;

²⁷ Ильина М.А., Ильин В.И. Российский базар: Социальная организация и маркетинг. – Сыктывкар: Изд-во Сыктывкарского университета, 2001. - С. 38.

²⁸ Указ Президента РФ от 29 января 1992 г. № 65 «О свободе торговли» (с изменениями и дополнениями от 23 июня 1992 г., 8 ноября 1993 г., 16 мая 1997 г.) (п. 1).

²⁹ Примерный порядок работы мелкорозничной торговой сети на территории Ставропольского края (п. 2.9)

гигиены от продавца, чистоты торгового места и исправности торгового оборудования, уборки прилегающих территорий.³⁰

В Ставропольском крае власти запретили реализацию пищевых продуктов без промышленной упаковки, продажу прохладительных напитков на розлив в местах, не имеющих канализации и водопровода, а также мучных кулинарных изделий с начинкой (пирожки, чебуреки, беляши и пр.) в неспециализированных объектах без подогреваемых емкостей и без указания времени выработки. Кроме того, запрещается реализацию бахчевых культур, овощей, картофеля без специального оборудования (контейнеров, лотков, поддонов) и использование в торговле оборудования бытового назначения.³¹

Власти города Пятигорска в дополнение к краевым запретам с 15 апреля 2001 г. запретили реализацию мяса вне павильонов и магазинов, продажу колбасной, молочной, маргариновой продукции, сыра, мяса птицы на открытых прилавках, не оборудованных холодильными камерами.³²

Достаточно очевидно, определение стихийной торговли по качественно-организационному критерию сильно зависит от развитости законодательного поля региона и даже отдельного населенного пункта.

Таким образом, *стихийной можно назвать торговлю любыми товарами официально не разрешенными к продаже, либо продаваемыми с нарушением правил реализации.*

Четвертый подход – **временной**, связанный со стабильным режимом работы предпринимателя или предприятия торговли. В советское время режим работы предприятий торговли регламентировался сверху и жестко, а в условиях рыночных отношений государство режим торговли частных предпринимателей законодательно не определяет (хотя в принципе, может это делать).

Режим торговли регламентируется исключительно для предприятий мелкорозничной торговой сети государственной или муниципальной форм собственности по решению местных властей. Остальные предприятия и предпринимателей обычно региональный закон обязывает только указывать режим своей работы в виде объявления, но при этом никак жестко его не регламентирует.³³

Согласно данным Госкомстата РФ в стране, несмотря на активную приватизацию государственных предприятий торговли, по-прежнему около 4,4% оборота розничной торговли приходится на государственные и муниципальные торговые предприятия, а остальные 95,6% - на предприятия

³⁰ Примерный порядок работы мелкорозничной торговой сети на территории Ставропольского края (п.1.6 - п. 1.11).

³¹ Примерный порядок работы мелкорозничной торговой сети на территории Ставропольского края (п. 2.9).

³² Постановление Главы города Пятигорска Ставропольского края № 748 от 9 апреля 2001 г. «Об упорядочении торговли на рынках и улицах города Пятигорска» (п. 4).

³³ Примерный порядок работы мелкорозничной торговой сети на территории Ставропольского края (п. 1.5).

негосударственного сектора.³⁴ В четырех исследуемых регионах доля государственных предприятий торговли колеблется от 2,3% в Ростовской области до 5,3% - в Ставропольском крае.³⁵

Конечно же, не все негосударственные предприятия нужно относить к стихийной торговле по временному подходу, поскольку многие из них имеют вполне четко определенный режим времени, который известен и удобен покупателям и поэтому даже не требуется законодательного его определения. Скорее всего, здесь речь идет о тех формах торговли, которые не имеют четко определенного временного режима торговли, имеет резкие колебания периодичности торговли по времени суток или сезонам, например вечерняя торговля в переходах метро, ночная близ автовокзалов, сезонная вдоль крупных автодорог и пр.

Итак, в данном случае *к стихийным формам торговли относится любая нерегулярная торговля, т.е. возникающая без определенного режима в течение суток или года.*

Пятый подход – **эволюционный**, связанный с историей возникновения конкретного предприятия торговли или дела предпринимателя. Некоторая часть современных организаций торговли возникла из государственных предприятий и объединений, некоторые частные предприниматели открыли свое дело, имея опыт работы в государственной торговле. Они не меняли сферы своей деятельности, пришли в торговлю и сервис «по накатанной колее», вполне логично и не случайно, имея опыт работы.

Многие люди, теперь занятые в торговле и сервисе оказались здесь случайно для себя, потеряв работу, прежние источники дохода, находясь в сложной жизненной ситуации, стали индивидуальными предпринимателями или создали предприятия. Они не имели ранее никакого отношения и опыта работы в сфере торговли и сервиса. Таковых, по данному критерию можно условно считать стихийными торговцами.

Данные Госкомстата России свидетельствуют почти о двукратном росте численности занятых в торговле и питании за период с 1990 г. по 2000 г. – с 5,9 млн. человек до 9,4 млн. человек.³⁶ Исходя из этого по самым грубым оценкам «стихийно» пришли в сферу торговли около 3,5 млн. человек, или около 37% от общей численности занятых в стране в данной сфере.

Итак, *стихийными можно назвать людей в настоящее время занятых в сфере торговли и сервиса, которые прежде не были заняты в них и кардинально сменили отрасль занятости.*

³⁴ Торговля в России: Статистический сборник/ Госкомстат России. – М., 2001. - С. 232.

³⁵ Концепция развития торговли в Ставропольском крае на период до 2006 г. № 123-рп от 30 августа 2002 г. (п. 1.1).

³⁶ Обзор занятости в России. Вып. 1 (1991-2000 гг.). – М.: ТЕИС, 2002. - С. 72.

7. Стихийная торговля и сервис в регионах Юга России: факторы, масштабы, случаи

Исследование было проведено в основном в четырех регионах Юга России (Краснодарском крае, Ростовской области, Ставропольском крае, Карачаево-Черкесии), которые представляют достаточно благоприятное поле для подобных исследований, поскольку здесь широко представлены самые разнообразные виды стихийной торговли и сервиса. Хотя отдельные «кейсы» взяты из ряда сопредельных регионов. Широкому распространению стихийной торговли и сервиса в регионе способствует несколько факторов.

Первый фактор – *исторический* – традиционно экономика регионов Юга России была ориентирована на непроемлемую сферу экономики, в силу наличия природно-рекреационных ресурсов для туризма и отдыха. Приток туристов в советское время породил здесь многообразные формы торговли и услуг, направленные на удовлетворение их нужд («частники» сдавали квартиры на морском побережье и на Кавказских Минеральных Водах всегда, даже в условиях централизованной экономики). Кроме того, многие традиционные промыслы существовали «испокон веков» и до сих пор играют важную роль в самозанятости населения и способствуют развитию стихийной торговли (производство вещей из шерсти, сыра, айрана в горных районах Северного Кавказа).

Второй фактор – *агроклиматический* – позволяющий многим людям заниматься подсобным хозяйством, обрабатывать землю, производить и продавать продукцию растениеводства и животноводства. Любой человек, потерявший или имеющий работу, практически всегда имеет возможность обрабатывать землю и получать дополнительный или основной источник дохода.

Третий фактор – *демографический* – активный естественный прирост населения и приток мигрантов в сочетании со свертыванием некоторых отраслей экономики в регионах Юга России приводили к массовому высвобождению рабочих рук и росту безработицы. Многие потерявшие работу и молодежь, попадающая на рынок труда, нашли применение своим силам и источники заработков именно в сфере торговли и сервиса.

Четвертый фактор – *экономический* – в 1990-е гг. произошел бурный рост торговли в регионе, как в прочем и в России в целом, благодаря дефициту, сложившемуся на советском потребительском рынке в «доперестроечное» время. Изменения в обществе требовали новых товаров, которые стали активно ввозить «челноки» из-за рубежа. Это закономерно стимулировало рост оборота торговли, расширение торговой инфраструктуры, создавало все новые и новые рабочие места, рекрутируя в свои ряды новых работников.

Торговля и сервис вообще, а стихийные их формы в частности стали неотъемлемой чертой современного экономического ландшафта Юга России, прочно вошли в повседневную жизнь населения целых территорий. Более того, нами зафиксировано довольно много случаев, когда стихийная торговля

и сервис буквально «кормят» населенные пункты, являясь зачастую единственным и как это не странно стабильным (!) источником доходов многих домохозяйств.

Таблица 1

**Оценки стихийной торговли в регионах Юга России (по оценке экспертов),
% от числа занятых в торговле**

<i>Подходы</i>	<i>Ставропольский край (34 интервью)</i>	<i>Краснодарский край (19 интервью)</i>	<i>Ростовская область (15 интервью)</i>	<i>Карачаево-Черкесия (8 интервью)</i>
Институциональный подход	100 %	100%	100%	100%
- официальная	90-95 %	92-94%	90-91%	85-90%
- неофициальная (стихийная торговля)	5-10 %	6-8%	9-10%	10-15%
Территориальный подход	100%	100%	100%	100%
- в установленных местах	75-80%	80%	85%	80-85%
- в неустановленных местах (стихийная торговля)	20-25%	20%	15%	15-20%
Качественно-организационный подход	100%	100%	100%	100%
- разрешенные и качественные товары	50-60%	60-70%	60-65%	40-50%
- не разрешенные и некачественные товары (стихийная торговля)	40-50%	30-40%	35-40%	50-60%
Временной подход	100%	100%	100%	100%
- постоянная	85-90%	80-85%	85%	90-95%
- временная (стихийная торговля)	10-15%	15-20%	15%	5-10%
Эволюционный подход	100 %	100%	100%	100%
- стабильная занятость	60-65%	60%	60-65%	60-65%
- случайная занятость (стихийная)	35-40%	40%	35-40%	35-40%

Отдавая отчет в сложности оценок стихийной торговли в абсолютных величинах, мы, тем не менее, посчитали важным обратиться с подобными вопросами к экспертам. На роль экспертов были выбраны представители региональных и местных администраций, директора рынков, сотрудники государственного комитета по статистике на местах, которые, так или иначе, сталкиваются с проблемами торговли в принципе и со стихийной торговлей в частности. В общей сложности было проведено 76 интервью личных и по телефону.

Каждому эксперту было предложено дать абсолютные и относительные оценки по численности и формам занятости населения в стихийной торговле в его районе или населенном пункте на основе пяти критериев. На основе результатов интервью была рассчитана соответствующая таблица. Значения, приведенные в ней, представляют собой средневзвешенное значение по каждой обозначенной позиции (подходу) для каждого из четырех регионов. «Вилка» в расчетах вызвана неоднозначными ответами некоторых экспертов, которые указали минимальную и максимальную численность занятых в стихийной торговле (табл. 1).

Стихийная торговля и сервис без официального разрешения довольно широко представлена как в городах, так и в сельской местности. Обычно стихийная торговля концентрируется вокруг рынков; вдоль автомагистралей, в непосредственной близости от железнодорожных станций и автовокзалов, остановок общественного транспорта; на пляжах и в курортных местах; в крупных жилых микрорайонах и прочих местах массового сосредоточения покупателей. Согласно данным интервью экспертов доля такой стихийной торговли колеблется в диапазоне от минимальной оценки в 5% от числа всех торгующих в Ставропольском крае до максимальной цифры – 15% в Карачаево-Черкесии.

Данная цифра варьируется неслучайно. Во-первых, это есть закономерный результат отсутствия точной информации у представителей власти по данному вопросу (хотя местные власти пытаются проводить регулярный проверки торговых точек). Отсюда по численности населения занятого в торговле, имеется взаимоисключающие данных, которые порой отличаются на порядок. Например, по данным Госкомстата в торговле и общественном питании Ставропольского края в 2000 г. были заняты около 50 тыс. человек,³⁷ при этом эксперты краевого комитета по ценам в результате собственного исследования установили, что эта цифра эта несколько выше – примерно 60 тыс. человек (причем возможно, что эта цифра возможно не окончательная). Это превышение, скорее всего, связано с тем, что каждый предприниматель в сфере торговли и обслуживания нанимает 1-2 наемных работников, а иногда и больше – реализаторов, грузчиков, рабочих, водителей. Во многих случаях найм на подобную работу происходит на субконтрактной основе, что отражается на официальной статистике.

Case-study 1

Стихийная торговля на рынках города Ставрополя

Существование стихийной торговли на рынках города достаточно распространено. На Верхнем рынке создано 2,2 тыс. торговых мест, однако в одном из выступлений представителя администрации рынка прозвучало, что на рынке работают 5-6 тыс. человек. Скорее всего, количество

³⁷ Торговля в России: Статистический сборник/ Госкомстат России. – М., 2001. - С. 252-253.

торговых мест на рынке больше официальной цифры, поскольку вспомогательный персонал не может составлять численность 3-4 тыс. человек. Эти неучтенные торговые места официально нигде не учтены, с них не платятся налоги, на ограниченной площади рынка большое скопление покупателей.

По примерным оценкам на Верхнем рынке работают 3-4 тыс. мигрантов из стран Закавказья и некоторых регионов России. Возле рынка почти каждый третий дом предоставляет временное жилье для торговцев. Всего сдают жилье примерно 300 домохозяйств.

На рынке «Южном» в Ставрополе торгуют примерно 1,5 тыс. человек.³⁸ Хотя точной цифры никто не знает, или, скорее всего, не хочет обнародовать. По официальным данным администрации рынка «Южный» стоимость аренды одного контейнера в 1997 г. была 3 тыс. рублей в месяц, а в 2001 г. она почему-то была снижена (!?) до 1 тыс. рублей. По тем же официальным данным один контейнер нередко арендуют два человека, что не всегда соответствует действительности. По данным контролирующих органов, при этом на рынке, резко возросла неофициальная доля оплаты за аренду контейнера (до 5-6 тыс. рублей в месяц), а «бойкое место» стоит около 8 тыс. рублей в год. Все эти деньги проходят «мимо кассы» рынка. Несмотря на постоянный контингент продавцов на рынке администрации рынков по-прежнему используют практику ежедневных сборов денег за торговое место вместо месячной арендной платы через кассу рынка.³⁹

Распространяя относительные цифры, полученные в результате опроса экспертов, на абсолютные цифры занятости можно дать следующие оценки численности занятых в сфере торговли и питания в стихийном секторе на Юге России (табл. 2).

Таблица 2
Численность занятых в розничной торговле и общественном питании в регионах Юга России в 2000 г., тыс. человек

	<i>Ставропольский край</i>	<i>Краснодарский край</i>	<i>Ростовская область</i>	<i>Карачаево-Черкесия</i>
Численность занятых в торговле и общественном питании по данным Госкомстата	50,3	99,9	73,1	5,1
Численность занятые в стихийной торговле	2,5–5,0	6,0-8,0	6,6-7,3	0,5-0,8
Общая численность занятость в торговле и общественном питании с учетом стихийного сектора	52,8-55,3	105,9-107,9	79,7-80,4	5,6-5,9

³⁸ Ловушка для реализаторов// Жизнь. Ставрополь. - № 8. – 18 октября 2000. – С. 4.

³⁹ Интервью с Г.С.Калягиным – руководителем комитета по ценам Ставропольского края.

Во-вторых, в настоящее время существует несколько контролирующих органов, которые дают официальное разрешение на торговлю и соответственно, если участник торговли не имеет хотя бы одного из этих разрешений, то он формально может быть отнесен к стихийным торговцам.

По данным, обнаруженным главой Министерства по налогам и сборам, до недавнего времени (до 1 июля 2002 г.) около 4,5 тыс. муниципальных образований в России имели право по своим правилам регистрировать юридических лиц.⁴⁰ Другой яркий пример в этой связи – ситуация в Ростове-на-Дону. По данным городской администрации около 4% участников мелкорозничной торговли не имеют регистрационных свидетельств, 18% торгующих не имеют свидетельств участника мелкорозничной торговой сети, около 40% предпринимателей – санитарно-эпидемиологического заключения центров Госсанэпиднадзора.⁴¹ Каждый участник торговли, не имеющий хотя бы одного из необходимых документов, формально может считаться стихийным торговцем.

В-третьих, существует определенная локальная специфика, или «местный колорит» в распространении стихийной торговли. Очевидно, что она не везде распространена в равной степени. Это подтвердило интервью одного из экспертов в Ставрополе: *«Большая часть железнодорожных станций в нашем крае – конечные, нет станций, где проходят поезда дальнего следования, поэтому стихийная торговля на станциях для нашего края не характерна».*⁴² Эксперты свидетельствуют, что по трассе Ростов-Краснодар на придорожных рынках доля стихийных торговцев составляет примерно от 60% до 100% в зависимости от типа населенного пункта.

Визуально иногда можно определить людей, торгующих без официального разрешения – большинство среди них составляют пенсионеры, а также женщины трудоспособного возраста. Для этих социальных групп стихийная торговля и сервис носят нерегулярный характер и позволяют в буквальном смысле сводить «концы с концами» в семейном бюджете. Чаще всего не получают официального разрешения на торговлю люди, которые имеют достаточно небольшие объемы торговли и маленький доход.

В этом случае люди продают достаточно ограниченный перечень товаров и продуктов, не отличающийся большим разнообразием – так называемый «ходовой» товар. В сельской местности в ассортименте различные овощи и фрукты, выращенные на собственных участках, молоко и молочно-кислые продукты, мясо и продукты промысла, а также напитки, сигареты, сладости, закупленные по оптовым ценам в крупных городах. Особый вид стихийной торговли был зафиксирован в Карачаево-Черкесии, где большое количество людей, живущих в сельской местности, производят пряжу, которую продают перекупщикам.

⁴⁰ Сухова С. Мы можем просчитать вас полностью...// Итоги. - № 1-2. – 14 января 2003. – С. 12.

⁴¹ Ладыченко Е. Неопознанные объекты торговли захватили улицы нашего города// Вечерний Ростов. - № 153. – 18 июня 2002. – С. 2.

⁴² Интервью с Г.С.Калягиным – руководителем комитета по ценам Ставропольского края.

В городах это в большинстве своем продовольственные товары и бакалея, купленные по оптовым ценам и продаваемые в розницу с небольшой ценовой надбавкой. В транспортных узлах – напитки, сигареты, готовые продукты питания, собственного производства, печатная продукция, «товары в дорогу».

Зачастую сложно, а порой даже невозможно, отделить неформальный сектор экономики от формального сектора. Здесь могут помочь только экспертные оценки, которые предоставляют в основном контролирующие органы. По данным правительства Краснодарского края предполагаемый теневой оборот рынков региона оценивается в 500 млн. рублей.⁴³ Данные Госкомстата РФ за 2000 г. свидетельствуют о том, что валовой доход организаций розничной торговли и общественного питания в Краснодарском крае составил около 2632,3 млн. рублей.⁴⁴ Исходя из этих данных, можно рассчитать, что примерные объемы неформального сектора в торговле и общественном питании Краснодарского края составляют около 19%, что само по себе цифра весьма значительная.

Необходимо отметить, что при всей стихийности подобной торговли иногда она имеет «управляемый» характер, находясь под контролем теневых (криминальных) структур, а также некоторых официальных структур, в компетенцию которых входит как раз таки пресечение подобной торговли.

Эксперты свидетельствуют о том, что торговля на железнодорожных станциях в настоящее время подконтрольна криминальным группам, которые собирают «дань» и дают «разрешение» на торговлю на железнодорожных станциях независимо от наличия официального разрешения на ведение предпринимательской деятельности.

Case-study 2

Контроль теневых структур над рыночной торговлей в Москве

До начала 1990-х гг. в Москве каждый рынок контролировался той преступной группировкой, на чьей земле он стоял. Однако такое положение дел было поколеблено теми, кто стремился расширить свое присутствие и влияние в столице. После продолжительного выяснения отношений сложилась новая структура контроля над рынками, окончательно сформировавшаяся к концу 1995 г. – началу 1996 г., когда неожиданно для рядовых москвичей подавляющим большинством торговцев на рынках стали азербайджанцы, независимо от товара, который они продавали – подмосковную картошку, среднеазиатский виноград или венгерские яблоки.

Объяснялось это просто. Согласно оперативным данным, основанием пирамиды преступного контроля стала «азербайджанская группировка», чьи представители сегодня негласно руководят работой многих столичных

⁴³ Киреева Т. Теневой оборот наших рынков оценивается в 500 млн. рублей// Кубанские новости. - № 120-121. – 21 июня 2002. – С. 3.

⁴⁴ Торговля в России: Статистический сборник/ Госкомстат России. – М., 2001. - С. 291.

продовольственных рынков. Нынешняя ситуация вполне устраивает другие криминальные структуры. Во-первых, им нет необходимости «возиться» с каждым торговцем отдельно, а во-вторых, за свое присутствие в Москве они уплачивают определенную плату.

Интерес для криминальных структур представляют только крупные партии товаров, а никак не мешок «антоновки» или морковки с приусадебного участка. Например, автомашина с картошкой из Орловской области. На подъезде к столице ее непременно остановят крепкие парни, которые осведомятся, по какой цене хозяин груза намерен продать товар. Если цена окажется ниже «установленной», они доходчиво объяснят, что торговать спокойно ему все равно не дадут, а вот купить у него картошку оптом по хорошей цене могут. Для приезжего такой расклад скорее даже удобен – никому не хочется лишиться в Москве грузовика, который может «случайно» сгореть, или выручки, или того хуже – собственного здоровья. Поэтому-то хозяин груза спокойно отдаст всю партию товара, радуясь, что торговля закончилась быстро и без проблем, а орловской картошкой на рынке в итоге будут торговать азербайджанцы.⁴⁵

Стихийный сервис на Юге России представлен сдачей жилья внаем, что особенно наглядно в летний сезон в курортных регионах Краснодарского края.

Стихийная торговля в неразрешенных местах и без специального оборудования представляет собой наиболее очевидную часть стихийной торговли. Она существует в своеобразных обоюдоострых «ножницах». Масштабы подобной торговли оценены экспертами в диапазоне от 15% в Ростовской области и Карачаево-Черкессии до 20-25% - в Краснодарском и Ставропольском краях. Это примерно совпадает с оценкой в целом по России – в настоящее время на уличных торговцев приходится примерно 6% розничного торгового оборота.⁴⁶

С одной стороны, стихийная торговля в неустановленных местах – продукт неудовлетворенного спроса со стороны официальной торговли – ее главный плюс – максимальное приближение к покупателю, дешевизна товаров, мобильность и гибкость ценообразования. С другой стороны стихийная торговля в неустановленных местах вызывает наибольшее недовольство части населения, чаще всего подвергается преследованию со стороны проверяющих органов.

Наиболее крупные скопления стихийных торговцев отмечаются вокруг рынков. Появляются своеобразные неофициальные рынки, привязанные к официальным рынкам. «Основателями» подобных рынков являются чаще всего люди, не имеющие никакой официальной регистрации в качестве

⁴⁵ Санин Г. Все под одной крышей// Итоги. - № 44. – 10 ноября 1998. – С. 26.

⁴⁶ Коломейская И. Наступление цивилизованной торговли// Известия. - № 146. – 17 августа 2002. – С. 5.

предпринимателей, но попадаются среди них и те, кто просто не желает или не может платить на место на рынке по разным причинам.

Практически большинство крупных городских рынков не миновала «чаша сия». По данным сплошной проверки размещения и содержания объектов различных мелкорозничной торговли (всего их около 5,0 тыс.), проведенной специалистами муниципальной инспекции Ростова-на-Дону 2,4 тыс. объектов (или 50% от общей численности) никем не санкционированы. Еще больше показатель в Первомайском и Советском районах города.⁴⁷

Наиболее ярко подобная торговля представлена на центральной улице Ростова-на-Дону, в непосредственной близости от центрального городского рынка, где по нашим наблюдениям осенью 2002 г. в среднем в сутки торгует до 60-100 человек. Среди них торгующие дешевой одеждой, зеленью, фруктами и овощами, выращенными на собственных приусадебных участках. Кроме того, здесь же стоят строительные рабочие, сантехники, электрики.

Case-study 3

История возникновения и эволюция Ростовского центрального рынка

Нынешняя территория Центрального рынка в Ростове формировалась одновременно с первыми городскими застройками. «Толкучка» здесь была еще с середины XVIII века. Между улицами Тургеневской и Баумана находились два гостиных двора. На соляном спуске шла оживленная торговля донской рыбой и промышленный обмен солью. В те времена базар работал летом только по воскресным дням, а зимой – ежедневно (погода более подходила для хранения товаров).

В 1888 г. территория ростовского базара, который первоначально был деревянным, установилась практически в нынешних границах: Буденновский, Станиславского, Семашко, Тургеневская. Появились первые крытые павильоны. С тех пор границы рынка практически не изменились, хотя город увеличился, выросло количество жителей, возросли их потребности.

В настоящее время начата реконструкция рынка, которая позволит максимально заблокировать рынок от стихийной торговли, для чего будет увеличено количество торговых мест непосредственно на его территории с 2750 до 4556 с изменением пропорции в пользу закрытых торговых мест.⁴⁸

В настоящее время ЗАО «Центральный рынок» занимает территорию площадью 30 тыс. кв. км, располагает 18 торгово-закупочных предприятий, сетью магазинов и предприятий общественного питания, цехом по переработке плодово-овощной продукции.⁴⁹

⁴⁷ Долгопрудная С. Милиция закрывает глаза на торговцев// Ростов официальный. - № 11. – 21 марта 2001. – С. 5.

⁴⁸ Попова А. Центральный рынок Ростова будет пока старым базаром// Вечерний Ростов. - № 117-118. – Май 2002. – С. 3.

⁴⁹ Нужны ли области//

Однако, как свидетельствует опыт других городов, стихийная торговля существует не только потому, что не хватает торговых мест на официальных рынках. Основные причины в том, что торговые места на рынках не всем торговцам по «карману» и, в основном, именно поэтому многие торговцы уходят в стихийный сектор.

Кроме того, можно не платить налоги и сборы, а торговать в довольно бойком месте с быстрым и порой значительным денежным оборотом, без особых гарантий и обязательств со стороны продавца. Кроме того, здесь гораздо легче «затеряться» в толпе прохожих в случае различных проверок и рейдов милиции, различных уполномоченных органов.

По оценке прессы, которая нам представляется несколько завышенной, но вместе с тем достаточно показательной, через центральный рынок Ростова проходят за сутки примерно 300 тыс. человек.⁵⁰

Вокруг крупных рынков существует также достаточно разветвленный стихийный сервис – платные автостоянки, услуги по извозу пассажиров, по погрузке и доставке грузов, разносу пищи и напитков, газет и сигарет. Наше исследование, проведенное на рынках Ставропольского края, зафиксировало целую сеть стихийных услуг на рынке «Лира».

Case-study 4

Стихийный «околочелночный» сервис на рынке «Лира» в Предгорном районе Ставропольского края

Челночная (коммерческая) миграция способствовала развитию целой системы стихийной инфраструктуры. Среди ее элементов можно выделить ближайшую инфраструктуру – учреждения и виды занятости населения, существующие непосредственно на рынках. Среди них предприятия общественного питания. Только в пределах оптового рынка «Лира» мы насчитали 15 достаточно крупных кафе и закусочных, каждое из которых в среднем дает работу 5-6 людям. В среднем за день через такое учреждение питание проходит до 150-200 человек. Кроме того, на этом рынке работают 100-200 «лоточников», которые предлагают разнообразные продукты питания торговцам. Подобная система существует и на других рынках региона. Вокруг рынков также образовались крупные автостоянки для покупателей и продавцов, стоянки маршрутных такси и автобусов, мастерские по ремонту автомобилей, здесь построены учреждения связи, открыты банки и обменные пункты, компании сотовой связи, центры игровых автоматов.

Отдельно была обследована система автоперевозок пассажиров к комплексу рынков в Пятигорске и Предгорном районе. Доставку людей на рынок осуществляют в день в среднем 90-100 маршрутных такси, которые

⁵⁰ Попова А. Центральный рынок Ростова будет пока старым базаром// Вечерний Ростов. - № 117-118. – Май 2002. – С. 3.

работают по централизованной схеме с единым центром управления. Каждый водителей успевает делать в день 6-7 поездок, перевозя по 13 человек в каждую сторону. В среднем водитель зарабатывает 900-1100 рублей в день.

По нашим оценкам оборот в данной сфере составляет до 3,4 млн. рублей в месяц и дает работу 250 водителям. Кроме того, на рынке постоянно работают 15-20 владельцев легковых автомобиля в качестве таксистов. В 30-40 домах в непосредственной близости от рынков открыты платные автостоянки, через каждую из которых проходит по 10-15 машин в день. Оборот в этой сфере бизнеса составляет по примерным подсчетам не менее 250 тыс. рублей в месяц.

Кроме того, к рынкам региона привязана система межрегиональных перевозок. Маршрутные такси и автобусы различных частных предприятий осуществляют перевозку предпринимателей и покупателей из Еревана, Степанакерта, Невинномысска, Черкесска, Владикавказа, Нальчика, Астрахани, Тирныауза, Моздока, Баксана и Прохладного.⁵¹

Власти Ростова на протяжении нескольких лет безуспешно пытаются бороться со стихийными торговцами в районе Центрального рынка. Однако, окончательно «победить» стихийную торговлю здесь не удастся. Неслучайно, один из наших экспертов сравнивал выбор дислокации мест для торговли с протаптыванием дорожек по свежевскопанному газону: *«Люди все равно протопчут тропу там, где это им удобнее, поэтому надо размещать организованные рынки в тех местах, где существуют стихийные».*⁵²

Case-study 5

Придорожные кафе в селе Чалтырь Мясниковского района Ростовской области: армянский колорит

Километрах в двадцати от Ростова-на-Дону по Таганрогской трассе стоит армянское село с необычным названием Чалтырь. Оно растянулось на вдоль трассы на три километра. На этом протяжении «состязаются» друг с другом 37 придорожных кафе. Отнести их уныло-кафельному разряду «предприятий общественного питания» не поворачивается язык. Пусть убранство не отличается ни роскошью, ни изысканным вкусом, но внутри по-домашнему чисто и уютно. Семьи, чьи дома оказались поближе к трассе, пристроили шашлычные прямо к верандам. Другие поставили отдельные павильоны. Днем основные посетители дальнобойщики, а вечером здесь отдыхают местные жители. Заведения называются «кайфушечками».

⁵¹ Региональный рынок труда в условиях трансформации российской экономики (на материалах Южного Федерального округа)/ Под ред. Акинина П.В., Степановой С.В. – Ставрополь: Сервисшкола, 2002. - С. 260.

⁵² Интервью с Г.С.Калягиным – руководителем комитета по ценам Ставропольского края.

Праздники отмечаются здесь же – приезжают из Ростова семьями, иногда веселыми компаниями.

Конкуренция между «кайфушечками» бешеная. Каждая семья имеет собственный секрет приготовления маринада для мяса. Он хранится в строжайшей тайне. Есть фирменные блюда: кто-то готовит пельмени, кто-то – голубцы.

Нищих в селе нет – родственники никогда не допустят, чтобы кто-то из семьи просил милостыню. Это страшный позор. Конечно, не все живут одинаково – не у всех дома вдоль дороги. Но никто никогда не признает, что он беднее соседа. Подрабатывают по-разному: кто ремонтирует машины (автомастерские Чалтыри славятся своими умельцами и в Ростове), а кто занялся и более серьезным бизнесом.⁵³

Однако, надо признать, что власти не всегда имеют возможность, либо не стремятся размещать рынки в местах дислокации стихийных торговцев. Надо признать, что иногда, это действительно невозможно по соображениям безопасности, санитарных норм, массового скопления народа. Пример – перенос стихийного рынка в Махачкале.

Case-study 6

Стихийный рынок на железнодорожном вокзале в Махачкале: «базар-вокзал»...

Традиционно ряды стихийных торговцев располагались неподалеку от железнодорожного вокзала в Махачкале. На пригородных поездах сельские жители привозили сюда ягоды, фрукты, овощи, и они были относительно дешевы. С начала 1990-х гг. добавился существенный контингент торговцев из Азербайджана, поставляющих на рынок товары широкого потребления – от одежды среднего уровня до откровенных подделок под марки известных фирм. Именно дешевизна товаров привлекала на рынок махачкалинцев.

Постепенно все пространство возле вокзала, прилегающий бульвар и даже перроны вокруг самой станции были заняты самовольно сколоченными прилавками. На рынке было сконцентрировано около 1,5 тыс. стихийных торговцев. Главным недостатком рынка были большое скопление людей, загрязнение территории. В сентябре 2001 г. под давлением городских властей, сотрудников Махачкалинского линейного отдела милиции на транспорте, пожарной инспекции рынок был перенесен на специально оборудованную территорию недалеко от завода «Дагэнергомаш».⁵⁴

Стихийная торговля запрещенными и некачественными товарами при всей своей нелегитимности оказывается довольно распространенной на

⁵³ Рыклин А. Донцы без лампас// Итоги. – 14 января 1997. – С. 19-20.

⁵⁴ Шмонин А. Переезд с рынка – без базара// Северный Кавказ. - № 34. – Сентябрь 2001. – С. 2.

Юге России. По данным опроса экспертной группы по данному критерию попадает под определение стихийной торговли 30-40% товаров реализуемых в Краснодарском крае (минимальная оценка) и 50-60% товаров в Карачаево-Черкессии (максимальная оценка).

Данный вид стихийной торговли связан с двумя большими товарными группами. Первая группа – товары, запрещенные к продаже по причинам их небезопасности или редкости. В эту группу помимо криминальных товаров (оружие, боеприпасы, наркотики, ядовитые вещества) можно отнести редкие виды растений, животных, морских продуктов, промысел которых ограничен или категорически запрещен. Пример – осетровые породы рыбы и черная икра, промысел и продажа которых в России ограничены. Тем не менее, на многих рынках Юга России можно достаточно легко купить эти продукты.

Case-study 7

Нелегальная торговля осетровой рыбой и черной икрой на рынках Ставропольского края

С начала весны на Каспии начинают орудовать браконьеры – целые теневые предприятия по добыче осетров. Деликатесная рыба в Дагестане и Калмыкии стоит всего 30 рублей за килограмм. Оттуда рыба и икра доставляются нелегально на территорию сопредельных регионов. Икра как особый деликатес также вывозится в Турцию, Польшу, США, Францию и многие другие страны.

Теневой оборот в сфере добычи отечественных биологических ресурсов сейчас составляет от 2 до 4 млрд. долларов в год. За последние четыре года с 1998 г. по 2001 г. пограничники изъяли у браконьеров на Каспии около 5 тыс. плавательных средств и лодочных моторов, свыше 475 тыс. крючьев и других предметов браконьерского лова, 1313 километров сетей, 432 тонны морепродуктов, более 200 кг черной икры. Предъявленный к возмещению ущерб составил 16,6 млн. рублей.

Торговля браконьерской рыбой и икрой незаконна и нарушителей ловят. Тем не менее, достаточно зайти на любой рынок или торговый комплекс Ставропольского края – расположенного далеко от Каспия и можно сразу натолкнуться на целые рыбные и икорные ряды.

На рынке в Нефтекумске осетр продается по 50 рублей за килограмм, на рынках Ставрополя - по 130 рублей за килограмм. На Верхнем рынке города Ставрополя абсолютно незаконно рыбой, красной и черной икрой торгуют ежедневно 20-30 человек. Этим стихийных торговцев, по словам директора рынка, никто не «обилечивает», ветлаборатория не делает анализов их продукции, но выставить их с рынка не входит в компетенцию руководства.⁵⁵

⁵⁵ Грищенко Н., Пидоренко И. Равнодушие уничтожает осетров// Ставропольская правда. - № 132-133. – 22 июня 2001. – С. 2.

Case-study 8

Нелегальная торговля нефтепродуктами на Кавказе: чеченский «след» и не только...

В 1990-е гг. в регионах Северного Кавказа получила распространение нелегальная переработка похищенной нефти. Основным регионом ее производства нефтепродуктов стала Чеченская республика с большими запасами углеводородного сырья. Подпольная переработка нефти - наиболее доступный источник средств существования многих безработных людей и организованных преступных групп. По данным правоохранительных органов в Чеченской республике в период «расцвета» этого бизнеса насчитывалось около 800 перегонных установок и заводиков, для которых ежегодно похищалось только из нефтепровода на Новороссийск до 50 тыс. тонн нефти.⁵⁶ Неслучайно в Чечне самый дешевый бензин: за 1 литр - 60 копеек.⁵⁷

Переработанная таким способом нефть бензовозами доставлялась в соседние регионы, где сбывалась на дорогах или на АЗС. По данным МВД Дагестана ежедневно границу Дагестана пересекали 15-20 автомашин с чеченским топливом. Только за первое полугодие 1999 г. в Дагестане было задержано при попытках реализации горюче-смазочных материалов неизвестного происхождения около 380 человек, изъято 6 бензовозов, 140 тонн нефтепродуктов и 66 тонн сырой нефти.⁵⁸

Рынок сбыта чеченского бензина расширялся до ближнего зарубежья. В столице Южной Осетии действовал стихийный «бензиновый» рынок, где сбывался бензин прямо из бензовозов. Обычно 10-20 тонная цистерна расходилась всего за 3-4 дня. Оттуда бензин везли в другие территории Грузии. Везли уже не цистернами, а в небольших емкостях - вплоть до пластиковых бутылок из-под напитков. Пресса свидетельствует об одном случае, когда один владелец «Жигулей» умудрился за один рейс переправить в Грузию примерно 1 тонну бензина, напичкав багажник и салон машины различными емкостями.

Крупный стихийный рынок горюче-смазочных материалов находится в поселке Майском Северной Осетии. Где легко можно купить «по дешевке» цистерну-другую бензина-сырца. Торговля идет бойко. В этом бизнесе принимают активное участие чеченцы, ингуши, осетины. Завсегдатаи рынка не припомнят такого случая, чтобы кого-то из водителей бензовозов ограбили по дороге из Чечни до Северной Осетии. Очевидно, существует договоренность на оказание охранных услуг со стороны криминальных структур. По свидетельству водителей бензовозов в среднем за рейс

⁵⁶ Николаев Ю. Наркотики – валюты войны// Северный Кавказ. - № 22. – Июнь 1999. – С. 4.

⁵⁷ Русина З. Качественного бензина на Северном Кавказе похоже, нет// Северный Кавказ. - № 19. – Май 1999. – С. 4.

⁵⁸ Шмонин А. Заслоны на бензиновом потоке// Северный Кавказ. - № 18. – Май 1999. – М. 5.

получается «чистыми» 5-6 тыс. рублей. Это после уплаты всех налогов на милицейских постах, после общения со всеми контролирующими службами.⁵⁹

В Ставропольском крае неоднократно обнаруживались подпольные заводы по производству нефтепродуктов. Потребителями продукции этих предприятий являются сельскохозяйственные предприятия и население, которые покупают бензин хотя и более низкого качества, но гораздо дешевле. Естественно, что такие заводы не платят никаких налогов, да еще и наносят огромный ущерб окружающей среде, поскольку остатки переработки бензина сливаются прямо на землю. Стоимость завода 50-60 тыс. рублей, а оправдывает себя он за 3-4 дня. Активно привлекаются на работу на таких предприятиях беженцы и бывшие овцеводы, проживающие на отдаленных кошарах восточных районов края. Подобное развитие теневого сектора производства нефтепродуктов приводит к резкому (почти на 48%) снижению объемов продаж нефтепродуктов через систему «Роснефти».⁶⁰

Вторая товарная группа – товары с просроченным сроком годности, не соответствующие качеству, хранящиеся и реализующиеся в неправильных условиях. Оценить масштабы подобной торговли можно на основе данных проверок, организуемых различными проверяющими органами.

Приведем несколько примеров. По данным Госторгинспекции РФ в 2002 г. около 88% общего числа образцов растительного масла в российских магазинах было забраковано, также было снято с реализации 67% образцов чая, 34% колбасных изделий и копченостей, 28% - мясных и рыбных консервов, 24% - рыбы и рыбопродуктов.⁶¹

Государственная торговая инспекция по результатам проверки в 2001 г. «забраковала» в торговой сети Ставропольского края 22% синтетических моющих средств, примерно 28% мебели, 60-70% растительного масла, сыра, кондитерских изделий, различных товаров легкой промышленности, до 90-100% мясных и колбасных изделий, копченостей, рыбы и рыбопродуктов, животного масла, водки, вина.⁶²

По данным правительства Краснодарского края около 40% сливочного масла, реализованного в регионе, не отвечает требованиям ГОСТа, примерно 10% продуктов питания продается с просроченным сроком годности.⁶³ По данным администрации города Ростова около 57% объектов торговли не имеют документов, подтверждающих качество и безопасность реализуемых

⁵⁹ Русина З. Качественного бензина на Северном Кавказе похоже, нет// Северный Кавказ. - № 19. – Май 1999. – С. 4.

⁶⁰ Малый А., Христинин Ю. Тайны нефтяных заводов// Северный Кавказ.- № 43.- 1998.- С 1-2.

⁶¹ Коммерсантъ-Власть. - № 5. – 10-16 февраля 2003. – С. 9.

⁶² Валиева Л. Потребительский рынок: реалии и перспективы// Вечерний Ставрополь. - № 26. – 8 февраля 2002. – С. 2.

⁶³ Киреева Т. Теневой оборот наших рынков оценивается в 500 млн. рублей// Кубанские новости. - № 120-121. – 21 июня 2002. – С. 3.

товаров, а также 24% торгующих скоропортящимися продуктами не имеют холодильного оборудования, что непосредственно влияет на их качество.⁶⁴

По данным проверок, которые были представлены на заседании межведомственного координационного совета по делам потребителей, примерно 70% товаров на вещевых рынках Махачкалы являются поддельными. Примерно столько же всех весов на центральном рынке не соответствуют стандарту, в результате чего ежемесячно потребителю недовешивается продуктов на 100-150 тыс. рублей.⁶⁵

Цифры весьма показательны. Даже если учесть погрешность, которая возникает в условиях «смещения» выборки при подобных проверках, тем не менее, следует признать факт существования подобной проблемы. Иногда подобные проблемы выливаются буквально в стихийное бедствие. Например, в Ставропольском крае известны случаи массовых заболеваний бруцеллезом покупателей молока на стихийных рынках в нескольких районах.⁶⁶

Торговля недоброкачественными товарами не имеет достаточно четкой географической локализации, хотя потенциально ее распространенность может должна быть выше в местах массовой концентрации потребителей (на вокзалах, рынках, станциях, микрорайонах городов). Наше исследование, тем не менее, не установило подобной зависимости.

Стихийная торговля в нерегулярное время может быть связана с определенным временем суток (суточная) или определенным временем года (сезонная), в первом случае она представлена в городах, а во втором случае – практически в равной степени в городах и сельской местности. На нее приходится согласно экспертным данным от 5-10% в Карачево-Черкессии до 15-20% в Краснодарском крае.

Наибольший всплеск стихийной торговли в городах связан с вечерним временем, когда многие люди возвращаются с работы, то есть происходит «наплыв» покупателей. Особенно наглядно подобная торговля на станциях и переходах метро в Москве, которая активизируется в вечернее время. В городах Юга России существуют подобные торговые «пяточки», на которых активность торговцев велика в вечернее время – здесь можно купить зелень, цветы, фрукты, сигареты и прочую продукцию. Кроме того, существуют ночные торговые места, где также после закрытия крупных магазинов в вечернее время активизируется стихийная торговля. Например, в Ставрополе подобные торговые точки в вечернее и ночное время распространены в крупных микрорайонах города (Юго-Западный, Северо-Западный, район Нижнего рынка и др.). Обычно здесь торгуют пенсионеры, подростки, а также работающее население, зарабатывающее дополнительные средства к существованию.

⁶⁴ Ладыченко Е. Неопознанные объекты торговли захватили улицы нашего города// Вечерний Ростов. - № 153. – 18 июня 2002. – С. 2.

⁶⁵ Алиев С. Продавцы в «законе»// Северный Кавказ. - № 45. – Ноябрь 2002. – С. 15.

⁶⁶ Слипченко Т. Мальтийский джинн – на стихийных рынках// Ставропольская правда. - № 104-106. – 24 мая 2002. – С. 2.

Сезонные всплески торговли также наглядно демонстрируют города и села Юга России. Весной отмечается всплеск торговли цветами, которые выращиваются или собираются в регионе, а также привозятся из Грузии. В стихийной торговле цветами задействовано определенное количество людей, которых нанимают в качестве реализаторов поставщики цветов и владельцы цветочного бизнеса. В частности, в Ставрополе в марте 2003 г. в районе цветочного комплекса на улице Пушкина в центре города мы насчитали 30-50 стихийных торговцев цветами за пределами двух цветочных рынков.

Летне-осенний всплеск торговли связан с реализацией фруктов, овощей и бахчевых культур. В августе-сентябре на улицах городов, а также вдоль автомагистралей Юга России появляются бахчевые развалы.⁶⁷ В некоторых селах вдоль трасс местные жители довольно активно продают выращенные на собственных участках овощи, фрукты, бахчевые культуры.

В населенных пунктах, расположенных вблизи водоемов часто местные жители продают в большом количестве самостоятельно выловленную рыбу и раков, различные рыбные продукты. Например, на железнодорожной станции Котельники в Волгоградской области мы наблюдали огромный по местным меркам стихийный рыбный рынок, на котором торговали летом 2002 г. примерно 90-100 человек. В широком ассортименте здесь присутствует вяленая, жареная, копченая рыба, изделия из рыбы, жареная икра, раки и пр. Среди торгующих дети, люди среднего возраста, пенсионеры, а нередко в «рыбном» бизнесе оказывается задействованной вся семья. Для многих домохозяйств Котельников рыбная торговля давно стала единственным источником дохода.

В летнее время особым видом бизнеса является торговля медом и продуктами пчеловодства. Подобная стихийная торговля размещается вдоль автомобильных магистралей в Ростовской области, в Краснодарском крае, в Ставропольском крае, в непосредственной близости от пасек. По данным организации «Союз пчеловодов Дона» только эта организация объединяет около 600 человек. Пчеловодство и торговля медом в буквальном смысле «кормят» пенсионеров, бывших сотрудников силовых структур в отставке, а вообще профессия пчеловода молодеет.⁶⁸

Летний период в приморских населенных пунктах Краснодарского края связан со всплеском такого вида сервиса как сдача жилья отдыхающим и туристам. К нему тесно привязана сфера торговли, общественного питания и индустрия отдыха и развлечений. Подобный бизнес «процветает» во многих административных районах и населенных пунктах, дает заработок людям разных профессий и социальных позиций. Курортный сезон начинается в июне и заканчивается в сентябре. Пик сезона приходится на достаточно ограниченный период времени – от полутора до двух месяцев - примерно с 10 июля по 31 августа, но при этом «кормит» хозяев весь год. Многие местные жители успешно сочетают данный вид бизнеса с основной работой.

⁶⁷ Позднякова Л. Бахчевые пришли в город// Наше время. - № 153. – 8 августа 2002. – С. 3.

⁶⁸ Каминская М. Ростовский мед// Наше время. - № 154-155. – 9 августа 2002. – С. 2.

Кроме того, курортный сезон обеспечивает работой большое количество трудовых мигрантов из различных регионов России.

Case-study 9

Сдача жилья и обслуживание отдыхающих в поселке Кабардинка Краснодарского края: летний сезон кормит весь год

Поселок Кабардинка достаточно типичный курортный поселок на берегу Черного моря. Численность населения поселка около 7,2 тыс. человек, из которых 60% - русские, 30% - греки, 10% - армяне, татары, грузины и представители других национальностей. Кабардинка – административный центр округа, в состав которого также входят также поселок Марьяна Роца, село Виноградное, хутор Ахонка. Всего в округе проживает около 8 тыс. человек, общая протяженность береговой полосы около 11 тыс. км.

Основная экономическая специализация округа – курортное хозяйство и сопутствующая ему сфера обслуживания. В округе около 40 здравниц и санаториев, в том числе 18 – детских, оставшихся с советских времен, которые по-прежнему функционируют и заполнены в сезон под «завязку». Многие из них по-прежнему сохраняют ведомственную или муниципальную принадлежность, некоторые стали акционерными обществами различного типа.

Вместе с тем, в последнее десятилетие появились и довольно динамично развиваются индивидуальные частные предприятия в этом секторе экономики. По данным местной администрации свидетельства на право «предоставления услуг по краткосрочному проживанию» с 1992 по 2002 гг. были выданы 572 предпринимателям, из которых 560 человек реально работают на рынке этих услуг. Около 50 оформлены как индивидуальные частные предприятия, остальные сдают жилье как частные лица, платя при этом налоги. Многие объекты для проживания отдыхающих представляют собой мини-гостиницы, некоторые с полным пансионом (с питанием и комплексом услуг). Каждая может одновременно принять от 3 до 70 человек, средний размер частных гостиниц до 10 койко-мест.

По оценке местных экспертов около 40-50 человек сдают жилье в Кабардинке нелегально (т.е. без получения разрешения и, не платя никаких налогов), несмотря на постоянное ужесточение налогового режима и проверки. В среднем каждый из них обеспечивает проживание до 10 человек за весь сезон, т.е. в общей сложности 400-500 отдыхающих.

Таким образом, примерные размеры стихийного сервиса в этом сегменте рынка в поселке Кабардинка достигают около 7-9%. По нашим расчетам примерный денежный оборот в теневом секторе сдачи жилья отдыхающим в Кабардинке составляет 1,2-1,5 млн. рублей за сезон.

Потребности отдыхающих в поселке удовлетворяет сеть торговли и общественного питания, которая представлена как организованным, так и стихийными секторами.

Прежде всего, это довольно крупный организованный рынок - ООО «Тонус», на котором около 80 торговых мест для торговли продуктами питания, 40 торговых мест для торговли товарами промышленного производства, 12 киосков.

Кроме того, на центральной улице Мира вырос палаточный рынок, на котором торгуют 100-120 предпринимателей без образования юридического лица. Здесь же размещается 37 торговых точек (торгуют сувенирами, картинами и пр. с переносных столиков и с земли), 6 экскурсионных бюро, 5 стационарных магазинов, 2 квартирных бюро, 3 крупных кафе, 1 тир.

На центральной аллее поселка, ведущей к морю, что называется «на бойком месте» - 21 торговая точка, 2 кафе, 3 стационарных магазина, 1 аттракцион, 2 тира. Здесь же строилось как минимум 6 различных объектов торговли и обслуживания.⁶⁹

На территории округа с 1992 по 2002 гг. было выдано более 2,3 тыс. свидетельств на право ведения предпринимательской деятельности, из которых в разное время некоторая часть свидетельств были аннулированы по разным причинам.

Учитывая, что многие предприниматели получают свидетельства, в которых указываются несколько различных форм деятельности, то предпринимателей в поселке несколько меньше, чем количества свидетельств – их по экспертной оценке порядка 1,0-1,2 тыс. человек. Таким образом, каждый седьмой житель Кабардинки зарабатывает за счет предпринимательской деятельности.

В структуре деятельности предпринимателей доминируют оптовая и розничная торговля (26,3%) и сдача жилья внаем (24,7%) (табл. 3).

Таблица 3

Распределение выданных свидетельств на право ведения предпринимательской деятельности поселка Кабардинка по сферам деятельности

<i>Виды деятельности</i>	<i>Количество выданных свидетельств</i>	<i>% от общей численности свидетельств</i>
<i>Закупка и реализация продовольственных и непродовольственных товаров (оптовая и розничная торговля)</i>	610	26,3
<i>Услуги по краткосрочному проживанию</i>	572	24,7
<i>Автотранспортные услуги</i>	248	10,7
<i>Розничная торговля</i>	145	6,3
<i>Общественное питание</i>	50	2,1
<i>Бытовые услуги</i>	46	2,0
<i>Услуги по прокату</i>	27	1,2
<i>Торгово-закупочная деятельность</i>	24	1,0
<i>Предоставление парковок и гаражей</i>	9	0,4
<i>Медицинские услуги</i>	5	0,2
<i>Деятельность площадок для кемпингов</i>	3	0,1
<i>Прочие виды деятельности</i>	577	24,9
<i>Итого</i>	2316	100,0

⁶⁹ Наблюдение осуществлялось в августе 2002 г.

Учитывая небольшие размеры поселка и довольно жесткий контроль над порядком торговли, стихийная торговля в Кабардинке представлена в ограниченном объеме. По экспертной оценке главы администрации поселка стихийных торговцев (без официального разрешения) не более 1% всех торгующих. Особенность торговцев поселка в том, что примерно 20% всех торгующих в «сезон» - это приезжие из самых разных регионов России и стран СНГ.

Предпринимательство и торговля выполняют важную социально-экономическую миссию в поселке – помимо того, что они дают рабочие места людям, обслуживают отдыхающих, пополняют налогами местный бюджет, но и помогают обустроить поселок, делать его более привлекательным, решать социальные проблемы.

Здесь следует отдать должное местным властям, которые нашли довольно успешно работающую схему отношений с предпринимателями. В поселке Кабардинка власти заключают договоры с предпринимателями на социально-экономическое развитие конкретного объекта. Например, в 2001 г. с предпринимателями, торгующими по улице Мира, был заключен договор на благоустройство близлежащей территории. Таким способом властям совместно с предпринимателями удалось отремонтировать набережную, восстановить асфальтовое покрытие, отремонтировать уличное освещение и пр.

Учитывая важность реконструкции набережной для поселка, власти разработали специальное положение о порядке расчета сумм добровольного целевого взноса. Фонд был сформирован на добровольных началах, путем переговоров и обсуждений с предпринимателями. В документе выделено три группы плательщиков в зависимости от места торговли, дохода, масштабов бизнеса и т.п. Сметная стоимость проекта составляет более 8,1 млн. рублей.⁷⁰ Естественно, что такая сумма была бы непосильна для местного бюджета.

В поселке Кабардинка мы наблюдали инновационную для региона форму «социальной кооперации» между властью и предпринимателями, которая дает социально значимые результаты и выступает реальным способом решения социально-экономических проблем.

В зимнее время всплески стихийной торговли в регионе связаны со сбором, перевозкой и продажей цитрусовых плодов из Закавказья, стоимость которых в Краснодарском крае в два раза выше, чем в Абхазии. По данным представителей пограничной службы, через КПП «Веселое-Автодорожное» на российско-абхазской границе ежедневно из Абхазии в Краснодарский край и обратно проходят около 5 тыс. человек, а в сезон сбора цитрусовых их

⁷⁰ Положение о порядке расчета сумм добровольного целевого взноса, взимаемого на реконструкцию третьей очереди набережной с юридических и физических лиц, осуществляющих свою деятельность на территории поселка Кабардинка.

количество увеличивается примерно до 12 тыс. человек, перевозящих 400-450 тонн фруктов.⁷¹ Благодаря экспорту мандаринов, лаврового листа и мимозы в Россию жители Абхазии имеют возможность заработка.⁷² Таким образом, стихийная торговля на Юге России обеспечивает рабочими местами и «кормит» не только российское население, но и жителей некоторых соседних стран СНГ, выполняя важную социально-экономическую миссию в обществе, хотя бы на локальном уровне.

Стихийная торговля, вовлекшая значительные массы населения, ранее не участвовавшие в торговой деятельности. Представляет собой сектор экономики, созданный благодаря активности и предпринимательской инициативе людей, потерявших прежнюю работу и искать новые источники доходов в период социально-экономических реформ. На Юге России падение производства за последнее десятилетие затронуло многие промышленные отрасли, но особенно такие, как машиностроение, военно-промышленный комплекс, легкая промышленность, сельское хозяйство. Например, по нашим данным только за период с 1990 по 1998 гг. падение производства в сельском хозяйстве Ставропольского края составило 64%.⁷³

Несмотря на то, что это не дало адекватного сжатия занятости, тем не менее, существенно отразилось на доходах населения. Людей хотя и не увольняли, но они фактически переходили в категорию скрытых безработных и вынуждены были зарабатывать в других сферах деятельности, оставаясь формально «приписанными» к своим прежним предприятиям. Потеря работы в перечисленных выше отраслях экономики заставила многих людей искать применение силам в других сферах деятельности, в том числе и торговле.

Case-study 10

Всеобщая вынужденная «бахчемания» в Нефтекумском районе Ставропольского края: в поле все - от мала до велика

Уже на протяжении нескольких лет около 4 тыс. гектаров земель несколько сельскохозяйственных предприятий Нефтекумского района («Заря», «Каясулинский», «Возрождение» и др.) сдаются в аренду бригадам мигрантов и местным жителям для возделывания бахчевых культур, в основном арбузов. В конце лета – начале осени начинается сбор урожая, который реализуется в Ставропольском крае и за его пределами – в Москве, Санкт-Петербурге, Архангельске.

⁷¹ Мохов В. Во избежание гуманитарной катастрофы на абхазском и осетинском участках российско-грузинской границы сохранен безвизовый режим// Красная звезда. – 4 января 2001. – С. 2.

⁷² Одноколенко О. Прибытие поезда// Итоги. – 18 февраля 2003. – С. 22.

⁷³ Региональный рынок труда в условиях трансформации российской экономики (на материалах Южного Федерального округа)/ Под ред. П.В.Акинина, С.В.Степановой. – Ставрополь: Сервисшкола, 2002. - С. 40.

Большинство бахчеводов получает неплохую прибыль. Выращивание арбузов стало, чуть ли не повальным занятием. И это закономерно: ведь в ряде хозяйств не первый год большие площади не пахуются, не засеваются, а зарастают сорняками. Арбузы стали единственным источником дохода для многих жителей района.

В селе Махмуд-Мектеб, где проживает около трех тысяч человек трудоспособного возраста, а работу в местном сельскохозяйственном предприятии «Возрождение» имеют всего немногим более 100 человек. В социальной сфере и администрации села заняты еще примерно столько же. Все остальные жители берутся выращивать арбузы на условиях аренды или идут наемными работниками в бригады заезжих овощеводов.

Местные жители берут в аренду в среднем около 1 гектара на одну семью, или двор. Арендаторы-корейцы, занимающиеся несколько лет подряд возделыванием на арендованных землях бахчевых культур, смогли поставить бизнес на «широкую ногу» и обычно нанимают местных жителей или мигрантов.

В среднем на посадке и прополке арбузов работник у корейцев зарабатывает до 60-70 рублей в день. В поле работают также учителя, врачи, юристы, медработники, люди самых разных профессий. Зачастую это единственная возможность реальных заработков в селе. Среди работников много трудовых мигрантов из других районов и городов края и Северного Кавказа, хотя «чужаков» местные жители не жалуют – они сбивают цены.

В поле работают даже дети. По словам директора местной школы, как только начинается посадка арбузов, на уроках в классах остается всего до пяти детей. Массовые пропуски никем не осуждаются – труд в поле позволяет семьям заработать деньги на весь год, хоть как-то сводить концы с концами, купить к осени одежду и обувь для школьников.⁷⁴

Case-study 11

Стихийные торговцы с завода «Ростсельмаш» в Ростове-на-Дону: от станка к прилавку

Несанкционированная торговля на улице Воровского в Ростове рядом с территорией «Сельмаш-рынка» начала разворачиваться в 1994-1995 гг., когда расположенный рядом завод «Ростсельмаш» стало лихорадить и многие люди ушли из цехов, занялись торговлей.

Постепенно близлежащие дома частного сектора превратились в торговые точки, склады и стали выполнять функции коммерческой инфраструктуры. Соседство рынка для этих людей стало выгодным. Но была и другая часть ростовчан, проживающих в ближайших многоэтажных

⁷⁴ Лупашко А. Вынужденная «бахчемания»// Ставропольская правда. - № 136. – 2 июля 2002. – С. 2.

домах, для которых неофициальный рынок стал чем-то сродни бедствию: подъезды превратились в общественные туалеты, а дворы – в автостоянки.

В настоящее время администрация города пытается решить вопрос о переносе рынка. Руководству рынка предлагалось несколько вариантов переезда к окраине города – на рынок Донской в районе улицы Троллебусной или на рынок Восточный в районе улицы Панфиловцев. Принято решение о переносе рынка в Аксайский район с 1 сентября 2002 г.

Для строительства рынка администрация города будет привлекать внебюджетные средства. На новом месте уже начались строительные и инженерные работы: асфальтирование, строительство здания администрации, торговых мест, подсобных навильонов, автостоянки, прокладка коммуникаций. Предусмотрена также сеть «общепита», тридцатиметровая зона «отчуждения».⁷⁵

С точки зрения социально-экономической значимости для рынка труда стихийную торговлю можно рассматривать как своеобразный «амортизатор» последствий трансформации экономики и структуры занятости населения в период реформ.

8. Особенности занятости в стихийной торговле: попытка статистического анализа

Нами были рассчитаны коэффициенты корреляции на основе данных обследования индивидуальных предпринимателей, которое проводилось Комитетом государственной статистики в Ставропольском крае в марте 2002 г. Выборка составила 4,2% от общего объема совокупности занятых в торговле. Данные обследования были сгруппированы по разным признакам.

В качестве рабочей гипотезы, которая легла в основу корреляционного анализа, был принят тезис - **величина оборота розничной торговли зависит от численности работников, занятых на предприятии (фирме).**

Все сказанное выше, определило выбор факторного и результативного признаков. В качестве факторного признака x нами было выбрано число работников, которые трудятся на индивидуальных предпринимателей, результативным признаком y послужил показатель оборота розничной торговли. При этом, для большей объективности количественной оценки, мы провели вычисления в нескольких разрезах.

Во-первых, по всем обследованным предпринимателям, в том числе по всем категориям товаров; отдельно по предпринимателям, реализующим продовольственные товары, а также непродовольственные товары.

Во-вторых, по группе предпринимателей, которые реализуют товары исключительно на рынках, в том числе по всем категориям товаров; по

⁷⁵ Колбасин В. Страсти вокруг Воровского рынка// Ростов официальный. - № 5. – 6 февраля 2002. – С. 2.

предпринимателям, реализующим продовольственные товары, а также непродовольственным товарам;

В-третьих, по группе предпринимателей, которые не осуществляют торговую деятельность на рынках, в том числе по всем категориям товаров; по предпринимателям, реализующим продовольственные товары, а также непродовольственные товары.

В результате исследования была выявлена зависимость величины товарооборота от числа работников, но направление этой связи оказалось несколько необычным. Рассмотрим полученные нами коэффициенты более подробно.

Заслуживает внимания вектор корреляции. В большинстве случаев значение коэффициента оказалось отрицательным, что свидетельствует о наличии обратной связи между величиной товарооборота и числом занятых работников, т.е. как это ни парадоксально, но *величина товарооборота тем больше, чем меньше работников занято*. Вероятнее всего такой результат можно объяснить двояко.

С одной стороны, действительно, малый бизнес в целом, и стихийная торговля, в частности, это на самом деле «малая» занятость, которая чаще всего носит семейный характер. С другой стороны, результаты обследований населения показывают, что предприниматели любыми способами стремятся скрыть свои доходы, что вероятно и произошло с представителями более крупных торговых предприятий. По всем обследованным предпринимателям края коэффициент составил $r = -0,6$. Величина коэффициента свидетельствует о достаточно сильной связи между исследуемыми явлениями. Это подтверждает и коэффициент детерминации: $r^2 = 0,36$, т.е. 36% вариации товарооборота зависит от числа занятых у предпринимателя работников.

Обращает на себя внимание тот факт, что по предпринимателям, реализующим свои товары только на рынках связь между явлениями несколько выше ($r = -0,55$), чем по группе «внерыночных» торговцев ($r = -0,2$). По нашему мнению, такая ситуация объясняется большей легальностью рыночного бизнеса и относительной «открытостью» доходов на рынках. Слабая связь товарооборота от числа работников вне рынков отнюдь не означает отсутствия этой связи, просто контроль за внерыночной сферой гораздо более сложен, а, следовательно, и данные о товарообороте менее соответствуют действительности (носят «теневой», но некриминальный характер).

Для оценки существенности коэффициента корреляции применим методику расчета t – критерия Стьюдента. В нашем случае при условии, что коэффициент корреляции равен $-0,6$, $t_{\text{расч.}} = 2,252$. По таблице «Значение α – процентных пределов t_α в зависимости от k степеней свободы и заданного уровня значимости α для распределения Стьюдента»⁷⁶ при уровне

⁷⁶ Ефимова М.Р., Петрова Е.В., Румянцев В.Н. Общая теория статистики. – М.: ИНФРА-М, 1996. – С. 57.

значимости $\alpha=0,1$ находим значение $t_\alpha = 2,015$. В нашем случае $t_{\text{расч.}} > t_\alpha$, таким образом, лишь с вероятностью меньше 10% можно утверждать, что величина $t_{\text{расч.}} = 2,252$ могла появиться в силу случайностей выборки. Такое событие, в принципе, достаточно маловероятно, а потому можно считать с вероятностью 90%, что в генеральной совокупности действительно существует обратная зависимость между исследуемыми признаками (числом работников и величиной товарооборота), т.е. отличие выборочного коэффициента корреляции от нуля является существенным.

Еще более примечательно значение коэффициента корреляции, рассчитанного нами по предпринимателям, занимающимся реализацией продовольственных товаров (в целом по Ставропольскому краю). В данном случае при сохранении направления связи – она по-прежнему остается отрицательной, наблюдается увеличение его значения: $r = -0,7$.

Таким образом, можно предположить, что величина товарооборота предпринимателя, занимающегося реализацией продовольствия почти на половину (коэффициент детерминации $r^2 = 0,49$) определяется малым характером самого бизнеса, его мобильностью, и, вероятно, достаточно высокой доходностью.

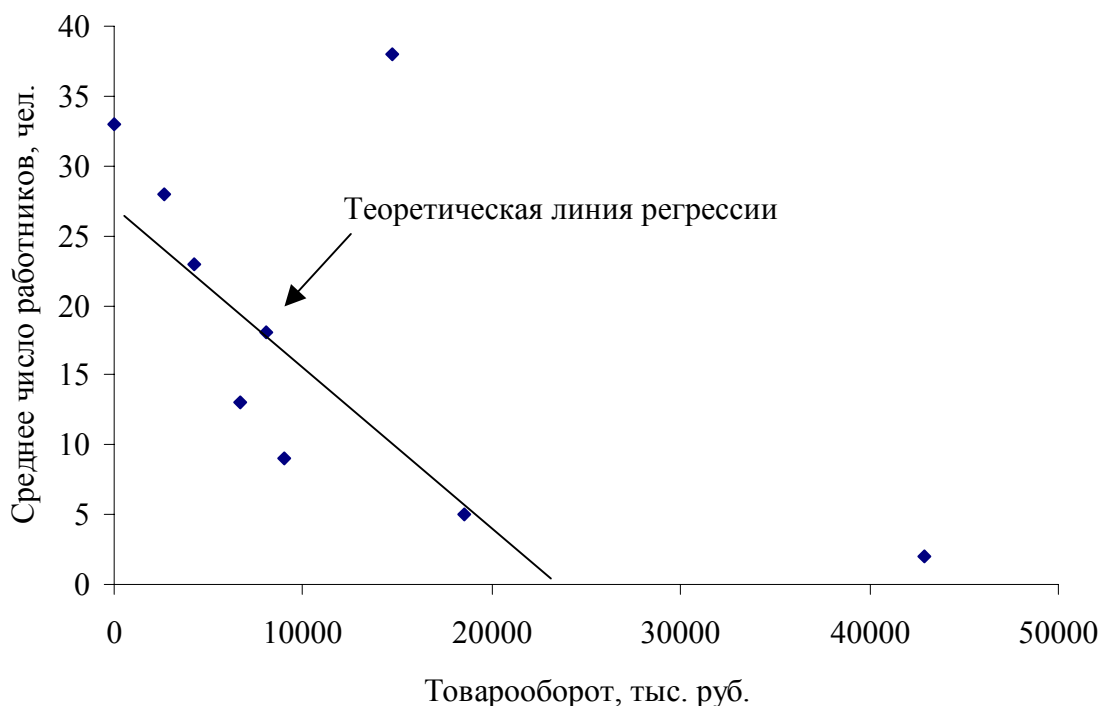


Рис. 1. Корреляционное поле и теоретическая линия регрессии зависимости величины розничного товарооборота от числа работников

Вместе с тем, наши расчеты показывают, что по группе предпринимателей, реализующих свои товары только на рынках, значение коэффициента корреляции гораздо выше по категории непродовольственных товаров: $r = -0,52$. Это свидетельствует о том, что бизнес в пределах рынков более доходен, если связан с вещевой торговлей. Значение же коэффициента

корреляции по группе продовольствия, вообще не показывает сколько-нибудь значимой связи: $r = -0,13$.

В подтверждение того, что малый бизнес и стихийная торговля более доходны, если осуществляются за пределами рынков и исключительно продовольствием, приведем значение коэффициента корреляции по этой группе: $r = -0,62$, что подтверждает выводы указанные выше.

Результаты расчетов можно представить графически в виде корреляционного поля, построенного на основе применения методики вычисления теоретической линии регрессии: $\hat{y} = ax + b$ (рис. 1).

Таким образом, результаты корреляционно-регрессионного анализа свидетельствуют о следующем:

Во-первых, отрицательное значение коэффициентов корреляции позволяет судить о наличии обратной связи между числом занятых и величиной товарооборота, что подтверждает предположение о семейном (малом) характере стихийной торговли.

Во-вторых, количественное значение большинства коэффициентов подтверждает гипотезу о достаточно сильном влиянии факторного признака (числа торгующих).

В-третьих, связь между исследуемыми явлениями гораздо сложнее и, естественно, величина товарооборота зависит и от массы других факторов. К тому же, отсутствие ощутимой связи в ряде случаев можно объяснить необъективностью самих респондентов. При этом следует учесть, что всю многогранность феномена стихийной торговли описать только на основе корреляционно-регрессионного анализа, в принципе, невозможно. Поэтому в данной исследовании мы также использовали качественные методы исследования.

9. Социально-демографические портреты участников стихийной торговли: попытка качественного анализа

В исследовании были составлены несколько типичных и наиболее распространенных портретов представителей стихийной торговли и сервиса, которые позволяют лучше понять проблемы и перспективы этих людей. В основе этих обобщений лежат данные 122 интервью предпринимателей или наемных работников, деятельность которых хотя бы по двум критериям подходила под определение стихийной торговли или сервиса.

Выделение групп населения, участвующих в стихийной торговле и сервисе имеют определенные количественные и качественные трудности. Традиционной установкой, во многом сформированной под влиянием средств массовой информации к этой группе населения относятся наиболее заметные, «яркие» представители – люди пожилого возраста, торгующие возле магазинов, метро, пресечении улиц, рынков, в жилых микрорайонах. Однако, в нашем исследовании мы исходили из более широкого контекста.

Мы попытались обнаружить стихийных торговцев не только среди самостоятельно занятых, но также и среди наемных работников. Некоторые исследователи считают, что «мелкие предприниматели и самозанятые (на практике трудноразличимые понятия) находятся в экономической среде совершенной конкуренции, а поэтому главным стратегическим ресурсом здесь является смены сферы деятельности или радикальная система рынка».⁷⁷

Самостоятельно занятое население

Первая группа – самостоятельно занятые, которые не имеют другой занятости, однако имеют незначительные, но стабильные источники доходов - социальные пособия («истинные стихийщики»).

Социально-демографический портрет. Представители этой группы всегда соответствуют институциональному подходу определения стихийной торговли – они не регистрируются, в каком бы-то ни было качестве. Многие из них также соответствуют и иным четырем критериям стихийности. «Идеальный» стихийный торговец имеет следующий портрет – это человек, не зарегистрированный в качестве предпринимателя, который никогда до этого торговлей не занимался, торгующий в неустановленном месте, товарами собственного производства с непостоянным режимом времени.

В эту группу входят в основном социально-незащищенные категории населения: пенсионеры, домработницы, длительно безработные, инвалиды, вынужденные мигранты, подростки. Многие из них имеют пусть и мизерный, но все-таки стабильный источник доходов в виде пенсии, пособия, зарплаты мужа, доходов родителей. Многие, но, конечно же, не все торговцы этой группы - люди пожилого или предпенсионного возраста. Среди них примерно три четверти составляют женщины. Большинство – люди с низким уровнем образования.

Все обозначенные выше их характеристики свидетельствуют о низкой конкурентоспособности этих людей на рынке труда. Им довольно трудно, а порой и невозможно найти работу в ином секторе экономики, а стихийная торговля - отрасль, которая не требует особых навыков, специальной подготовки и квалификации. Основная часть таких людей пришла в стихийную торговлю в связи с возникшими материальными проблемами, мизерными социальными выплатами, полагающимися им по закону, с целью получения небольшого дополнительного заработка.

Наталья Ивановна, 56 лет, пенсионерка: *«Когда вышла на пенсию, денег катастрофически стало не хватать. Дети живут далеко и не удобно их просить. Смотрю - моя соседка продает сигареты и семечки возле нашего продуктового*

⁷⁷ Бляхер Л., Карпов А. и др. Изменение поведения экономически активного населения в условиях кризиса (на примере мелких предпринимателей и самозанятых)// Мониторинг общественного мнения «Экономические и социальные перемены». – М.: ВЦИОМ. - № 3. – 2000. – С. 25.

магазина. Я и подумала – почему бы и мне не попробовать? Сначала было очень стыдно. Думала – что скажут люди. Встречала много знакомых. А потом привыкла».

Пенсионеры Ивановы: *«Мы с мужем приобрели дачу в 1982 г. Когда вышли на пенсию почти все время стали проводить на даче. Много трудимся. У нас всегда очень хороший урожай. Нам двоим очень много. Дети и внуки далеко. Я мы сами выращиваем, вкладываем свой труд. Каждый раз, когда приезжаем в город – что-нибудь продаю. Поэтому мне не стыдно продавать. Я сама это вырастила! Да и неплохая прибавка к пенсии».*

Клавдия Ильинична, 61 год, пенсионерка: *«Я очень редко выхожу торговать на улицу. Продаю только тогда, когда до пенсии совсем не остается денег или нужно что-нибудь купить. Продаю в основном домашние консервы (соленья, салаты различные закуски) и домашние цветы, которые выращиваю сама. Иногда продаю квашеную капусту, винегрет, хрен, которые делаю тоже сама. Иногда перепродаю овощи, зелень, которые покупаю на рынке»*

Определенный процент в данной группе составляют сельские жители, которые приезжают в ближайшие города с целью продажи продукции своего домашнего подсобного хозяйства. Эта наиболее активная и мобильная часть сельских жителей, которые имеют свой личный автотранспорт и возможность приезжать несколько раз в неделю в ближайшие города.

Игорь Николаевич, 64 года, пенсионер: *«Мы проживаем в пос. Рыздвянном. Три раза в неделю приезжаем торговать в город. Продаем молоко, сметану, творог, яйца. У нас есть постоянное место торговли, перекресток на пересечении улиц Мира и Л. Толстого. Приезжаем в город часам к 8 утра. В основном у нас покупают постоянные покупатели. ... У нас в городе многие держат большое хозяйство, но продавать в городе могут только те, у кого есть машина и свободное время, кто не работает как мы с женой на пенсии»*

Особенности организации экономической деятельности. Подобная стихийная торговля обычно размещается в непосредственной близости от мест постоянного проживания населения в ней задействованного. Данная группа людей составляет костяк торгующих на многих придорожных рынках, вокзалах, в жилых микрорайонах, вокруг рынков, остановках общественного транспорта.

Чаще всего люди продают излишки сельскохозяйственной продукции, продукты питания собственного приготовления, домашние консервы, продукты промысла, кустарные изделия, сигареты и напитки. Инвалиды продают печатную продукцию. Торговцы стремятся поддержать высокий спрос на свою продукцию на основе высокого качества и низких цен. Маркетинговая формула «высокое качество и низкая цена» дает хороший результат и позволяет иметь довольно стабильный рынок сбыта, представленный случайными и постоянными покупателями и клиентами.

Ася, 23 года, продавец : *«Основное мое преимущество – это качество продукции. Я готовлю из хороших продуктов, все свеженькое, как дома, и мои клиенты это ценят. У*

меня есть свои постоянные клиенты. Покупают только у меня, потому что знают, что мои продукты хорошие. Зачем искать не известно где и неизвестно что».

Другим немаловажным преимуществом стихийных торговцев является удобство для покупателей, поскольку необходимые продукты они могут купить в непосредственной близости от своих домов или места работы.

Игорь Николаевич, 64 года, пенсионер: *«Мои основные покупатели – это пенсионеры, у которых невысокие доходы, слабое здоровье. Им порой очень трудно каждый день ходить на рынок. А я привожу свежие молочные продукты почти к их подъезду. И притом молоко у меня натуральное, а не порошковое как в магазине. Мои коровы здоровые. Жители этого переулка покупают у меня не первый год. Они меня хорошо знают».*

Клавдия Ильинична, 61 год, пенсионерка: *«Мои покупатели совершенно разные люди. Обычно я квашу капусту, делаю винегрет и хрен перед праздниками или выходными. Молодые больше заняты на работе, им порой некогда готовить, они не привыкли делать заготовки на зиму. Мои консервы очень удачные, у меня есть свой секрет».*

Временной режим работы таких «стихийщиков» носит нерегулярный характер, имеет сезонные и суточные всплески. Например, пенсионеры торгуют чаще в сезон сбора урожая с приусадебных участков, дети – в период летних каникул.

Торговля занимает лишь часть их времени и порой не очень значительную. Как свидетельствовали наши респонденты в городах, у них в среднем уходит на занятость в торговле от двух до четырех часов, а в сельской местности шести до восьми часов в день. Подобную разницу можно объяснить отличиями в образе жизни городских и сельских жителей. Вывод о том, что стихийные торговцы в сельской местности работают интенсивнее своих городских коллег, косвенно подтверждает и информация Госкомстата. Например, в Ставропольском крае средняя продолжительность рабочего дня составляет 7,17 часов в розничной торговле и 7,25 часов в общественном питании.⁷⁸

В денежном отношении масштабы подобного бизнеса невелики – примерный средний «чистый» доход составляет от 1,0 до 3,0 тыс. рублей в месяц, но служит определенным подспорьем для домохозяйства. Для многих людей из этой группы стихийная торговля и сервис стали единственной возможностью получения дополнительного дохода к мизерным социальным пособиям и пенсиям, которые им выплачивает государство.

Василий Федорович, 63 года, пенсионер: *«О каких доходах можно говорить? Тех денег, которые я зарабатываю, хватает только на то, чтобы купить хлеб и лекарства».*

⁷⁸ Численность, оплата труда и движение работников за январь–декабрь 2002 г.: Бюллетень// Госкомстат РФ. Ставропольский краевой комитет государственной статистики. – Ставрополь, 2003. - С. 78.

Игорь Николаевич, 64 года, пенсионер: *«Если я привожу только одно молоко мне удастся заработать 300-350 рублей в день, если я продаю еще и творог, сметану, яйца то могу заработать и до 500-600 рублей. На бензин я трачу 100 рублей в день. Большая часть денег тратится тут же в городе, поскольку надо купить продукты что-нибудь для дома, вещи. Сейчас начали откладывать деньги на весну, когда надо будет покупать цыплят и утят».*

Неслучайно местные власти во многих территориях ограничивают подобную стихийную торговлю в «разумных» пределах, смотрят на нее «сквозь пальцы», понимая, что в социально-экономических условиях для пенсионеров это одна из возможностей поддерживать жизненные стандарты хотя бы на минимальном уровне.

Любовь Ивановна, 67 лет, инвалид II группы: *«Всех торгующих прогнали с этой аллеи к морю. Мне единственной разрешили торговать на этом месте, потому что я инвалид II группы. Меня и по закону нельзя наказывать».*

Вера Семеновна, 62 года, пенсионерка: *«Иногда бывают рейды и бна начинают гонять участковый и милиция. Но обычно эти, так называемые рейды длятся не более недели. Потом все спокойно и можно опять торговать. А потом, ну что со мной может сделать этот милиционер? Я ему в матери гожусь. И какой я преступник. Пусть лучше делом занимаются. А не с пенсионерами воюют».*

Нина Петровна, 65 лет, пенсионерка: *«Гоняют нас часто. Но денег не берут, какие с нас деньги, жалеют наверно»*

Однако встречаются случаи, когда данная категория торговцев подвергается административным штрафам, которые обычно случаются во время массовых рейдов милиции.

Зинаида Павловна, 57 лет, пенсионерка: *«Я продаю халаты одного из ателье г. Ростова. За каждый проданный халат получаю 20 рублей. В лучшем случае в день удастся заработать не больше 100 рублей. А на той неделе нас всех торгующих с этой улицы милиция посадили в автобусы и отвезли в отделение, где заставили заплатить штраф 500 рублей. Где же справедливость?»*

Степень удовлетворенности работой и перспективы трудового поведения. Несмотря на незначительный доход, люди, занятые в стихийной торговле получают определенное материальное и моральное удовлетворение от своей занятости, которые в основном связаны с их невысокими запросами. Весьма любопытно, что при этом моральное удовлетворение для некоторых категорий населения ничуть не меньшее имеет значение, чем материальное. Некоторые пенсионеры рассматривают торговлю не только как источник доходов, но и как возможность общения.

Наталья Ивановна, 60 лет, пенсионерка: *«Я получаю большое удовлетворение от торговли. Прежде всего, у меня кроме пенсии, есть возможность заработать немного денег. А с другой стороны, я очень устаю сидеть дома. Я выхожу торговать, общаюсь с людьми. Мне это приносит удовольствие».*

Ирина, 46 лет, домохозяйка: *«Материальное однозначно, жить стало лучше, могу дочери и внукам помогать. А моральное? Не знаю, не задумывалась над эти, но видеть детишек одетых в мои вещи приятно. И благодарят часто. Так, что, наверное, тоже да»*

Интересен и тот факт, что многие стихийные торговцы интуитивно начинают использовать ряд маркетинговых стратегий, стремясь охранить привлекательность места своей торговли, проявляют живую и искреннюю заинтересованность в благоустройстве места своей торговли.

Зоя Александровна, 64 года, продавец семечек и орешек: *«Я торгую в Кисловодском парке вот уже 9 лет, сразу же, как вышла на пенсию. Вы думаете администрация или милиция, которая нас постоянно гоняет заботится о парке.? Мы торговцы парка как никто другой заботимся о сохранении и благоустройстве парка. Если у нас будет хороший парк, значит больше отдыхающих, а значит и покупателей. Вот, например, наши знаменитые белочки, если они исчезнут, кто тогда будет покупать у меня орешки и семечки? Мы также следим и ругаем молодежь, если она начинает портить скамейки, хамить. Милиции, которая должна следить за порядком это совсем не надо».*

Особых перспектив в развитии своего бизнеса в принципе, а также в контексте своих жизненных планов респонденты обычно не видят. Они не связывают с ним свое отдаленное будущее. Свой пессимизм они обычно связывают со слабым здоровьем и возрастными ограничениями, а длительно безработные с перспективами трудоустройства по своей специальности. По поводу перспектив довольно распространены следующие высказывания.

Наталья Ивановна, 60 лет, пенсионерка: *«Ничем другим в моем возрасте я не смогу больше заниматься. После того, как не смогу торговать - буду сидеть дома».*

Нина Петровна, 65 лет, пенсионерка: *«Не знаю и даже боюсь об этом думать. Даже и не знаю, как жить тогда».*

Иван Степанович, 47 лет, безработный: *«Ищу работу уже несколько месяцев. А семью-то кормить надо – вот и решил пока пойти торговать рыбой. Если найду работу, то, конечно, пойду на нее. Я привык работать стабильно. А торговля, наверное, – это не мое».*

Респондентов этой группы объединяет достаточно «легкое» отношение к данной занятости. Они отдают себе отчет в том, что это не навсегда, а лишь на определенное время, причем зависящее от массы обстоятельств. Многие говорят, что готовы бросить этот вид деятельности также легко, как пришли в него. Некоторой стабильной группой в этой массе являются люди, которые продают излишки продукции со своих садовых и приусадебных участков. Они резонно полагают, что их земля сможет их прокормить всегда, и видят в этом определенную перспективу для обеспечения себя в будущем. Молодые

люди, попавшие по разным причинам в эту группу, мечтают об открытии своего дела.⁷⁹

Артур, 24 года, безработный: *«Иметь свое дело – моя мечта. Я приехал на Кавминводы из сельской глуши, где перспектив вообще никаких. Приехал без рубля в кармане, но с большим желанием делать деньги. У меня нет постоянной работы, но я берусь за любое дело. Заготавливаю и продаю овощи, фрукты, осенью собираю орехи, помогаю солидным продавцам на рынке. Все, что можно, собираю и откладываю. Экономлю на всем, мясо и колбасы не покупаю. Снимаю комнату на пятом этаже. Как скоплю денег, куплю домик в пригороде и начну свое дело. Пока трудно, но у меня есть цель, я не хочу прожить в бедности, как мои родители».*

Игорь Николаевич, 64 года, пенсионер: *«Если бы у меня были средства мне бы хотелось открыть в этом районе небольшой магазин по продаже сельхозпродукции нашего села. В своем роде то, что было при коммунистах – колхозные магазины в городе. Можно привозить каждое утро свежие молочные продукты, овощи, фрукты, хранить их соответствующим образом. Я бы смог помочь поднять материальный уровень многих жителей нашего села».*

Показательно, что многие участники опроса допускают возможность настоящей занятости своих детей в стихийной торговле для «подработки» и заработков «на карманные расходы», но категорически не желают видеть своих детей в этом виде занятости постоянно.

Вектор социальной мобильности и социальная политика. Полагаем, что занятость в стихийной торговле и сервисе для этой категории населения **не может рассматриваться исключительно как деквалификация, это скорее реальное средство выживания в новых социально-экономических условиях.** Вместе с тем, следует признать, что для людей, задействованных в ней, практически полностью отсутствуют не только возможности профессионального роста, но и перспективы сохранения этой занятости на перспективу. Однако, в настоящее время в провинции стихийная занятость представляет собой единственный способ выжить, поддержать свое домохозяйство «на плаву», прежде всего, для людей, которые имеют низкие доходы и практически неконкурентоспособны на рынке труда по причине своего возраста, состояния здоровья, или занятости в домашнем хозяйстве.

В этих условиях имеет смысл рассматривать подобную занятость не только как часть неформальной экономики, с которой необходимо бороться исключительно силовыми и запретительными методами. А скорее занятость в стихийной торговле и сервисе – **это своеобразная экономика выживания для наименее обеспеченной и социально незащищенной категории населения в российской провинции.** Отсюда, бескомпромиссная борьба со стихийной торговлей и сервисом, а как следствие и сокращение занятости населения в этом секторе путь, на наш взгляд, не совсем продуктивный,

⁷⁹ Хотите стать предпринимателем? Свободный микрофон// Бизнес КМВ. - № 34. – 28 августа 2001. – С. 2.

поскольку он больно бьет по людям с низким достатком. Скорее всего, необходимы разумные меры контроля над качеством реализуемой продукции, упрощенный режим налогообложения и прочие «мягкие» меры регулирования этого сектора экономики.

Вторая группа – владельцы собственного дела, так или иначе занятые в стихийном секторе и не имеющие дополнительной занятости («предприниматели по призванию»).

Социально-демографический портрет. В группу попадают официально зарегистрированные владельцы собственного дела. Их отнесение к категории стихийных торговцев связано с эволюционным подходом - большинство участников сферы торговли и услуг пришли в бизнес из других сфер экономики, порой случайно, находясь в сложной и переломной ситуации в жизни. Кроме того, среди них довольно часто распространены нарушения правил реализации товаров, торговля в специально необорудованных местах. Типичным представителем такого стихийщика является предприниматель без образования юридического лица, иногда торгующий в неустановленных местах, пришедший в торговлю из совершенно иной сферы деятельности (медицины, образования и пр.), не имеет средств на закупку специального оборудования для торговли, за что подвергается штрафам со стороны контролирующих органов. Наконец, довольно распространенным признаком стихийности является функционирование в сегменте неформальной экономики, а именно в части ухода от налогов.

Группа представлена примерно в равной степени как женщинами и мужчинами трудоспособного возраста, среди торговцев много мигрантов, в том числе вынужденных переселенцев и беженцев из различных регионов России и стран СНГ. Основная часть предпринимателей данной группы пришли в стихийную торговлю и сервис из государственного сектора экономики, многие имеют достаточно высокий уровень образования и квалификации, которые оказались не востребованными в иных сферах по различным причинам. По-сути эти люди подверглись деквалификации. Хотя многие из них стали довольно успешными предпринимателями, ведут самостоятельный бизнес.

Наталья Ивановна, 40 лет, продавец женской одежды: *«Торговлей занимаюсь второй год. До этого жили в Казахстане. Там работала экономистом на тракторном заводе в городе Павлодаре. После перестройки условия жизни стали невыносимы, поэтому и решила ухать. Здесь нет никого производства, поэтому работы по специальности нашлось. Пришлось стать предпринимателем».*

Ольга, 47 лет, продавец сувениров: *«До того, как я ушла в бизнес, я работала на большом государственном предприятии начальником релистовой базы. Я имею высшее экономическое образование. После сокращения, осталась без работы. Несмотря на экономическое образование из-за возраста было трудностроиться на работу, никто не хотел брать на работу. Думая, что из-за возраста, хотя до пенсии далеко. Мне ничего не оставалось - вынуждена была заняться бизнесом».*

Геннадий, 42 года, продавец товаров бытового назначения: *«До занятия бизнесом был военным. По распределению служил под Петропавловском. Условия жизни были невыносимые. Маленький военный городок, продукты привозят один раз в неделю, никаких перспектив. В 1996 году вернулся жить к родителям. Стал торговать на рынке. Чем еще мог заняться бывший военный?»*

Среди данной группы предпринимателей встречаются и такие, кто пришел в стихийную торговлю и бизнес из более крупного бизнеса, не выдержав конкуренцию со стороны других предпринимателей или избегая излишней ответственности.

Татьяна, 50 лет, продавец бижутерии: *«Продажей бижутерии занимаюсь три года, до этого у меня был другой бизнес. Он был связан с продажей продуктов питания. Привозила из Москвы КАМАЗы продуктов питания. Постепенно стало работать тяжелее – обложили налогами, на дорогах взятки, да и конкуренция выросла. Торговать становилось все труднее. Потом из-за возраста стало тяжелее работать. Вот и решила заняться продажей бижутерии. Зато нервы спокойнее и проблем меньше».*

Особенности организации экономической деятельности. Обычно подобная стихийная торговля деятельностью основана на доставке и реализации продукции, закупаемой на оптовых рынках или непосредственно у производителей в различных регионах. «Ядро» этой группы составляют «челноки», торгующие на рынках многих городов, других населенных пунктов, а также на придорожных рынках, владельцы гостиниц и жилья, сдаваемого отдыхающим, придорожных кафе.

Эти люди, как правило, мобильны в социальном и в территориальном смысле. Среди этих них мы даже обнаружили тех, чья территориальная мобильность просто поражает – она является специфической формой ведения бизнеса. Например, некоторые из наших респондентов в принципе не имеют постоянного места продажи товаров, предпочитает заниматься торговлей, постоянно переезжая из одного места в другое, их «конек» - эксклюзивный товар, отсутствующий в этом регионе (например, цитрусовые комнатные растения, гибки для ваннных процедур, кулинарные насадки для кондитерских изделий, вязаные вещи). Уникальность продаваемого товара предоставляет данной категории людей значительные конкурентные преимущества – они могут позволить себе маркетинговую стратегию «снятия сливок» через завышенные цены. Однако насыщение рынка заставляет часто менять место торговли.

Владимир, 35 лет, продавец кулинарных насадок для кондитерских изделий: *«Я постоянно проживаю г. Лермонтов. В Краснодарский край начал приезжать 3 года назад. Приезжает только в сезон. Мы ездим по различным населенным пунктам Краснодарского края, останавливаясь в каждом на три дня. Обычное место торговли аллеи к городским пляжам. В другое время года торгуем в различных городах РФ. Торговал в Москве, Санкт-Петербурге, Сургуте и т. д. Цены в этих городах поднимал в два раза выше. Однако, торговать в этих городах не очень выгодно, поскольку существенно возрастают расходы – дорогое жилье, проезд и т. д. Также трудно найти место для торговли и сложно получить официальное разрешение на торговлю».*

Ольга, 25 лет, парикмахер: «Я продаю комнатные citrusовые растения (лиман, мандарин, апельсин). Растения выращиваем сами. ... Мы живем в г. Брюховецке Ростовской области, это около 200 километров. Приезжаем в Черноморское побережье в сезон. На Черноморское побережье приезжаем вот уже третий год. Обычно в каждом поселке или городе не останавливаемся не более чем на одну неделю. На следующей недели переедем в Геленджик, а потом дальше по побережью. ... Обычно мы начинаем торговать с марта и до первых заморозков. Зима для нас период покоя и отдыха. Мы торгуем во многих городах: Москва, Воронеж, Ростов, Краснодар и др. Торгуем, как правило, на рынках города».

В Карачаево-Черкесии спецификой можно назвать производство и реализацию товаров из сырья собственного производства (продажа изделий из шерсти, пуха и кожсырья).⁸⁰ «Шерстяным» и «вязальным» бизнесом преимущественно занимаются женщины, хотя иногда он носит семейный характер, но чаще помощь членов семьи носит вспомогательный характер (помощь в транспортировке товаров, закупке сырья, придании товарного вида товару и пр.).

Многие предприниматели, как известно, используют наемный труд грузчиков, охранников, уборщиков, а также реализаторов, являясь мелкими работодателями. Своему делу предприниматель посвящает все свое время, для него это основная и постоянная работа.

В денежном отношении эта группа торговцев гораздо прочнее стоит «на ногах» - их доходы могут составлять до 30,0 тыс. рублей в месяц (из числа респондентов, попавших в нашу выборку). В частности, наше исследование челноков в Ставропольском крае в 2001 г. показало, что 46% челноков зарабатывают до 5,0 тыс. рублей в месяц, примерно 17% - от 6,0 до 10,0 тыс. рублей, около 18,5% предпринимателей – от 11,0 до 50,0 тыс. рублей. Была установлена прямая зависимость размера денежного дохода челноков от продолжительности занятия бизнесом – чем дольше занимается бизнесом челнок, тем выше его доход.⁸¹

Многие предприниматели-владельцы собственного бизнеса «стоят» на ногах гораздо прочнее смогли решить целый ряд насущных материальных проблем (купили жилье, машины, бытовую технику, мебель, оплатили обучение детей и т.п.), что не могут себе позволить многие обыватели в провинции. Отсюда в простонародье (особенно в сельской местности) предпринимателей «средней руки» ассоциируют с «новыми русскими».

К сожалению, система такова, что для повышения своей прибыли предприниматели вынуждены не столько увеличивать обороты своего

⁸⁰ Тамбиев А.Б. Развитие предпринимательской деятельности населения в Карачаево-Черкесии// Известия ВУЗов. Северо-Кавказский регион. Общественные науки. - № 2. – 1999. - С. 32.

⁸¹ Региональный рынок труда в условиях социально-экономической трансформации российской экономики (на материалах Южного федерального округа)/ Под ред. П.В.Акинина, С.В.Степановой. – Ставрополь: Сервисшкола, 2002. - С. 257.

бизнеса, сколько придумывать способы ухода от налогов. Предприниматели, конечно же, не от хорошей жизни, вынуждены занижать выручку.

Николай, 45 лет, предприниматель: *«Имею несколько палаток на рынке. Правда, сам не торгую – нанимаю реализаторов... Нас долго «бодали» в контрольно-кассовыми аппаратами. Поставили. Ну и что. Мы же все равно находим способы... Например, можно пробивать каждую мелочь по кассе. Но когда берут оптом постоянные клиенты – не пробиваем. Оптовикам с крупными суммами чек обычно не нужен. В среднем удается спрятать примерно треть выручки».*

Однако их высокие доходы компенсируются большим количеством проверок, которые обрушиваются на них достаточно регулярно. Об огромном количестве проверяющих органов, стоящих над простым предпринимателем написано достаточно много. По данным исследований, проведенным на Юге России было установлено, что наиболее часто предприниматели подвергаются проверкам со стороны налоговой инспекции и милиции (табл. 4).

Таблица 4
Посещение малых предприятий представителями контрольных органов,
% опрошенных предпринимателей⁸²

	Реже 1 раза в год	Ежегодно	Еже- кварталь но	Ежемеся чно	Чаще 1 раза в месяц	«Не помню»	Итого
Пожарный надзор	19,9	30,4	36,7	6,6	2,8	3,6	100,0
СЭС	30,4	25,5	19,9	15,7	4,2	4,3	100,0
Регистрационная палата	63,6	19,9	3,1	0,7	1,0	11,7	100,0
Лицензионная палата	55,6	24,5	7,0	2,1	1,7	9,1	100,0
Архитектурное управление	70,6	10,1	3,5	1,4	0,7	13,7	100,0
Налоговая инспекция	15,4	30,4	27,6	8,4	14,0	4,2	100,0
Милиция	35,7	16,4	15,7	11,2	14,0	7,0	100,0
Таможенники	69,6	4,9	2,8	2,4	1,7	18,6	100,0
Пенсионный фонд	43,4	28,3	15,4	4,2	1,7	7,0	100,0
Рэкет	35,0	1,4	8,7	34,3	2,8	17,8	100,0

Именно предприниматели, которые работают «на грани фола» между стихийно и организованной торговлей становятся объектом бесконечных проверок со стороны проверяющих органов, поскольку здесь действительно проще выявить разного рода нарушения законодательства. По свидетельству

⁸² Ковалевская Л. Привычка к плохому и как ее переломить// Вечерний Ставрополь. - № 55. – 27 марта 2001. – С. 3.

предпринимателей количество проверок резко возрастает в преддверии праздников.

Николай, 42 года, предприниматель: *«Имею магазинчик на Ростовской трассе, недалеко от станции Пластуновской. Там когда то был стихийный рынок, теперь превратился в обычный. Появилась возможность рядом пристроить небольшое летнее кафе. Я вложил все свободные средства в документацию и строительство. Дождался открытия, «подмаслив» всем проверяющих в разных инстанциях, приготовился работать на клиента. Да не тут-то было! Приезжают двое – назвали себя сотрудниками налоговой полиции, правда, документов не предъявили. Началось издевательство. Требуют один документ – вдруг, мол, его не надо – давай, показывай другие бумаги, потом третьи. И так без конца. Всему же есть терпение. Начинаю угрожать им – буду жаловаться. Тут они раскрывают карты – только попробуй, мы тебя под уголовную статью подведем. Пиво у тебя возьмем, а бутылку заменим на прокисшее. Ты тут зажрался, почему не хочешь поговорить по-хорошему (значит заплатить мзду). Пришлось заплатить, а что мне делать?».*

Василий, 43 года, хозяин торговой палатки на рынке: *«Ко мне как-то в течение дня, в начале марта, навевывались две группы проверяющих из местного РОВД по одному и тому же вопросу. Представляете! И обе уехали, так и не отыскав нарушений правил торговли».*

Наши респонденты также часто свидетельствовали о различных видах взяток и вымогательстве со стороны проверяющих органов.⁸³

Иван, 35 лет, владелец магазинчика: *«Самые «наглые» проверяющие для меня это патрульно-постовая служба, проходят каждый день и меньше чем 200 рублей, не берут, а иногда продуктами. Если откажешься платить, то «направят» ОБЭП».*

Марина, 35 лет, владелец придорожного кафе: *« Я имею небольшое кафе на рынке «Меркурий» на трассе Ростов-Краснодар. На сегодняшний день нас проверяют тот, кому вздумается. И ОБЭП и СЭС и т.п. Приезжают и местные, и с Ростова. 4 года назад проверки были один раз в сезон. С конца мая 2002 произошло усиление контроля, проверки были каждые 2-3 дня. Большая часть выручки уходила на взятки, штрафы. За этот сезон я заработала как никогда мало. Нам не хватает юридической культуры, чтобы защищаться от произвола контролирующих органов. Большинство из них даже не имеют право нас контролировать. Нам бы легче было собирать определенную мзду отдавать кому-нибудь одному, чтобы сезон нас никто «не трогал» и мы бы не работали в страхе и постоянном напряжении».*

Зачастую власти рассматривают предпринимателей как единственный источник пополнения местного бюджета, не задумываясь о перспективах и социальной значимости малого бизнеса. Налоговое бремя в отношении предпринимателей, несмотря на декларируемое снижение, фактически продолжает ужесточается за счет неформальных налогов. согласно

⁸³ Акинин П.В., Рязанцев С.В., Семко Д.В. Конкуренция за налогоплательщика со стороны неофициальных и официальных структур// Развитие региональной экономики в условиях усиления государственности: Материалы XLVI научно-методической конференции «Университетская наука – региону». – Часть 1. – Ставрополь: Изд-во СГУ, 2001. - С. 15.

законодательству России допускается (даже гарантируется) только одна комплексная проверка в два года. Законодательство Краснодарского края о поддержке предпринимателей предусматривает, что каждая проверка должна иметь обоснование.⁸⁴ Однако, на практике все гораздо сложнее.

Степень удовлетворенности работой и перспективы трудового поведения. Предприниматели, при всех проблемах связанных с налогами, настроены гораздо более оптимистично по сравнению с представителями предыдущей группы. Некоторые из них рассматривают свое дело как возможность накопления капитала для развития более стабильного бизнеса.

Наше предыдущее исследование установило, что в сфере челночного бизнеса существует реальный разрыв между материальным и моральным удовлетворением от бизнеса. Как показал опрос, полное материальное и моральное удовлетворение получают 19% челноков, исключительно материальное – около 54%, никакого удовлетворения не получают примерно 21% предпринимателей. Примерно три четверти респондентов категорически возражают против того, чтобы их дети стали челноками.⁸⁵ Вместе с тем, сами дети предпринимателей склонны связывать с бизнесом свои жизненные перспективы.⁸⁶

Эльвира, 20 лет, студентка: *«Я не просто хочу, я обязательно буду предпринимателем. Мой папа занимается бизнесом – по бытовой технике. Зарабатывает неплохо, во всяком случае, хватает, чтобы я училась в Москве в институте на факультете таможенного дела и экономики. И квартиру мне снимает. Я уже на третьем курсе, уверена, что у меня все получится».*

О прочном закреплении предпринимателей в торговле свидетельствует следующий факт. Несмотря на случайность прихода в эту сферу, некоторое моральное неудовлетворение, многие из них оставили мысли о поисках новой работы, поскольку понимают, что этот бизнес наиболее реальный, а иногда и попросту единственный инструмент достижения собственного благополучия.

Наталья, 45 лет, челнок на рынке: *«Торговать вещами хотя и трудно, но для меня это реальный доход, не то, что «горбатиться» на государство и что только – зарплата мизер. Нет, я думаю, что нашла свое дело и способ накормить детей, пока все идет неплохо (не дай бог сглазить)».*

Зухра, 27 лет, продавец шерстяных изделий: *«В бизнесе я с 1999 года, до этого работала лаборанткой в городской поликлинике. Уже сейчас смогли решить многие проблемы, купили жилье, машину, обустроили дачу. В этом бизнесе вижу большое*

⁸⁴ Аленина Ж. Охота на предпринимателя запрещена// Северный Кавказ. - № 37. – Сентябрь 2002. – С. 5.

⁸⁵ Региональный рынок труда в условиях социально-экономической трансформации российской экономики (на материалах Южного федерального округа)/ Под ред. П.В.Акинина, С.В.Степановой. – Ставрополь: Сервисшкола, 2002. - С. 256.

⁸⁶ Хотите стать предпринимателем? Свободный микрофон// Бизнес КМВ. - № 34. – 28 августа 2001. – С. 2.

будущее для себя и своих детей. На «чужого дядю» я уже не смогу работать. Хочу построить большой вязальный цех».

Алик, 42 года, владелец вязального цеха: *«Наш регион можно сказать, основной поставщик вязанных изделий по всей России. В моих изделиях нуждается вся Россия, рынок сбыта огромный, то есть перспективы очень хорошие. Хотя уже сейчас на базе этого бизнеса я проработал другие виды бизнеса. В следующем году хочу открыть небольшой магазин и наладить производство шлакоблоков».*

Вектор социальной мобильности и социальная политика. Считается, что неформальная занятость представляет собой стратегию выживания домашнего хозяйства. Однако, по отношению к группе предпринимателей, это утверждение не безусловно. Прежде всего, потому, что участников подобного бизнеса на первых порах это он был способом адаптации населения к новым социально-экономическим условиям, а **в настоящее время превратился в реальный, эффективный и единственный путь к созданию основ экономического благополучия домохозяйств.** При этом следует иметь в виду, что этот сектор был создан без какой-то поддержки со стороны государства, только благодаря инициативности и деятельности части наиболее активных граждан.

Следует признать, что сейчас в число мелких предпринимателей входят наиболее мобильные как в социальном, так и миграционном отношении люди. Более того, они получившие опыт в сфере предпринимательства, навыки ведения собственного бизнеса, которые в случае свертывания данной сферы, конечно же, смогут найти применение своей активности в различных видах и формах частного предпринимательства.

Вместе с тем, скорее всего, они уже не вернутся в свою прежнюю сферу занятости, в этом смысле их можно считать практически полностью «оторвавшимися» от своей начальной занятости и профессии. Эти люди – резерв для пополнения официальной и организованной торговли, для чего **государство может использовать такие реальные инструменты, как снижение налоговой нагрузки, совершенствование механизма единого налога на вмененный доход, уменьшение количество проверок, упрощение схем получения разрешений на ведение бизнеса.** По нашему мнению, гораздо рациональнее использовать трудовой потенциал этих людей в сфере торговли, способствуя их постепенному переводу в сферу полностью официальной торговли. Пока же предприниматели пытаются самостоятельно «барахтаться» в «море» налоговых и иных проблем – создают ассоциации и профсоюзы, пытаясь коллективно отстаивать свои права. Может быть, это, в конечном счете, и продуктивный, но не совсем рациональный путь. У государства в этом смысле есть резервы.

Третья группа – **владельцы собственного дела, так или иначе занятые в стихийном секторе, но при этом имеющие дополнительную занятость в других секторах экономики или дополнительные источники доходов («маятниковые предприниматели»).**

Социально-демографический портрет. Люди, входящие в эту группу, занимают своеобразное промежуточное положение между представителями первой и второй, описанными выше группами. Со второй группой их объединяет наличие собственного дела, чаще всего небольшого. С первой группой они близки потому, что часто имеют дополнительную занятость (которая чаще всего является основным местом их работы), которая соответственно дает им пусть и незначительные, но все-таки стабильные доходы. Кардинальное их отличие от первой группы в том, что они имеют официальную регистрацию в качестве ПБОЮЛ, и, следовательно, к ним не применим институциональный подход (в узкой трактовке) стихийно занятого населения.

Основными критериями отнесения к стихийному сектору считается нерегулярность или сезонность деятельности, а также частый уход от полной уплаты налогов. Группу составляют «бюджетники» (учителя, медицинские работники, работники культуры), нередко пенсионеры по выслуге (бывшие военные, работавшие в районах Крайнего Севера) или возрасту, которым помимо основной деятельности или пенсии удается вести собственное небольшое дело. Эти предприниматели, как нам представляется, не хотят делать окончательный выбор между своей прежней работой и настоящим делом. Они «сидят на двух стульях», но получается это иногда довольно успешно.

Владимир Иванович, 55 лет, учитель в школе: *«Мое основное место работы – школа. Работаю здесь всю свою жизнь. Лет семь назад стал понимать, что надо как-то зарабатывать на жизнь. Школа – хорошо, но кушать хочется. С другой стороны, кому я нужен – на хорошую работу меня вряд ли возьмут с моей трудовой биографией и возрастом. Самое реальное для меня – это торговля. Решил торговать книгами. Все-таки это ближе мне, потом выход на детей, преподавателей, родителей. Кстати, часто привожу книги под заказ для них. Получил разрешение на предпринимательскую деятельность. Получается в принципе нормально. Может быть, кому-то покажется, что не так я много и зарабатываю, но 1-2 своих учительских зарплаты в месяц я имею».*

Татьяна Николаевна, 47 лет, медсестра детской городской поликлиники: *«На работу в поликлинику пришла сразу же после окончания училища. Мне бы и хотелось заняться самостоятельным бизнесом, но у меня больные ноги, стоять целый день на рынке я не смогу и нет у меня этой предпринимательской жилки. Два года назад к нам в поликлинику пришел представитель одной сибирской компании и предложил подзаработать на распространении своей продукции – витаминные добавки для детей из продукции пчеловодства. В это время муж как раз сидел без работы денег совсем не хватало. Я и решила попробовать. Предлагаю родителям частоболеющих детей, которые приходят к нам на прием эти витамины. Получаю 10% процентов – от каждого проданного товара. Получается, что доход от распространения витаминов значительно выше основного заработка. Уходить в бизнес я не хочу, так как сразу же потеряю клиентов»*

Людмила, 43 года, инженер: *«Работаю по специальности инженером и подрабатываю продажей цветов. Торгую цветами, уже пять лет. Сначала дарила всем знакомым, а потом зарплата ведь небольшая, цветы дорогие, горшок нужен красивый, земля, ну в общем в момент безденежья решалась продать несколько цветов. Сначала*

было очень трудно. А теперь ничего, втянулась. Цветы выращиваю сама, в основном коллекционные фиалки. Покупаю красивую дорогую фиалку на оптовом складе, а затем разбираю ее на листики, укореняю их, ухаживаю, а как только зацветет, выставляю на продажу. Торгую 1-2 раза в неделю по выходным и к праздникам: восьмое марта, первое сентября и др.»

Иногда выход в стихийный сектор у данной группы предпринимателей обусловлен сложными социально-экономическими обстоятельствами, несовершенство социально-экономических механизмов. Это в основном сельские жители, которые не могут продавать продукцию своего подсобного хозяйства по рыночным ценам, что и заставляет их самостоятельно искать рынок сбыта, который и принимает стихийные формы.

Алексей, 44 года, тракторист с. Московское: *« В советское время я и моя семья и не задумывалась над тем, что нужно искать дополнительные средства к существованию помимо зарплаты. Дети уже подросли, скоро нужно решать проблемы с поступлением в институт, а зарплаты в нашем селе мизерные. Завели большое хозяйство. Часть продукции, конечно же, сдавали в совхоз. Но цены там просто смешные, почти в 3 раза ниже, чем на рынке. Если в городе я могу продать молоко по 8 рублей за литр, то совхоз скупает у нас молоко по 4 рубля за литр. Но у нас другого выхода не было. Наладить рынок сбыта помог случай. Дочь нашей соседки переехала жить в Ставрополь, живет в этом переулке. Один раз года три тому назад ее соседи попросили привезти молока к Пасхе. Потом я и стал возить молоко постоянно. По субботам привожу сметану и творог. Когда люди просят привожу яйца, птицу, иногда и мясо».*

На основном месте работы их держит необходимость выработки трудового стажа и получения пенсии, для некоторых важные различные факторы морально-психологического порядка (интерес к работе, возможность поддержания «формы» и квалификации в своей профессии, необходимость поддержки детей-школьников, своеобразная «страховка» на случай свертывания торговли возврата к прежнему роду деятельности). В принципе эти люди – профессионалы, востребованные на рынке труда, но не получающие адекватной оплаты за свой труд. Как следствие – необходимость поиска дополнительных заработков в торговле и сервисе. Обычно только после того, как им удастся заработать на пенсию, они способны на решительные шаги – а именно окончательный переход в сферу предпринимательства.

Любовь Сергеевна, 53 года, предприниматель на рынке, бывшая медсестра: *«Всю свою жизнь проработала в поликлинике. Как только появилась возможность пойти на пенсию по выслуге лет, я сделала это. Пенсия – есть. Надоело получать копейки, хотя можно было работать и дальше. Никто не выгонял. Подумала – все торгуют, почему бы, не попробовать и мне. Получила разрешение на торговлю. Вместе с мужем начали торговать тканями, нитками, кое-что шьем. Сами закупаем товар. Конечно, всему учусь сама, на своих ошибках».*

Наталья Ивановна, 63 года, предприниматель, бывший воспитатель в детском саду: *«Свою квартиру начала сдавать лет 15 назад. Занималась этим неофициально. У меня одновременно во время сезона проживало 7-8 человек. Работала воспитателем в*

детском саду. Накопила определенный капитал и постепенно начала вести строительство по увеличению жилой площади. Три года назад получила статус малой гостиницы. На это пришлось пойти, так как исполком взял под контроль сдачу жилплощади в городе. А из садика уволилась после того, как оформила пенсию».

Особенности организации экономической деятельности. Важным отличием «маятниковых» предпринимателей является то, что их бизнес обычно носит семейный характер. Отчасти это вызвано тем, что они не могут себе позволить полностью отдавать себя этому бизнесу, а с другой стороны, масштабы их бизнеса невелики, поэтому они не могут позволить себе иметь наемных работников в принципе или в необходимом количестве. В этом смысле они скорее представляют собой «сырых» предпринимателей, которые только формируют свое дело, порой они еще не готовы к тому, чтобы в принципе нанимать посторонних работников – их смущает, что доходы будут уходить за пределы домохозяйства. Любопытно, что иногда в семейном бизнесе могут быть заняты не только родители и дети, проживающие совместно, но и родственники «второго» круга.

***Ана, 47 лет, учитель в школе:** «Распространять косметику Avon мне предложила моя подруга, которая уволилась, чтобы заниматься только косметикой. У меня был яркий пример значительной успешности этого бизнеса и уверенность в том, что можно заработать хорошие деньги. Но она немного моложе меня и более общительна, умеет уговорить кого-хочешь. Распространять косметику помогает и дочь-студентка, которая предлагает ее своим однокурсницам, сестра, которая также предлагает косметику своим коллегам по работе. У меня появилась возможность покупать косметику для себя и своей семьи со значительными скидками.*

Иногда люди продают товары, которые им близки по профилю своей деятельности, чаще – другие товары – одежду, обувь, игрушки. Торговле они посвящают обычно выходные дни, а также время свободное от работы время, отпуск. В этой связи, более длительный отпуск работников образования (54 рабочих дня) позволяет им работать в течение целого летнего сезона. Особой группой можно считать владельцев свободной недвижимости и жилья – это не только возможность стабильных заработков, но и важные инвестиции для расширения бизнеса. Правда, в курортных районах этот бизнес приносит доход только два-три месяца в году. Поэтому владельцы жилья имеют пусть и незначительно оплачиваемую, но стальную работу.

В последние годы появилась большая группа жителей курортных зон, которые стали использовать не только собственное жилье для сдачи его в наем, но и строить отдельные дачи, около побережья, для чего они купили дополнительные земельные участки, либо старое жилье и перестроили его. Многие из категории «любителей» перешли в категорию «профессиональных квартиросдатчиков».

***Николай Петрович, 60 лет, пенсионер:** «Наш дом находился в самом центре поселка, далеко о моря. Моя семья никогда не сдавала жилье курортникам. В последние годы, когда в стране произошли эти глобальные перемены, мы стали задумываться о*

том, как жить дальше. У нас был гараж возле моря. Раньше на этом месте даже не было пляжа. Потом стала расстраивать база, сделали хорошую дорогу, пляж. И все члены нашего гаражного кооператива стали надстраивать над гаражами дополнительные комнаты. Мы последовали их примеру. За два года мы смогли надстроить три этажа. На каждом этаже три комнаты, кухня, душ, туалет. Для отдыхающих очень удобно - рядом с морем и базой, есть место, где можно поставить машину в гараж».

С большим удовольствием состоятельные жители других регионов, вкладывают свободные деньги в строительство жилой площади в курортных зонах, но это пока относительно небольшая группа «квартиросдатчиков»-предпринимателей. Однако они иногда более успешны в развитии бизнеса, поскольку имеют крупные финансовые средства.

Дмитрий, 30 лет, экономист: *«Мы приехали из города Шевченко (Казахстан) в начале перестройки. Мать работала там главным архитектором города, даже имеет ученую степень кандидата технических наук. Сначала жили в Краснодаре. Занимались торговлей. Затем решили вложить деньги в серьезное дело. Купили землю, здесь раньше были виноградники. Начали строительство. До сих пор я живу постоянно в Краснодаре - там у меня есть другая постоянная работа. Руководила строительством мать. Строительство ведется постепенно. Сейчас у нас частная гостиница на 70 мест – самая большая в нашем поселке».*

Доходная часть бюджета подобных домохозяйств обычно строится на основе двух составных частей: первая - регулярные доходы от основной работы направляются на питание и оплату коммунальных платежей; вторая – нерегулярные доходы от предпринимательской деятельности, которые идут на накопление и инвестиции в дело, на приобретение вещей длительного пользования. Подобная материальная стратегия дает свои положительные результаты - домохозяйства довольно успешны в материальном отношении. Многие имеют жилье, автомобили, могут позволить себе учить детей.

Любовь Сергеевна, 53 года, предприниматель на рынке, бывшая медсестра: *«Муж долго не работал. Хотя дети взрослые, но все равно хочется помочь им, внуки есть, да и самой еще пожить хотелось бы. После того, как мы с мужем стали заниматься торговлей – мы хоть немного «вдохнули». Столько денег как теперь у меня давно не было. Сделали ремонт, стиральную машинку купили, питаться стали лучше, детям и внукам что-то даю. Конечно, деньги постоянно надо вкладывать в покупку нового товара. Они всегда в обороте. Но я надеюсь, что смогу «раскрутить» свое дело. Говорят, что для этого надо 1-2 года».*

В абсолютном исчислении доходы зависят от вида бизнеса. В торговле в среднем 5-15 тыс. рублей. Богачами таких людей назвать нельзя, но они, по крайней мере, прочно стоят на ногах, обеспечивают себя реальным минимумом. Надо признать, что такие домохозяйства стратифицируются по уровню доходов. Сдача жилья внаем приносит примерно – 30-40 тыс. месяц.

Степень удовлетворенности работой и перспективы трудового поведения. Как это не удивительно, но наличие двух сфер приложения труда

дает людям ощущение стабильности. Большинство из них испытывают моральное и материальное удовлетворение.

Людмила Павловна, 55 лет, пенсионерка: *«Как вышла на пенсию, занялась торговлей. Получила свидетельство предпринимателя. Торгую бельем, чулками, носками. Подруга помогла за это дело взяться. Мне нравится! Больших денег, конечно, нет, но и нужды не терплю. И на людях все время, при деле, не чувствую себя лишней».*

Более того, многие предприниматели склонны связывать определенные перспективы с развитием своего дела.

Виктория, 28 лет, преподаватель ВУЗа: *«Я уже на следующий год хочу больше времени посвятить распространению косметики. Я меня это неплохо получается и доход значительно выше основного заработка. Возьму не больше одной ставки, хотя с преподавания уходить не собираюсь, в нашей стране бизнес очень не надежный».*

Дмитрий, 30 лет, экономист: *«Я устраиваюсь работать в крупную московскую компанию. Это же сезонная работа. На три месяца всегда можно «взять» горничных, поваров и даже администратора. Осенью и зимой гостиница все равно простаивает. Главная перспектива – стать базой отдыха какого-нибудь небольшого предприятия. Несколько ростовских предприятий уже высказывают свою заинтересованность ...*

Вообще, по моему мнению, перспективы у частного сектора на черноморском побережье не самые радужные, потому что конкуренция очень сильно развивается. Большие деньги вкладываются в пансионаты. Пансионаты, которые после 90-х годов пришли в негодность покупают крупные московские фирмы и даже иностранцы. Они вкладывают в них большие инвестиции. Вот уже этот год показал, что такое дикая конкуренция. Турки в Москве покупают время на ТВ и показывают, что здесь землетрясение, разлилась речка в верховьях Кубани – говорят, что по черному морю плавают дохлые коровы. Это конкуренция со стороны иностранцев, не говоря уже о местных».

Полагаем, что данная группа респондентов довольно прочна не только с точки зрения материальной стратегии, но довольно реалистична с точки зрения перспектив. Основная причина заключается именно в сочетании легальности предпринимательского статуса и наличия основной занятости.

Вектор социальной мобильности и социальная политика. Следует признать, что данная группа в отличие от «чистых» предпринимателей имеет восходящий или, по крайней мере, не понижающийся вектор социальной мобильности. Они не подвержены деквалификации, по-прежнему «преданы» своей профессии, относительно материально обеспечены, более-менее удовлетворены с морально-психологической точки зрения. Возможно даже, что в современных экономических условиях в России это **довольно продуктивный путь обеспечения материального благосостояния и гарантий жизненных перспектив трудоспособного населения.**

Более того, необходимо признать, что потенциально эта группа населения имеет довольно неплохие перспективы восходящей социальной мобильности по месту основной профессии за счет жизненного опыта, приобретенного в бизнесе. Вместе с тем, создается ощущение, что эти люди

имеют усталость, которая накопилась в них за годы подобного совмещения различных видов деятельности. Социальная политика государства может строиться в направлении упрощения возможностей совместительства. В этом отношении в последние годы государство довольно активно действовало и в настоящее время практически не существует серьезных ограничений для совместителей в различных секторах экономики.

Наемные работники

Первая группа – наемные работники, занятые исключительно в сфере стихийной занятости («стабильные стихийщики»).

Социально-демографическая характеристика. Наемный труд получил довольно широкое распространение в стихийной торговле. Предприниматели зачастую нанимают на субконтрактной основе реализаторов, грузчиков, уборщиков, мойщиков посуды, различных вспомогательный персонал. Помимо институционального критерия подобных участников можно отнести к стихийной торговле по иным подходам, но в каждом случае эти факторы работают индивидуально.

Среди них реализаторов обычно преобладают женщины, хотя также есть и достаточное количество мужчин. Вспомогательный персонал имеет свою половозрастную специфику: грузчики и подсобные рабочие в торговле – обычно молодые или среднего возраста мужчины, уборщицы – в большинстве своем среднего или старшего возраста женщины, официанты – молодые девушки. Чаще всего, наемные работники на постоянной основе обладают низким уровнем образования, возрастом не конкурентоспособным на рынке труда. Для этих людей зачастую подобная занятость является единственно возможным местом приложения труда.

Данил, 32 года, реализатор на рынке: «Я начинал реализатором рыболовных принадлежностей за 100 рублей в день. Жил в пригороде Краснодара. Безработица у нас страшная, и люди радовались зарплате в 1,5 тыс. рублей. На местном рынке хозяин реализатору платил по 50 рублей в день (кстати, и сейчас им платят примерно также). Вот почему каждый третий старается найти работу в городе – там хотя бы такого убожества нет. Хозяин при устройстве на работу потребовал у меня только паспорт. Никаких документов не оформлял. Рано утром меня увозят на трассу, и на бойком месте разворачиваю стенд со всякого рода снастями китайского производства. Выручка, правда, нестабильная была – от 300 рублей в день, в лучшие дни (правда редко) доходило до 800-1000. Хозяин за удачные дни платил сверху. Но вот сменились городские власти. На меня проверяющие составили акт и вызвали в суд. Когда пришел к районному судье, то увидел у дверей человек двадцать таких же реализаторов. Все мы торговали в неустановленном месте. Судья, правда, на первый раз вынес только предупреждение, но пригрозил, что в следующий раз я могу быть сильно наказан. Поехал на работу в Краснодар».

Зинаида Алексеевна, 51 год, кухрабочая кафе на рынке: «Я много лет проработала в столовой на государственном предприятии. После того как меня сократили долго пыталась найти работу. Обращалась на биржу труда. Но в моем возрасте трудно найти работу. В основном требуются молоденькие девушки или работа

ночная или суточная мне с моим здоровьем это уже трудно. Вот и пришлось идти работать на это место. Никаких официальных документов хозяйка со мной не оформляет. У нас есть только устный договор - 10 % от выручки. Но очень часто хозяйка не его не выполняет. Говорит, что надо платить за аренду, налоги или плохая выручка. Я причем? Я свою работу выполняю добросовестно».

Особенности организации экономической деятельности. Чаще всего наемные работники согласны выполнять тяжелую и низкооплачиваемую работу в силу своей низкой конкурентоспособности на рынке труда. Они торгуют независимо от погодных условий в течение всего светового дня, режим работы практически не регламентирован и очень жесток.

Главная проблема наемных работников связана с субконтрактностью из взаимоотношений с работодателями, которые, пытаясь экономить на налогах, не заключают стандартного контракта, не оформляют трудовой книжки со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Данил, 32 года, реализатор на рынке: *«Главная беда нас – реализаторов в том, что мы не имеем никакого социального пакета. Зарплата мизерная, а нас вообще держат без оформления. А так невозможно заработать пенсию. Вообще деньги нелегко даются. Во-первых, на рынках много воруют, а вся недостача на тебе. Во-вторых – стоишь на жаре, асфальт плавиться под ногами, солнце печет, тут по 100 рублей тратишь на холодную воду. Но самое печальное, что эта работа бесперспективна для молодых людей».*

Людмила, 32 года, реализатор на рынке: *«Вроде бы выполняешь все требования, вкалываешь в любую погоду за обещанные проценты. Наступает конец месяца. Появляется надежда: получу деньги, обучусь, оденусь... А тут раз, и получаешь зарплату, вполтину меньше ожидаемой. А кому докажешь – не хочешь, не работай. Таких как я - миллион желающих».*

Кроме того, не существует системы защиты интересов работника, в какой бы то ни было форме. Конечно же, в этой сфере нет никакого профсоюза. Отсюда зачастую наемный работник оказывается не просто беззащитным, а попросту бесправным.⁸⁷

Валерий, 25 лет, реализатор на рынке: *«На рынке «Южный» в Ставрополе торгую уже несколько лет... Попался я самым примитивным способом. Привезли мне как-то товар по стандартной бухгалтерской накладной. Она мятая с исправлениями. Ну я не придавал этому никакого значения. Получил по ней товар, и все вроде бы нормально. Но потом хозяин говорит, что бухгалтерию надо вести аккуратно и привез другую накладную, набранную на компьютере. Шрифт мелкий и строчки растянуты. Как сверять со старой? Строчки сливаются, у прилавка очередь, а дома выспаться единственное желание. Махнул рукой и все подписал. Думаю, ну хозяин не обманет же. Пришел день ревизии, выясняется, что накладные были напечатаны с перехлестом. У меня – недостача тысяч на пять-шесть. В принципе день не большие, но... Молодой был, попался несколько раз. Так пришлось отработать пять месяцев «на дядю» бесплатно».*

⁸⁷ Ловушка для реализаторов// Жизнь. Ставрополь. - № 8. – 18 октября 2000. – С. 4.

Николай Петрович, 52 года, реализатор: *«Когда закрыли ставропольский «Аналог» пришел в торговлю новичком. Продавал запчасти к автомобилям. Хозяин мой оказался редкой сволочью - я таких не встречал. Магазин мне сдал, да позаботился, чтобы войти ко мне в доверие. Как ревизия – так у меня недостача. Сначала думал, что это я не так торгую. Потом недостачи стали все больше и больше – один раз вообще две месячные зарплаты. И просто как в рабство попал – начал работать бесплатно, расплачиваться за свои промахи. Как-то клиент купил у меня мелочи всякой – сальников, подшипников, поршневых колец. Заплатил, а товар отложил до утра. На утро у него по мелочи кое-что пропало. Так я и сообразил, что ворует хозяин. Я смог его выследить. Оказалось, что не я один работник, которого он хотел за бесплатно заставить работать. Расплатился он со мной с компенсацией – дело до скандала не стал доводить. Но урок мне на всю жизнь дал».*

Спрос на реализаторов имеет ярко выраженную сезонную динамику. Начиная с весны многие южные города буквально оклеены объявлениями: «Требуются реализаторы. Заработная плата 100-200 рублей в день».⁸⁸ Доход наемных работников в стихийной торговле составляет обычно в месяц не более 1,5-2,0 тыс. рублей в небольших городках, примерно 3,0-6,0 тыс. рублей в течение летнего сезона на рынках Краснодара. Немногим везет больше - в летний сезон на оптовых рынках Сочи можно зарабатывать около 7 тыс. рублей в день. Однако, эти доходы носят нерегулярный характер. Зимой многим реализаторам приходится жить на то, что заработал летом.

Степень удовлетворенности работой и перспективы трудового поведения. Стихийные торговцы, являющиеся наемными работниками, они редко получают не только материальное, но и моральное удовлетворение от своей занятости. Многие рассматривают свое положение как нестабильное. Однако нестабильным они скорее считают не занятость в торговле вообще, а положение на конкретном рабочем месте или отношения с нечестным хозяином. Многие наемные работники испытывают различные материальные затруднения (отсутствует собственное жилье, проблемы с выплатой полной заработной платы не хватает средств на открытие собственного дела), а также морально-психологические проблемы (неудовлетворенность работой, неуверенность в завтрашнем дне, отсутствие социальных гарантий).

Некоторые категории населения (прежде всего, молодежь, бывшие работники бюджетной сферы) рассматривают стихийную торговлю и сервис как временную занятость. Они рассматривают стихийную торговлю как «временное пристанище», продолжают искать подходящую, по их мнению, работу по профилю специальности, с более стабильным доходом.

Иван, 37 лет, реализатор на рынке: *«Я не вижу для себя никаких перспектив. У меня высшее педагогическое образование и я люблю работать с детьми. Работа на рынке только унижает меня. Работая в школе, несмотря на маленькую зарплату, у меня было больше уважения со стороны окружающих, и я занималась любимым делом. Хотелось бы найти работу в системе образования, но с нормальным заработком».*

⁸⁸ Позур Е. Самая популярная профессия – реализатор// Северный Кавказ. - № 51-52. – Декабрь 2002. – С. 13.

Татьяна. 40 лет, реализатор на алее к пляжу: «Лично у меня нет никаких перспектив. Чтобы заниматься бизнесом более серьезно, нужен начальный капитал, который мне негде взять. У меня богатый педагогический опыт и я знаю, что в школе я бы приносила больше пользы. Только вот государство пока не ценит это».

Вектор социальной обильности и социальная политика. Эти люди довольно мобильны, но в «горизонтальном» измерении – легко переходят от одного предпринимателя к другому. Для них как наемных работников также важна собственная репутация и репутация хозяина. Однако их **мобильность ограничена рамками сектора торговли и услуг** и они **вряд ли способны кардинально менять сферу своей занятости и повышать квалификацию.** Государство могло бы помочь этим людям **путем наведения порядка в сфере социально-трудовых отношений и обеспечения социальных гарантий.** Главный вклад в социальную политику в этой сфере может быть связан с формированием «прозрачных» отношений между работодателями и наемными работниками, лежащих в рамках трудового законодательства.

Следует отметить, что для части работников этой группы имеет место деквалификация. Определенным внутренним ресурсом для некоторой части представителей группы можно назвать стремление вернуться в прежнюю сферу деятельности, в этой связи они могут рассматриваться на рынке труда как определенный резерв пополнения квалифицированной рабочей силы. Не исключено также, что некоторая часть (скорее всего небольшая) из этих людей со временем может открыть свой собственный бизнес, хотя делать это в условиях жесткой конкуренции становится с каждым годом все сложнее и сложнее. Так называемый «барьер вхождения в бизнес» - уровень усилий, затрат необходимый для того, чтобы начать какое-то дело в той или иной сфере хозяйственной деятельности постоянно повышается.⁸⁹

Вторая группа – **наемные работники, совмещающие занятость в стихийном секторе с работой в организованном государственном или частном секторе экономики («стихийщики-совместители»).**

Социально-демографический портрет. Ведущими признаками для отнесения к стихийному сектору торговли и сервиса является нестабильный характер занятости, а также размещение в зоне неформального сектора экономики. Хотя в каждом конкретном случае можно обнаружить и другие признаки «стихийности».

В состав группы входят те, кто не имеет высокого и стабильного статуса, а также достаточно высокого заработка по основному месту работы или учебы. Это вынуждает этих людей иметь вторичную занятость в стихийной торговле и сервисе на постоянной или временной основе. Несмотря на невысокий доход они не оставляют основную работу, которая гарантирует некоторые блага в настоящем или будущем, а также может способствовать дальнейшей восходящей социальной мобильности. Это в основном студенты, молодежь, а также работники бюджетных организаций

⁸⁹ Иогансен Н. До последнего барьера// Итоги. – 11 февраля 2003 г. – С. 28.

(учителя, врачи, работники сферы культуры и т.п.). В этой категории можно выделить две подгруппы.

Первая – учащаяся молодежь, которая работает как наемные работники в сфере оказания услуг (официантками, барменами, музыкантами, менеджерами и т.п.). Кроме того, молодые люди успешно сочетают работу и отдых. При этом огромное значение для успешности трудоустройства (хотя и временного) имеют определенные внешние данные (например, в официантки нанимают чаще молодых и привлекательных девушек т.п.), а отнюдь не опыт работы. Подобные требования к наемному работнику только закрепляют у работника чувство временности своего положения, своеобразный «синдром временщика».

Алена, 19 лет, официантка в кафе на пляже: *«Вообще то я студента технического университета. Очень хотелось на каникулах поехать на море, но денег нет. Подруга предложила поехать поработать официанткой и заодно отдохнуть. Она в прошлом году так работала в Новороссийске. Мне идея понравилась. Единственное что тяжело – работа с утра до вечера, но зато и денег можно заработать».*

Луис, 38 лет, руководитель музыкальной группы из Боливии: *«Я руководитель музыкальной группы «Rigitiu». Мы исполняем народную музыку Латинской Америки. Основная цель наших выступлений – познакомить русский народ с традиций пи культурной Латинской Америки. В сезон мы приезжаем на черноморское побережье вот уже три года. Выступаем вечерами на набережных различных поселков и городов черного моря... Занимаемся также продажей кассет, дисков и песнями нашей группы, браслетов, различных украшений с нашей родины. Музыкальная группа – это мое хобби. Я работаю инженером на совместном предприятии по переработке кофе. Выступления не приносят значительного дохода, они только для души. Даже в Боливии мог бы зарабатывать намного больше. Меня удерживает только любовь к России, ее замечательная культура и традиции. Тех денег, которые я зарабатываю выступлениями, мне хватает на то, что бы оплатить проживание и питание членам моей группы, окупить стоимость кассет, музыкальных дисков и украшений, которые мы продаем».*

Вторая подгруппа - люди среднего возраста, профессионалы своего дела с богатым опытом и знаниями в этой сфере, приезжают работать в сезон по своей основной профессии. Чаще всего они работают по специальности медицинских работников, массажистов, парикмахеров, поваров, тренеров, фотографов, инструкторов и прочих вакансий, требующих специальной подготовки. Среди них есть и местные жители.

Ольга 37 лет, инструктор плавательных средств: *«Сама я живу в селе Виноградное, которое находится недалеко от поселка Кабардинка. Это моя дополнительная работа во время отпуска. По профессии я фельдшер. В течение всего отпуска (39 дней) я приезжаю на заработки в Кабардинку. На заработки на время сезона приезжают почти половина жителей нашего поселка. Несколько лет приезжала работать медсестрой в пансионат. Но вот уже с 2001 г. приезжаю работать инструктором по прокату плавательных средств. В прошлом году получила сертификат инструктора по парашютному спорту. Это даст мне возможность заработать больше, чем в прошлый сезон... Никаких официальных документов мы не оформляем. Мне это не нужно, поскольку я официально нахожусь в отпуске».*

Особенности организации экономической деятельности. Подобная деятельность носит ярко выраженный сезонный характер, имеет всплески в летний период времени в курортных зонах Черноморского побережья, на городских рынках, а также в зимний период в горах Кавказа, где она связана с притоком туристов. Занятость для участников является важным, но не единственным источником доходов. Кроме того, подобная занятость связана с трудовой миграцией.

Лариса, 36 лет, повар из Краснодара: *«Я работаю на базе «Почтовик» поваром в столовой. Приезжаю работать в Кабардинку летний сезон на время отпуска. Сама я живу в Краснодаре и работаю поваром в школе. Летний сезон длится около 2 месяцев. База предоставляет мне бесплатное проживание и питание. За сезон удается заработать раза в два больше, чем я зарабатываю за весь год поваром в школе».*

Олег, 31 год, фельдшер скорой помощи: *«Вот уже второй год приезжаю работать в Сочи фельдшером скорой помощи. Сам живу в Ставрополе и тоже работаю на скорой помощи. На этот период беру отпуск без содержания. За два месяца удается заработать около 10-12 тысяч. Что значительно больше зарплаты. Хотя условия проживания неважные. Приходится жить тут же на Станции скорой помощи и работы много. Хотя помогает опыт я ведь в Ставрополе работаю на реанимационной машине, и потом в основном работаем без выходных».*

Степень удовлетворенности работой и перспективы трудового поведения. Людям чаще всего удается успешно сочетать занятие любимым делом и материальный достаток, а как следствие – столь редкий для стихийной занятости баланс материальной и моральной удовлетворенности. Основной причиной сбалансированности помимо материального достатка (который превышает иногда основную заработную плату или стипендию), а также сочетание любимого дела и заработка с возможностью отдыха, недоступного в регионе постоянного проживания.

Алексей из Москвы, 30 лет, инструктор по горнолыжному спорту и туризму: *«Живу и работаю в Москве, но каждый год зимой приезжаю на работы в горы – в Домбай или Приэльбрусье. Сам лыжами и туризмом занимаюсь несколько лет. Привлекает с одной стороны возможность заработать деньги, а с другой стороны покататься на лыжах и отдохнуть. Материально я зарабатываю очень хорошо – например, около 600 рублей мне платят за час инструктажа».*

Кроме того, молодежь приезжает в курортные районы, с целью накопления средств на образование и покупку необходимых вещей, а также для получения опыта работы в определенной сфере.

Николай, 20 лет, студент: *«Хотя я устроился в фирму по организации экскурсий у, но, при этом, большую роль сыграло то, что будущая специальность непосредственно связана с бизнесом. Кроме того, самому было интересно получить навык будущей работы. Это мне поможет в будущем».*

Перспективы подобной деятельности довольно ограничены. Молодые люди считают занятость в стихийной торговле временной, используя ее как «трамплин» для дальнейшей трудовой деятельности и карьеры. Для людей среднего возраста в основном это способ дополнительных заработков, который они, скорее всего, будут использовать до тех пор, пока существует подобная необходимость и возможность.

Вектор социальной мобильности и социальная политика. Эти люди в принципе успешны в реализации своих трудовых стратегий, поскольку в отличие от других групп они не подвергаются деквалификации, остаются специалистами в своей сфере. И даже, несмотря на то, что многие рассматриваются подобную занятость как временную, они **приобретают ценный опыт в своей или близкой сфере деятельности, который увеличивает их знания и человеческий капитал.** А это в итоге повышает их конкурентоспособность на рынке труда. Для некоторых подобная занятость также позволяет накопить первоначальный капитал для открытия своего собственного дела. Полагаем, что для государства круг этих активных профессионалов – одна из групп, которые могут в перспективе войти в состав среднего класса.

10. Векторы действий региональных властей по регулированию торговли

Проанализировав нормативно-законодательную базу по регулированию торговли и практические меры по ее реализации в четырех рассматриваемых нами регионах Юга России, мы выделили ряд направлений (векторов) действий властей. Их можно именовать как **ограничивающее, регламентирующее, стимулирующее и контрольное направления (векторы).**

К **ограничивающему направлению (вектору)** можно отнести меры, которые предусматривают различные ограничения торговой деятельности – это ограничение участников торговли, ограничение территории, на которой разрешено ведение торговой деятельности, ограничение ассортимента товара, ограничение режима работы.

Ограничение участников торговли связано с тем, что ими могут быть только юридические лица различных организационно – правовых форм, а также физические лица, которые зарегистрированы в установленном законодательством РФ порядке, имеющие разрешение на право того или иного вида торговли или аккредитованные администрацией города (населенного пункта) как уполномоченные субъекты.

Территориальные ограничения зависят от вида торговли (оптовая, розничная, мелкорозничная, стационарная, передвижная) и существенно варьируются в регионах Юга России.

В Ростовской области, на наш взгляд, созданы наиболее благоприятные условия для развития мелкорозничной торговли. Территориальные ограничения проявляются здесь в том, что места установки объектов мелкой розницы определяются районной администрацией в соответствии с план-схемой размещения подобных объектов на территории района. Интересно, что места для передвижной сети мелкорозничной торговли предоставляются, как правило, на конкурсной основе. Исключение составляет целевое предоставление мест для ростовских производителей и исходя из социальной политики города (населенного пункта). Запрещено размещение объектов мелкорозничной сети на проезжей части дорог, тротуарах, если это затрудняет движение пешеходов, а также на газонах, цветниках и детских площадках. Стационарные объекты мелкорозничной сети запрещено устанавливать в пределах поперечного профиля (технические полосы для прокладки инженерных коммуникаций, тротуары и полосы зеленых насаждений) магистральных улиц общегородского значения, за исключением остановочных комплексов. Размещение объектов мелкорозничной сети на территории парков, стадионов и других мест массового отдыха граждан осуществляется в соответствии с план-схемой составляемой их дирекцией. Аналогично осуществляется размещение объектов мелкорозничной торговли и на территории вокзалов (аэропортов).

Сведения о разрешенных местах дислокации объектов мелкорозничной торговли доступны и распространяются посредством местных средств массовой информации. Во время проведения праздничных мероприятий и в весенне-летний сезон (май – август) предоставляются дополнительные места дислокации для объектов подобного рода.⁹⁰

Отдельно оговорены условия размещения объектов торгового назначения на градостроительных территориях и магистралях общегородского значения. Здесь размещение торговых объектов запрещено, а пределах поперечного профиля магистралей за исключением: остановочных комплексов, объектов выносной торговли сезонного типа. Для размещения мобильных объектов сезонной торговли (площадью не более 4 квадратных метров) требуется разрешение оформляемое на основании постановления глав администрации районов при условии предварительного согласования комитета по архитектуре и градостроительству.⁹¹

Что касается размещения объектов оптовой торговли, то в Ростовской области проводятся меры по его оптимизации на обустроенной территории (торговой зоне) с развитой инфраструктурой согласно утвержденным планам дислокации.⁹²

В Краснодарском крае ужесточены меры по регулированию мелкорозничной передвижной торговли. Мелкорозничная торговля должна

⁹⁰ Постановление мэра г. Ростова-на-Дону от 9.10.01 №2748

⁹¹ Постановление мэра г. Ростова-на-Дону от 10.06.98 № 1077

⁹² Решение городской думы г. Ростова-на-Дону от 22.06.99 № 200

осуществляться только на стационарных объектах и на рынках города, с этой целью проводится определение дислокации временных торговых рядов. Размещение мобильных передвижных средств мелкорозничной сети запрещено: на территориях с интенсивным пассажиропотоком, на магистральных улицах, вблизи транспортных развязок, в непосредственной близости от стационарных розничных объектов, в непосредственной близости от жилых домов, на газонах и тротуарах. Исключение делается в местах не обеспеченных стационарной сетью, к которым относятся территории дачных кооперативов, новостройки, пригородные зоны. Здесь разрешено временное размещение объектов нестационарной мелкорозничной сети. При этом массовое размещение данных объектов на одной территории не допускается.⁹³

В Ставропольском крае территориальные ограничения размещения объектов мелкорозничной торговой наиболее жесткие. Так размещение данных объектов ограничено в охранных зонах памятников истории, культуры и архитектуры, в зонах исторических центров городов, охранных зонах регулирования застройки, на резервных территориях, предназначенных для капитального строительства, территориях занимаемых зелеными насаждениями и в водо-охраных зонах, на территориях занятых подземными коммуникациями, на тротуарах, проездах и других участках, где затрудняется движение пешеходов и транспорта, усложняется проведение механизированной уборки. Не разрешается размещение объектов на газонах, цветниках, детских площадках, и в арках зданий. Существенно ужесточены меры по регулированию уличной нестационарной мелкорозничной торговли, в частности осуществляется ее передислокация с улиц на территории рынков, мини-рынков, торговых комплексов и в другие специально отведенные места. Придорожная торговля разрешена только в специально отведенных местах.⁹⁴

На фоне ужесточения контроля за дислокацией объектов мелкорозничной сети следует отметить не доступность для ее субъектов планов- размещений с перечнем разрешенных мест.

Ограничения, связанные с ассортиментом товара в рассматриваемых регионах касаются в основном мелкорозничной торговли, и связаны либо с запрещением торговли определенными видами продукции, либо с соблюдением условий реализации товаров, соблюдение которых ограничивает возможности их реализации в мелкорозничной сети.

Например, в Ставропольском крае в мелкорозничной сети запрещено торговать следующими видами товаров: растения, животные, птицы и товары запрещенные законодательством РФ, продукты домашнего приготовления, пищевые продукты без промышленной упаковки в павильонах (на одно рабочее место), киосках, палатках, автолавках, автомагазинах,

⁹³ Постановление главы администрации города Краснодара от 02.07.01 № 1005

⁹⁴ Примерный порядок работы мелкорозничной сети на территории Ставропольского края

специализированных автоприцепах, продовольственные товары (за исключением мороженого, безалкогольных напитков, пива, кондитерских и хлебобулочных изделий в упаковке производителя товаров), лекарственные препараты, изделия из драгоценных металлов и камней, оружия и патронов к нему в месте нахождения покупателя вне стационарных мест торговли (на дому, по месту работы и т. д.), прохладительные напитки на розлив в неканализованных местах и без наличия водопровода, горячих мучных изделий с начинкой в неспециализированных объектах без изотермических или подогреваемых емкостей, тележек и без указания времени выработки и сроков реализации, бахчевые культуры, овощи без специального оборудования (контейнеры, лотки, поддоны), пиротехнические изделия. Так же следует отметить, что значительное число продовольственных и непродовольственных товаров разрешенных для торговли в мелкорозничной сети можно реализовывать только на стационарных объектах.⁹⁵

Данные требования являются довольно типичными для всех рассматриваемых регионов Юга России. Здесь следует отметить, что в некоторых регионах существуют сезонное расширение ассортимента разрешенных товаров. Так в Краснодарском крае в сезон в зонах отдыха разрешается торговать детскими игрушками, солнцезащитными очками, фототоварами, а также полиграфической продукцией по согласованию с департаментами потребительского рынка и услуг.

Ограничение режима работы проявляется в необходимости его согласования с администрацией.

Ко второму направлению (вектору) действий властей относятся **меры регламентирующие** порядок оформления прав на тот или иной вид торговли; требования к размещению объектов торговли; требованию к оснащению, обустройству, оформлению и содержанию объектов торговли; требования к процессу организации торговли.

Анализ нормативных актов, регламентирующих торговую деятельность в интересующих нас регионах позволил выявить типовую схему оформления права на различные виды торговли, которая состоит в том, что юридические лица их филиалы и представительства и индивидуальные предприниматели, имеющие необходимые документы согласовывают с администрацией населенного пункта (района) место размещения торговой точки.

В качестве примера можно привести *требования к объектам мелкорозничной сети*. Например, в Ростове-на-Дону размещение объектов мелкорозничной сети должно соответствовать архитектурным, санитарным, противопожарным и другим требованиям и обеспечивать свободный доступ к местам торговли, возможность экстренной эвакуации людей и материальных ценностей в случае аварийных и чрезвычайных ситуаций. Объекты

⁹⁵ Примерный порядок работы мелкорозничной сети на территории Ставропольского края

мелкорозничной сети размещаются в местах, имеющих подъездные пути, которые должны иметь твердое покрытие.⁹⁶

Одним из основных регламентирующих механизмов регулирования торговой деятельности является *требование к перечню документации*, которая необходима для осуществления торговли. Весьма показательно, что перечень документации объектов мелкорозничной сети в Ставропольском крае включает в себя огромный список:

- 1) *копия свидетельства о регистрации организации (индивидуального предпринимателя);*
- 2) *копия свидетельства о постановке на налоговый учет и присвоении идентификационного номера налогоплательщика;*
- 3) *карточка о постановке на учет контрольно-кассовой машины (в случае обязательного применения контрольно-кассовых машин в соответствии с действующим законодательством);*
- 4) *копия право устанавливающего документа на земельный участок (для стационарных объектов);*
- 5) *документ на право торговли, выданный органом местного самоуправления муниципального образования (кроме рынков);*
- 6) *свидетельство об уплате единого налога на вмененный доход;*
- 7) *санитарное заключение с указанием ассортимента разрешенной к реализации продукции (при реализации продовольственных товаров и продукции общественного питания);*
- 8) *ветеринарное заключение (при реализации продукции животного происхождения);*
- 9) *товарно - сопроводительные документы;*
- 10) *документы, подтверждающие происхождение, безопасность и качество товаров;*
- 11) *сертификат на услуги торговли и общественного питания;*
- 12) *документ, подтверждающий личность продавца;*
- 13) *личная медицинская книжка установленного образца (при реализации продовольственных товаров, продукции общественного питания и др. товаров, предусмотренных законодательством);*
- 14) *книга кассира - операциониста (для стационарных объектов);*
- 15) *контрольный журнал (для стационарных объектов);*
- 16) *санитарный журнал (для стационарных объектов);*
- 17) *журнал учета поступления продукции животного происхождения (для стационарных объектов);*
- 18) *книга отзывов и предложений (для стационарных объектов);*
- 19) *технологическая документация в случае приготовления продукции на месте ее потребления (для объектов общественного питания).*

⁹⁶ Постановление мэра г. Ростова-на-Дону № 2748 от 9.10.2001 г. Приложение 1

Следующим важным моментом являются *требования к оборудованию и инвентарю объектов торговли*. Так, объекты, мелкорозничной торговли, которые мы рассматриваем в качестве примера должны быть оснащены торгово-технологическим оборудованием и инвентарем, обеспечивающими в соответствии с требованиями стандартов сохранение качества и безопасность товаров при их хранении и реализации. Используемое оборудование и инвентарь должны содержаться в исправном состоянии. Средства измерения должны своевременно и в установленном порядке проходить метрологическую проверку. Прилавки, столы, лотки в объектах мелкорозничной сети, осуществляющих торговлю продовольственными товарами должны быть покрыты водонепроницаемыми материалами, легко поддающимися мойке и дезинфекции.

В стационарных объектах должны быть созданы *необходимые условия для соблюдения продавцом личной гигиены персонала* (наличие мыла, полотенце, туалетной бумаги), места для хранения личных вещей и одежда, а также для хранения чистой санитарной одежды.

Немаловажным регламентирующим требованиям является *необходимость согласования художественного оформления объектов мелкорозничной сети* с управлением архитектуры и градостроительства администрации населенного пункта (района).

Также следует отметить, что существует ряд *требований к условиям содержания объектов торговли*. Например, в Ростове-на-Дону существует определенный порядок содержания объектов мелкорозничной сети. Субъект торговли обязан обеспечить постоянный уход за внешним видом и содержанием своего объекта: содержать его в чистоте и порядке, своевременно проводить необходимый ремонт конструктивных элементов. Уборка и поддержание чистоты на территории объекта и прилегающем к нему участке (в соответствии с установленными нормами), а также вывоз твердых бытовых отходов обеспечивается субъектом торговли путем заключения договоров с соответствующими службами района или хозяйствующим субъектом, на территории которого дислоцирован объект в соответствии с установленным на территории города порядком. Субъект торговли обязан обеспечивать уход за газонами и зелеными насаждениями, малыми архитектурными формами, если таковые входят в закрепленную за объектом территорию.⁹⁷

Немаловажным фактором, регламентирующим торговую деятельность, являются *правила ее осуществления*, которые формулируются в соответствии от вида торговой деятельности. Приведем выдержки из примерных правил мелкорозничной торговли на территории Ставропольского края.

Продавец обязан довести до сведения покупателя фирменное наименование своей организации, место ее нахождения (юридический адрес) и режим работы, размещая указанную информацию на вывеске. Индивидуальный предприниматель

⁹⁷ Приложение 1 к Постановлению мэра г. Ростова-на-Дону от 9 октября 2001 г. № 2748

должен предоставить покупателю информацию о государственной регистрации и наименование зарегистрировавшего его органа. При этом если деятельность, осуществляемая продавцом, подлежит лицензированию, то он обязан предоставить информацию об органе, выдавшем лицензию, ее номере и сроке действия. Указанная информация размещается в удобных для ознакомления покупателя местах.

Аналогичная информация также должна быть доведена до сведения покупателей при осуществлении торговли во временных помещениях, на ярмарках, с лотков и в других случаях, если торговля осуществляется вне постоянного места нахождения продавца. При осуществлении разносной торговли представитель продавца должен иметь личную карточку, заверенную подписью лица, ответственного за ее оформление, и печатью продавца, с фотографией, указанием фамилии, имени, отчества представителя продавца, а также сведения о продавце.

Продавец должен быть опрятно одетым, строго соблюдать правила личной гигиены, а в объектах, реализующих продовольственные товары и продукцию общественного питания, кроме того, носить чистую санитарную одежду, включая специальный головной убор.⁹⁸

Третье направление (вектор) вектор действий властей – **стимулирующие меры**, которые содействуют повышению эффективности торговой деятельности в рамках организационных форм, которые оговорены законодательством (формированию личной заинтересованности субъектов торговой деятельности для перехода к более цивилизованным (организованным) формам ее осуществления). К данному направлению можно отнести общие стимулирующие меры и меры направленные на поддержку отдельных групп субъектов торговой деятельности.

К общим стимулирующим мерам имеет непосредственное отношение *ценовая политика регионов*, которая предоставляет право субъектам торговли независимо от форм собственности самостоятельно устанавливать свободные (рыночные) цены и тарифы. Так же - *организация специфических (сезонной и предпраздничной) форм торговли*, которая позволяет расширить спектр участников торговли, мест дислокации торговых точек и ассортимент товара, увеличить время продолжительности торговли в период повышенного спроса со стороны населения. В различных регионах периоды сезонной торговли определяются по разному, например в Краснодарском крае и Карачаево-Черкесской республике они совпадают с курортным сезоном, а в Ростовской области и Ставропольском крае сезонная торговля в основном начинается в период массового созревания сельхозпродукции. Так же следует отметить, что во время сезонных ярмарок в Ставропольском крае решением властей их участники освобождены от уплаты сбора на право торговли.

Среди мер стимулирующих торговую деятельность отдельных ее субъектов в первую очередь необходимо выделить *налоговые льготы*, предоставляемые отдельным группам населения и на определенные виды операций. Так, например, в

⁹⁸ Примерный порядок работы мелкорозничной сети на территории Ставропольского края.

Карачаево-Черкесской республике льготы по единому налогу на вмененный доход для определенных видов деятельности имеют следующие категории. От уплаты налога освобождаются общественные объединения (организации инвалидов), уставной капитал которых полностью состоит из вклада общественных организаций инвалидов, а так же предприятия и учреждения, единственным собственником которых являются общественные организации инвалидов.

Размер вмененного дохода для организации понижается на 50%, если от общего числа работников инвалиды и (или) лица, участвовавшие в ликвидации последствий аварии на Чернобыльской АЭС, составляют не менее 50%. Сумма единого налога уменьшается на 50% для следующих предпринимателей, не использующих в своей деятельности найма рабочей силы: Героев Советского Союза Российской Федерации, а также лиц, награжденных Орденом славы трех степеней; участников и инвалидов Великой Отечественной войны; лиц, получивших и перенесших лучевую болезнь и другие заболевания, связанные с радиационным воздействием вследствие Чернобыльской катастрофы, аварии 1957 г. на производственном объединении «Маяк» и сбросов радиоактивных отходов в реку Теча, непосредственного участия в подземных испытаниях ядерного оружия, инвалидов с детства, инвалидов I, II, III группы.

Сумма единого налога уменьшается на 25% для следующих предпринимателей, не использующих в своей деятельности найма рабочей силы: лиц, принимавших участие в ликвидации последствий аварии на Чернобыльской АЭС, последствий аварии на производственном объединении «Маяк»; на одного из родителей многодетной семьи, имеющего на иждивении трех и более несовершеннолетних детей, одиноких родителей, а также разведенных супругов, имеющих на содержании несовершеннолетних детей и иждивенцев, граждан, выполнявших интернациональный долг в республике Афганистан, других странах и регионах, а территории которых велись боевые действия, граждан на иждивении которых находится совместно проживающий и требующий ухода инвалид с детства или инвалид I группы.⁹⁹

К операциям, не подлежащим налогообложению (освобожденных от налогообложения) относятся операции по реализации физическим лицам следующих товаров (работ, услуг): хлеба и хлебобулочных изделий, молока и молоко-продуктов, масла растительного, маргарина, муки, яйца, круп, сахара, соли, картофеля, продуктов детского и диабетического питания; детской одежды и обуви; лекарств, протезно-ортопедических изделий; жилищных и жилищно-коммунальных услуг, услуг по сдаче в наем населению жилых помещений, а также услуг по предоставлению жилья в общежитиях; зданий, сооружений, земельных участков и иных объектов, относящихся к не-

⁹⁹ Закон Карачаево-Черкесской Республики о внесении изменений и дополнений в республиканский Закон «О едином налоге на вмененный доход для определения видов деятельности» от 16 сентября 1999 г.

движимому имуществу, а также ценных бумаг; путевок (курсовок) в санаторно-курортные и оздоровительные учреждения. учреждения отдыха, реализуемых инвалидам; товаров (работ, услуг), связанных с учебным, учебно-производственным, научным или воспитательным процессом и производимых образовательными учреждениями; учебной и научной книжной продукции; периодических печатных изданий, за исключением периодических печатных изданий рекламного или эротического характера; услуг в сфере культуры и искусства, оказываемых учреждениями и организациями культуры и искусства (театрами, кинотеатрами, концертными организациями и коллективами, клубными учреждениями, в том числе сельскими библиотеками, цирками, лекториями, планетариями, парками культуры и отдыха, ботаническими садами, зоопарками) при проведении ими театрально-зрелищных, культурно-просветительных мероприятий, в том числе операции по реализации входных билетов и абонементов; услуг по содержанию детей в дошкольных учреждениях и уходу за больными и престарелыми; услуг по перевозке пассажиров транспортом общего пользования муниципального образования (за исключением такси), а также услуг по перевозкам пассажиров в пригородном сообщении железнодорожным и автомобильным транспортом; услуг, оказываемых кредитными организациями, страховщиками, негосударственными пенсионными фондами, профессиональными участниками рынка ценных бумаг в рамках их деятельности, подлежащей лицензированию, а также услуг, оказываемых коллегиями адвокатов; ритуальных услуг похоронных бюро, кладбищ и крематориев, услуг по проведению обрядов и церемоний религиозными организациями; услуг.¹⁰⁰

Немаловажной стимулирующей мерой является также *предоставление льгот по ставкам сбора на право торговли*. Например, в Ростовской области существуют следующие льготы.

Освобождаются от уплаты сбора за право торговли юридические лица, реализующие проездные документы на общественный транспорт, средства реабилитации и профилактики инвалидности на территории лечебных учреждений, предприятия общественного питания, которые обслуживают лечебные и учебные заведения. А также физические лица, реализующие товары, полученные ими в счет заработной платы на производстве при наличии соответствующих документов.

Кроме того, в регионе снижается ставка сбора за право торговли на 50% гражданам, которые зарегистрированы в качестве индивидуальных предпринимателей из числа инвалидов I и II групп; многодетных матерей.

Наконец, льгота предоставляется на одно торговое место предприятиям почтовой связи в части реализации товар-знаков и товаров народного потребления для почтовых отделений торгующим на территории рынков,

¹⁰⁰ Закон Карачаево-Черкесской Республики о внесении изменений и дополнений в Закон Карачаево-Черкесской Республики «О налоге с продаж» от 28 декабря 2001 г.

дислокация места которых изменена по согласованию с администрацией города.¹⁰¹

Помимо вышеперечисленных можно выделить также ряд других стимулирующих мер, принятых в интересующих нас регионах Юга России и направленных на поддержку отдельных категорий субъектов торговой деятельности.

Резервирование на рынках Ростова-на-Дону не менее 10% от общего количества торговых мест, которые на льготных условиях предоставляются отдельным категориям населения, определяемых распорядительными документами администрации района или города, предприятиями ростовской промышленности с целью обеспечения мер по социальной защите населения. А также освобождение на рынках города от предъявления документов (кроме документа, подтверждающего личность продавца) лицам, осуществляющим продажу непродовольственных товаров в единичном количестве, ранее приобретенных для личного пользования (лил бывших в употреблении), сельхозпродукции, выращенной в личных подсобных хозяйствах.

Увеличение продолжительности работы и снижение оплаты за торговое место для участников передвижной мелкорозничной торговли, передислоцированных не территорию рынков, мини-рынков, торговых комплексов в Ставропольском крае.

Предоставление льгот краевым производителям крестьянских (фермерским) хозяйствам по оплате предоставляемых рынком услуг и разового сбора в Краснодарском крае;

Предоставление бесплатных мест и освобождение от уплаты сбора на право торговли для сельских производителей на сезонных ярмарках в Ростовской области.

Отдельно следует подчеркнуть *меры по поддержке малого предпринимательства*. Проведенный анализ нормативно-правовой базы в области регулирования торговли позволил выделить основные направления поддержки малого предпринимательства довольно типичные в рассматриваемых регионах. Среди них можно выделить: формирование инфраструктуры для поддержки малого предпринимательства, помощь в подготовке квалифицированных кадров, бизнеспланировании и инвестиционном проектировании, правовые и аудиторские услуги, информационное обслуживание, осуществление прямого и косвенного финансирования.

Следующий вектор действий властей – это **контрольный**, который предусматривает осуществление систематического контроля за соблюдением правил, требований и норм регламентирующих различные виды торговой деятельности. Контроль за соблюдением вышеуказанных правил, требований и норм осуществляется государственными, муниципальными органами и

¹⁰¹ Постановление мэра г. Ростова на Дону от 21 июля 1998 № 1412.

службами, имеющими на это право в соответствии с действующим законодательством и в пределах своей компетенции. К проверкам могут привлекаться специалисты, эксперты, а также представители общественных организаций по защите прав потребителей.

За нарушение правил продажи товаров, оказания услуг общественного питания, санитарных, ветеринарных норм и правил руководители организаций, предприниматели, продавцы, осуществляющие торговлю и оказание других услуг привлекаются к административной и иной законодательно установленной ответственности

Таким образом, проведенный анализ позволяет говорить о том, что доминирующими в настоящее время являются ограничительные и регламентирующие действия властей в отношении торговли. При этом власти исходят из идеи о том, что у стихийной торговли нет перспектив, а, следовательно, в качестве основной задачи рассматривают необходимость свертывания стихийных рынков. Например, в одном из своих интервью руководитель Департамента потребительского рынка и услуг В.Малышков сказал: «Наша главная задача – перетащить покупателей со стихийных рынков в торговые центры. Сейчас из 240 рынков в Москве работают 147. При этом ликвидация их идет осторожно, так как «денежные доходы части москвичей еще малы».¹⁰²

О постепенном сокращении роли стихийной торговле свидетельствует статистика по России в целом. В стране на долю мелкооптовых рынков в 2002 г. приходилось 24,3% от общего оборота розничной торговли, что на 4,2% ниже показателей 2001 г. Однако, это связано не только с действия властей, но с развитием сети крупных универсальных магазинов западного типа.¹⁰³

Однако не во всех регионах властям свойственна подобная «мягкая» и постепенная политика в сфере свертывания стихийной торговли. В четырех исследуемых регионах Юга России **в основе действий властей все-таки лежит концепция борьбы со стихийной торговлей**, которая в конечном итоге непродуктивна по двум причинам. Во-первых, она не дает должного эффекта, а только временно сокращает стихийную торговлю и «загоняет» ее в тень. Во-вторых, сокращает занятость и доходы наименее обеспеченной части населения, задействованных в стихийной торговле.

В то же самое время, скорее всего необходима новая концепция – **постепенный перевод (без сокращения занятости населения) стихийной торговли в организованную или регулируемую формы**. Назрела острая необходимость смещения центра тяжести в тактических действиях с сторону

¹⁰² Рынки ликвидируют, но осторожно// Аргументы и факты – Москва. - № 13. – Март 2003. - С. 3.

¹⁰³ Российская розничная торговля...// Профиль. - № 15. – 14 апреля 2003. – С. 43.

стимулирующих мер развития торговли при разумном контроле за качеством реализуемых товаров и оказываемых услуг. Именно стимулирующие меры (снижение налогового бремени, простота регистрации и уплаты налогов, снижение количества проверок) позволят перевести стихийную торговлю в легальное поле. Опыт по данному направлению действий накоплен в том числе и в изучаемых регионах Юга России. Необходима трансляция подобного положительного опыта по внедрению стимулирующих мер в области регулирования торговли во всех регионах России.