

УДК334.012.64

**ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО  
ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО БИЗНЕСА**

**PROBLEMS AND TRENDS IN INSTITUTIONAL MAINTENANCE OF  
SMALL BUSINESS ACTIVITY**

**Хамидуллин Ф.Ф.**, д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой финансового менеджмента Университета управления «ТИСБИ»

**E-mail:** fkhamidullin@yandex.ru

**KHAMIDULLIN F.**, Doctor of Economics, Professor, Head of Finance Management Chair, the University of Management «TISBI»

**E-mail:** fkhamidullin@yandex.ru

**Аннотация**

В статье рассматриваются наиболее важные направления совершенствования институционального механизма государственного регулирования развития малого бизнеса.

**Abstract**

The article touches upon the most important trends in the process of upgrading the institutional mechanism of state regulation in small business progress.

**Ключевые слова:** малый бизнес, государственная поддержка, институциональный механизм, государственное регулирование.

**Key words:** small business, state support, institutional mechanism, state regulation.

Государственная поддержка развития малого бизнеса сегодня относится к числу наиболее актуальных проблем. На всех уровнях власти отмечается и декларируется, что развитие малого предпринимательства в Российской Федерации рассматривается как неотъемлемый элемент современной рыночной системы хозяйствования, соответствующий целям экономических реформ. Ученые и специалисты, представители общественности и бизнеса осуществляют поиск путей совершенствования системы обеспечения эффективной деятельности и развития малого предпринимательства.

Среди многих современных проблем малого бизнеса обеспечение его безопасности занимает важное место. В настоящее время в России сформировался рынок защитных услуг, включающий участие таких структур, как ФСБ, МВД, легальные охранные агентства, образованные бывшими участниками государственных силовых структур, легальные охранные агентства, сформированные криминалитетом, нелегальные криминальные группировки. Несмотря на определенный уровень конкуренции в данной сфере деятельности, специалисты отмечают факты сближения, а порой и срастания государственных силовых структур с криминальным миром. Можно констатировать наличие довольно опасного процесса формирования гибкой системы неформальных связей государственных и нелегальных структур.

Обеспечение безопасности малого бизнеса непосредственно сопряжено с дополнительными издержками, составляющими, по различным оценкам, от 15 до 50% доходов предпринимателей. К таким издержкам можно отнести:

- охрану офисных и складских помещений;
- сопровождение перевозимых грузов;
- сопровождение кассиров с денежными средствами, полученными в банке;
- защиту от интересов криминальных структур;
- контроль соблюдения деловых обязательств партнерами;
- разрешение спорных ситуаций;
- возвращение долгов и т.п.

Сравнение стоимости охранных и других услуг, предоставляемых различными структурами, не всегда оказывается в пользу государственных силовых структур. А в ряде случаев взаимодействие с силовыми структурами государства может оказаться опаснее, чем контакты с криминалитетом. Речь идет о фактах противоправного влияния правоохранительных органов на бизнес в целом и на малый бизнес в частности. В практике взаимоотношений имеют место как несистемные действия со стороны отдельных представителей правоохранительных органов, занимающихся вымогательством у представителей мелкого бизнеса, так и целенаправленные попытки не правового передела собственности в малом предпринимательстве.

Следующей серьезной проблемой являются ресурсные ограничения развития малого предпринимательства, что проявляется в отсутствии у банковских структур так называемых «длинных» денежных ресурсов для реализации долгосрочных проектов развития субъектов малого предпринимательства. В основном банки предлагают малому бизнесу «короткие» деньги и на невыгодных условиях. Кроме того, дополнительные трудности создают существующие инструкции Центрального банка, касающиеся резервирования средств под кредиты малым предприятиям.

В настоящее время наиболее привлекательным в плане прогнозируемости, рентабельности, а значит, и в плане кредитования является бизнес по оказанию услуг. До сих пор он считается наименее затратным с точки зрения текущих расходов (ежемесячное его содержание). Обычно это предприятия общественного питания, парикмахерские, химчистки. Их рентабельность по определенным причинам сегодня значительно выше, чем в сфере торговли.

Также привлекательной для предпринимателей является сфера производства. Еще недавно производить что-либо было маловыгодным занятием, поскольку требовались не только значительные первоначальные вложения, но и соответствующая производственная инфраструктура (приспособленные помещения, обеспеченность коммунальными услугами и т.д.).

Существуют, однако, виды производства, на развитие которых трудно получить кредит, например, рыболовство – здесь оказывает влияние один

мощный фактор, который не дает нормально работать ни предприятиям, ни кредитным учреждениям: это неопределенная фискальная политика государства в области распределения квот, в сфере поддержки биоресурсов.

Следующая наиболее проблемная отрасль – это отрасль лесозаготовки и деревопереработки. Здесь картина та же – постоянно меняющаяся политика государства и местной администрации в вопросах распределения этих ресурсов.

Несмотря на высокую доходность в среднем по отрасли, в группу риска попадает строительство из-за сезонности, разового характера работ, а также высокого уровня коррумпированности данной сферы, в связи с чем существует высокая вероятность перебоев с поступлением средств и, соответственно, с погашением кредитов.

К списку непопулярных сфер деятельности можно добавить сельское хозяйство, поскольку оно зависит не только от методов ведения бизнеса, но и подвержено различным внешним воздействиям, например, природным. Для него, как и для строительства, необходим нестандартный банковский продукт.

Вместе с тем, в настоящее время на рынке кредитных ресурсов складывается весьма интересная ситуация – банкиры активно ищут новых заемщиков, поскольку банкам нужно как-то использовать деньги, пришедшие в экономику в результате сырьевого экспорта и ряда других факторов.

Некоторое время назад считалось, что малый бизнес в России неплатежеспособен, тесно связан с преступностью и кредитовать его нельзя, однако этот стереотип уже изжил себя и существующая практика кредитования такую точку зрения полностью отвергает. Малый бизнес сегодня кредитовать можно и нужно, и он качественно отличается от того бизнеса, который существовал, например, десять или даже пять лет назад. Банки могут сократить расходы на кредиты небольшого размера, только разработав специализированное и стандартизированное предложение. Выход с таким предложением, в свою очередь, возможен только после определенного периода работы на рынке, в течение которого идет накопление статистики, позволяющей увязать различные параметры малых и средних предприятий с рисками кредитования. В любом случае у банков существуют предпочтения в выдаче кредитов, основанные на характере бизнеса компании и других параметрах.

По данным проведенного социологического опроса предпринимателей оценка факторов, ограничивающих доступ предприятиям к банковским кредитам, по 5-балльной шкале (табл. 1) выглядит следующим образом:

Таблица 1

Факторы, препятствующие доступу к кредитным ресурсам

Фактор	Оценка
Отсутствие обеспечения	3,4
Наличие финансовой информации	3,1
Недостаточная ликвидность обеспечения	1,5
Высокие риски, характерные для малых заемщиков	1,3
Порядочность заемщика	1,0
Неопределенность с оценкой обеспечения	0,8
Качество бизнес-плана	0,8
Задержки с передачей обеспечения	0,6
Обеспечение вложено в предприятия-банкроты	0,5

Исходя из того, что деятельность самих субъектов малого предпринимательства направлена в основном на местный рынок, нужно четко осознавать, что решение основных проблем возможно через органы местного управления.

Эффективность развития малого предпринимательства во многом зависит от обеспеченности производственными, складскими, офисными площадями. Имущественная составляющая, определяемая доступностью и наличием необходимых для ведения бизнеса помещений, сегодня является фактором, серьезно тормозящим дальнейшее развитие предпринимательской деятельности. Если не увеличить темпы строительства и ввода в эксплуатацию новых площадей, то недостаток помещений в дальнейшем будет только возрастать. Вместе с тем, у подавляющего большинства субъектов малого предпринимательства нет достаточных средств и возможностей самостоятельно вести строительство или приобретать в собственность объекты недвижимости, а величина ставок арендной платы оказывается завышенной и часто неприемлемой для небольших предприятий.

Следующая проблема, которая обещает в ближайшем будущем заявить о себе в полный голос, – это качество объектов недвижимости и их техническое состояние. При отсутствии финансирования реконструкции объектов недвижимости, находящихся в государственной и муниципальной собственности, большая их часть может придти в негодное для дальнейшей эксплуатации состояние. Сложившаяся ситуация может быть разрешена лишь при целенаправленном содействии со стороны государства.

Многочисленные исследования показывают, что рынок недвижимости и особенно земли формируется медленно, в первую очередь из-за трудностей при выкупе земельных участков под зданиями и строениями, а также крайне неактивной продажи в собственность свободных земельных участков.

Несмотря на наличие в действующем законодательстве нормативной правовой базы, касающейся трансформации отношений собственности на землю, практически ни одна государственная структура не стремится на практике реализовывать эти положения законодательства. Данная ситуация

объясняется тем, что действующие власти заинтересованы в сохранении на рынке земли существующего положения вещей, обусловленного монопольным положением государства. Сложность и непрозрачность процедуры оформления земельных участков предоставляют властям значительный объем разрешительных и согласовательных полномочий при взаимодействии с предпринимательскими структурами, в результате чего происходит деформация отношений собственности и формируется специфический рынок теневых и коррупционных услуг.

В связи со значительными сложностями, возникающими у предпринимателей в процессе создания первичных объектов собственности, многие из них вынуждены обращаться в сферу экономико-правовых отношений, возникающих по поводу перераспределения объектов рынка вторичной недвижимости. Границы вторичного рынка недвижимости определены теми объектами, которые уже были ранее созданы. Несмотря на недостаток объектов недвижимости, потенциал вторичного рынка используется неэффективно, поскольку многие нежилые помещения не вовлечены в оборот. Доступность указанной категории объектов недвижимости для малого бизнеса представляется весьма иллюзорной, так как существенным препятствием являются несоответствие их официально заявленной стоимости и неофициальные условия оформления каких-либо имущественных прав. Имеющийся опыт программно-целевого регулирования развития малого предпринимательства свидетельствует о том, что значительный экономический рост в данном секторе возможен при условии реализации малыми предприятиями стратегии расширения. Однако принятие стратегии расширения требует значительных инвестиций. Основу финансирования новых отраслей, технологий и видов деятельности в странах с развитой экономикой составляет венчурный капитал. По мнению специалистов, в России имеются предпосылки начала быстрого роста венчурных инвестиций, обусловленные некоторым оживлением российской экономики, снижением возможностей финансовых спекуляций и имеющимся зарубежным положительным опытом.

Однако сегодня существуют препятствия тому, чтобы начать эффективно развивать венчурный бизнес. К наиболее серьезному препятствию для деятельности существующих в России венчурных фондов можно отнести сложившуюся систему налогообложения, при которой отсутствует возможность относить к затратам расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, закупку нового оборудования и маркетинговые исследования. А для фирмы, осуществляющей венчурные программы, именно эти затраты являются основным видом издержек. Другой важной проблемой являются многочисленные регулирующие органы. Дополнительные трудности создает своеобразие отечественной финансовой инфраструктуры. В отличие от развитых стран в России фактически запрещено институциональным инвесторам, таким как пенсионные фонды и страховые компании, вкладывать средства в венчурные фонды. Российским пенсионным фондам юридически разрешено инвестировать только в

недвижимость, банковские депозиты, акции котируемых предприятий, в государственные ценные бумаги.

Немаловажной является и проблема ликвидности венчурных инвестиций, так как продать набравшую силу фирму, успешно осуществившую венчурный проект (ради чего в основном и строится бизнес), довольно сложно в связи с тем, что на российских фондовых биржах котируются главным образом ценные бумаги крупных известных компаний. Продажа небольшой молодой фирмы может превратиться в весьма долгую и сложную процедуру с труднопредсказуемым исходом.

Ликвидность венчурных инвестиций пока остается в России трудноразрешимой проблемой в силу следующих факторов:

- недостаточной развитости рынка акций фирм, успешно осуществивших венчурные проекты;
- малого опыта приобретения крупными российскими компаниями фирм, реализующих венчурные программы;
- недостаточного доверия к молодым российским фирмам со стороны иностранных инвесторов.

Названные факторы приводят к тому, что чисто классическое венчурное инвестирование в акционерный капитал молодых фирм заменяется негарантированными займами.

Неопределенность по поводу ликвидности венчурных инвестиций также часто приводит к тому, что с самого начала происходит так называемое совместное инвестирование с потенциальным стратегическим партнером или поиск венчурного проекта по рекомендации компаний, которые могут стать стратегическими партнерами в будущем.

И еще об одной проблеме необходимо упомянуть – это отсутствие в стране необходимого количества квалифицированных менеджеров и специалистов для управления новыми венчурными компаниями. Переход на инновационное развитие бизнеса должен сопровождаться подготовкой специалистов в области коммерциализации технологий и управления технологическими инновациями.

По нашему мнению, основные функции государственного регулирования венчурного бизнеса в России должны включать:

- разработку проектов законодательных актов в сфере венчурного бизнеса, в том числе предотвращающих возможное негативное воздействие на этот рынок других видов государственного регулирования;
- контроль над соблюдением законодательства на рынке венчурных инвестиций, принятие мер по устранению правонарушений и применение санкций к нарушителям;
- создание стимулов к венчурной деятельности, включая концентрацию и перераспределение государственных ресурсов для поддержки ускоренного развития инфраструктуры венчурного рынка;
- информирование о венчурном рынке, создание эффективной системы образования и повышения квалификации специалистов и менеджеров;

- предоставление информации о состоянии венчурного рынка и основных показателях финансово-экономической деятельности его участников.

Большинство российских ученых и специалистов отмечает, что в создании условий для успешной предпринимательской деятельности важнейшая роль принадлежит налоговому регулированию. Анализ нормативной базы российского налогового законодательства показал, что его нестабильность является весьма существенным препятствием на пути развития малого предпринимательства. В рыночной экономике частые и бессистемные изменения налоговых законов значительно осложняют планирование и прогнозирование бизнес-процессов, а также усиливают недоверие предпринимателей к власти, выражающееся, в том числе, и в отсутствии намерений полностью легализовать свой бизнес. Кроме того, противоречивость и расплывчивость формулировок действующего налогового законодательства, с одной стороны, приводит к завышению налоговой базы, а с другой – к тому, что любые спорные ситуации налоговые органы склонны рассматривать в свою пользу, усиливая антагонизм в отношениях с налогоплательщиками.

Несмотря на предпринятые в последнее время шаги в области реформирования административных органов и упорядочивания контрольно-разрешительной деятельности государственных ведомств, внешняя среда предпринимательской деятельности остается не благоприятной.

Таблица 2

Доля жалоб предпринимателей на государственные органы власти

Орган власти	Доля жалоб, в %
Местная администрация	31
Управление архитектуры и градостроительства	11
Учреждение юстиции	11
Земельный комитет	11
БТИ	10
УГПС	8
Комитет управления муниципальным имуществом	5
Кадастровая палата	4
Организации инфраструктуры	4
ГСЭН	3
Органы экологического контроля	3
ГАСН	2
Другие	4

Как видно из данных таблицы, наибольшая часть жалоб на негативные явления приходится на местные администрации, хотя органы местной власти в первую очередь должны быть заинтересованы в создании благоприятных условий для предпринимательской деятельности. Наиболее часто встречающиеся при этом проблемы отражены в таблице 3.

Данные таблицы 3 свидетельствуют о том, что практика взаимодействия предпринимательских и властных структур не способствует эффективному развитию предпринимательской деятельности. Отношения, складывающиеся между властью и предпринимателями, часто принимают антагонистический характер, поскольку действия властных структур направлены не на обеспечение благоприятных условий для ведения бизнеса, а на отъем или препятствование реализации собственности предпринимателей в самых различных формах. На практике препятствование эффективному развитию бизнеса принимает форму прохождения всевозможных административных процедур.

Таблица 3

Распределение негативных явлений при взаимодействии предпринимателей с властными структурами

Вид негативного явления	Доля жалоб, в %
Необходимость использования личных связей при решении вопросов	24
Нетактичное поведение отдельных должностных лиц	16
Неудобный график работы, отсутствие чиновника на месте в указанное время приема	16
Требование предоставления избыточного по сравнению с законом количества документов	12
Прямые или косвенные намеки на необходимость дополнительной оплаты услуг	11
Непредоставление необходимой информации	10
Недостаточная компетентность персонала, проводящего проверки	9

Таблица 4

Затраты и продолжительность прохождения административных процедур предпринимателями



Вид процедуры	Продолжительность процедуры, мес.	Затраты на процедуру, тыс. руб.
Процедура получения земельного участка для строительства (включая согласование места размещения объекта)	9,1	113,0
Процедура кадастрового учета земельного участка	4,4	76,8
Процедура инвентаризации и технического учета объекта здания	2,5	448,2
Процедура государственной регистрации права собственности (аренды) на объект недвижимости	4,5	380,8
Процедура аренды муниципального имущества	4,1	24,1
Процедура получения исходной разрешительной документации, технических условий, архитектурно-планировочного задания	6,4	37,3
Процедура согласования и экспертизы проектной документации	5,8	41,8
Процедура получения разрешения на строительство	6,3	45,6
Процедура ведения строительства (включая проверки на этапе строительства)	11,3	3911,7
Процедура подключения к сетям инфраструктуры	4,7	34,6
Процедура государственной приемки объекта (ввода в эксплуатацию)	3,6	18,8
Процедура перевода помещения из жилого фонда в нежилой	7,1	45,2

Большинство ученых и специалистов едины во мнении, что устойчивое развитие малого предпринимательства обеспечивается за счет трех основных составляющих: предпринимательской инициативы (способности), благоприятной внутренней и внешней институциональной среды, доступности всех видов ресурсов (материальных, финансовых, трудовых, интеллектуальных). В соответствии с этим проблемы обеспечения эффективной деятельности субъектов малого бизнеса, по нашему мнению, можно классифицировать по следующим уровням:

1-й уровень – проблемы кадрового обеспечения. Основные направления решения проблем 1-го уровня должны быть связаны с укреплением и развитием системы подготовки и переподготовки кадров для малого бизнеса и структур, непосредственно связанных с его деятельностью и поддержкой, включая сотрудников исполнительных органов государственной власти.

2-й уровень – проблемы формирования благоприятной институциональной среды. Решение комплекса проблем 2-го уровня должно быть связано с созданием общих благоприятных условий для осуществления экономической и хозяйственной деятельности для всех субъектов малого предпринимательства. Сюда относятся: совершенствование нормативно-правового обеспечения деятельности субъектов малого предпринимательства, направленное на снижение уровня государственной нагрузки на бизнес; законодательная ликвидация административных

барьеров; совершенствование и упрощение налогового законодательства; установление норм ответственности органов государственной власти и должностных лиц за действия, ущемляющие интересы субъектов малого бизнеса, и т.д. Особое внимание должно быть уделено созданию действенной и эффективной системы юридической и административной защиты интересов субъектов малого предпринимательства.

3-й уровень – проблемы реформирования механизма государственной поддержки малого предпринимательства. На данном уровне необходима организация эффективного взаимодействия всех элементов системы инфраструктурного обеспечения малого бизнеса.

Основываясь на авторском концептуальном подходе, при котором малый бизнес рассматривается нами как самостоятельная многофункциональная, динамическая система, охватывающая процессы производства, обмена, распределения и потребления материальных благ, имеющая собственную организацию и сложную внутреннюю структуру, можно сделать вывод о необходимости применения системного подхода при решении комплекса проблем обеспечения эффективной деятельности малого бизнеса. В этой связи представляются не достаточно проработанными и продуманными утверждения некоторых ученых и специалистов о приоритетности отдельных направлений реализации государственной политики поддержки малого предпринимательства.

Именно по этой причине, на наш взгляд, многочисленные программы государственной поддержки не дают того положительного и значимого эффекта, на который рассчитывали их разработчики.