**Филиал федерального государственного бюджетного**

**образовательного учреждения**

**высшего профессионального образования**

**«Национальный исследовательский университет «МЭИ»**

**в г. Смоленске**

Факультет **экономики и управления**

Кафедра **экономики, бухгалтерского учета и аудита**

Специальность **«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»**

**МАЛЫЙ БИЗНЕС:**

**ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

Студентка 4 курса

Жукова Ксения Сергеевна

Смоленск

2014

Автор научной работы

Цель данной работы – проанализировать основные проблемы субъектов малого и среднего бизнеса на современном этапе, оценить возможные пути их решения, а также рассмотреть перспективы развития субъектов малого бизнеса.

При написании данной работы были поставлены следующие задачи:

- рассмотреть основные проблемы субъектов малого предпринимательства;

- дать оценку наиболее существенных проблем;

- оценить возможности решения проблем субъектов малого бизнеса;

- выявить тенденции развития малого бизнеса;

- рассмотреть возможности улучшения условий для функционирования субъектов малого предпринимательства.

Актуальность проведенных исследований объясняется тем, что субъекты малого предпринимательства – такая категория бизнеса, которой приходится сталкиваться с большим количеством проблем. Вопросы о том, как и чем можно помочь малому бизнесу и от кого эта помощь должна исходить, остаются открытыми до сих пор. При этом мнения разных субъектов экономики отличаются. Кто-то считает, что малый бизнес – это забота государства, кто-то перекладывает ответственность на банки, а кто-то считает, что малый бизнес должен помочь себе сам. Меняется законодательство, происходят изменения, которые затрагивают не только экономику страны в целом, но и каждый конкретный экономический субъект. Таким образом, проблемы малого бизнеса являются довольно острыми. С какими именно проблемами сталкивается малое предпринимательство и каковы способы их разрешения, будет рассмотрено ниже.

На основании проведенных исследований сделаны выводы о том, в каком направлении сегодня развивается малый бизнес в России, а также каковы возможности его развития в будущем на основе изучения зарубежного опыта с учетом российского менталитета.

В работе использовались математико-статистические и графические методы анализа данных.

Ниже изложим основные результаты работы.

Среди основных проблем малого бизнеса выделяют рост налогов, изменения в налоговом законодательстве, способы получения необходимых финансовых ресурсов, недостаток основных производственных фондов, коррупцию, спад производства и другие проблемы. Однако исследования, проведенные общероссийской общественной организацией малого и среднего предпринимательства «ОПОРА России», показали, что сами предприниматели выделяют определенный круг проблем, которые являются для них особенно значимыми. На рисунке 1 представлены результаты опроса.



Рисунок 1 – Основные проблемы малого бизнеса

На первое место вышла проблема дефицита кадров. Большая часть опрошенных высказалась, что существует острая нехватка грамотного персонала. Поиск новых сотрудников является серьезной проблемой для экономических субъектов. Возможным решением этой проблемы может стать организация риск-менеджмента в отношении кадровых рисков. Однако организовать управление кадровыми рисками на малом предприятии сложнее, чем на крупном, так как крупная компания может позволить себе создать специальное подразделение, нацеленное на решение проблем с кадрами, а для субъектов малого предпринимательства это куда более затруднительно. Проблема тем более актуальна, что в небольшой организации результат деятельности напрямую зависит от каждого конкретного сотрудника. Возможно, целесообразно использовать помощь центров оценки, которые могли бы дать ответ на вопрос, пригоден ли данный работник для данной работы, а также рассмотреть более подробно, как соотносятся его способности, личностные и профессиональные интересы. Кроме того, целесообразно использовать услуги кадровых агентств, которые ставят своей целью подбор персонала различного уровня квалификации, в том числе руководителей высшего звена, управленцев среднего звена, линейных менеджеров и квалифицированных специалистов. Также кадровые агентства предлагают оказание услуг в сфере образования, различные учебные программы. На рисунке 2 представлены самые востребованные вакансии на рынке труда в 2012 году.

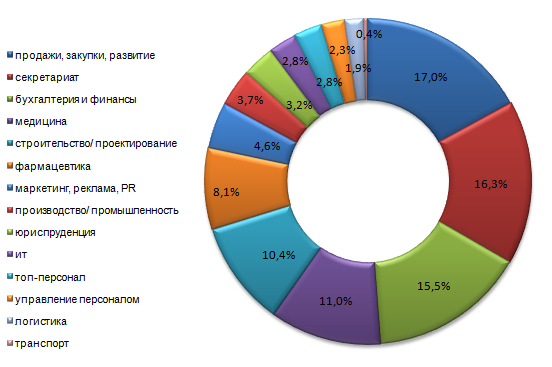


Рисунок 2 - Самые востребованные вакансии на рынке труда в 2012 году

Таким образом, можно сделать вывод, что проблемы подбора кадров вполне решаемы, причем существует большое количество способов решения этих проблем.

Еще одной проблемой малого предпринимательство была обозначена низкая доступность финансовых ресурсов. Предприниматели отмечают, что процентные ставки по кредитам довольно высоки. Банки придерживаются следующих взглядов в отношении кредитования малого бизнеса. Малые предприятия должны рассчитывать на государственную поддержку, ведь банки в отношениях со своими клиентами преследуют цель – получение прибыли от их основной деятельности. Таким образом, целью банка в отношении малого бизнеса является поддержка предпринимательской инициативы, а не спонсирование или предоставление дешевых кредитов, а уже государство должно создавать в стране предпринимательский климат. Тем не менее, банки все же стараются создать условия для кредитования малого бизнеса, но величина процентов тем больше, чем меньше сумма кредитов, и чем меньше годовой оборот экономического субъекта. Таким образом, данная проблема остается открытой.

В таблице 1 представлены возможные суммы кредитов, а также ставки по кредитам для малого бизнеса.

Таблица 1 – Кредиты малому бизнесу

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Сумма, тыс. руб. | | Процентная ставка, % | | Срок кредита, мес. | |
| Банк | Min | Max | Min | Max | Min | Max |
| Сбербанк России, кредит «Бизнес-старт» | 1 | 3000 | 17 | 18 | 6 | 42 |
| Сбербанк России, кредит «Доверие» | 30 | 3000 | 19 | 19 | 6 | 36 |
| Инвестторгбанк | 100 | 20000 | 20 | 26 |  | 12 |
| Инвестторгбанк, «Бизнес-контракт» | 300 | 30000 |  |  |  | 24 |
| Инвестторгбанк, «Бизнес-инвестиции» | 300 | 30000 | 13 |  |  | 84 |
| Инвестторгбанк, «Тендерный кредит» | 400 | 30000 | 11 | 26 | 1 | 3 |
| Инвестторгбанк, «Предприниматель» | 1500 | 20000 | 14 |  |  | 60 |
| Инвестторгбанк, «ГЕН-БИЗНЕС» | 1000 | 120000 | 13 | 16 | 6 | 36 |
| УРАЛСИБ | 100 | 1000 | 17 |  | 3 | 24 |
| Промсвязьбанк, «Кредит-бизнес» | 3000 | 9000 | 10 | 17 | 3 | 120 |
| ЗАО ЮниКредит Банк | 500 | 25000 | 14 | 17 | 6 | 24 |
| РИАБАНК | 100 | 1000 | 20 | 24 | 1 | 18 |
| РИАБАНК, «На развитие бизнеса» | 100 | 15000 | 17 |  | 3 | 36 |
| РИАБАНК, Микрофинансирование | 100 | 1000 | 20 | 24 | 1 | 18 |

Как видно из таблицы, процентные ставки высоки, а верхняя граница процентной ставки не всегда указана банком. Таким образом, можно сделать вывод, что ставки могут значительно увеличиваться по сравнению с их минимальным значением.

Также среди проблем, с которыми вынуждено сталкиваться малое предпринимательство, выделяют изменчивость спроса и изменение покупательной способности россиян. И, наконец, завершает перечень наиболее болезненных проблем налоговая нагрузка и повышение ее уровня. 2013 год стал, в прямом смысле слова, роковым для российского малого предпринимательства. Повышение страховых взносов почти в два раза привело к массовому закрытию индивидуальных предпринимателей по всей стране. Например, по состоянию на декабрь 2012 года в Российской Федерации было зарегистрировано 4119177 индивидуальных предпринимателей, а уже на начало мая их количество составило 3692708. Таким образом, меньше чем за полгода произошло сокращение количества индивидуальных предпринимателей на 426469 или на 10%. На графике представлена динамика регистрации и прекращения деятельности индивидуальных предпринимателей в 2013 году.

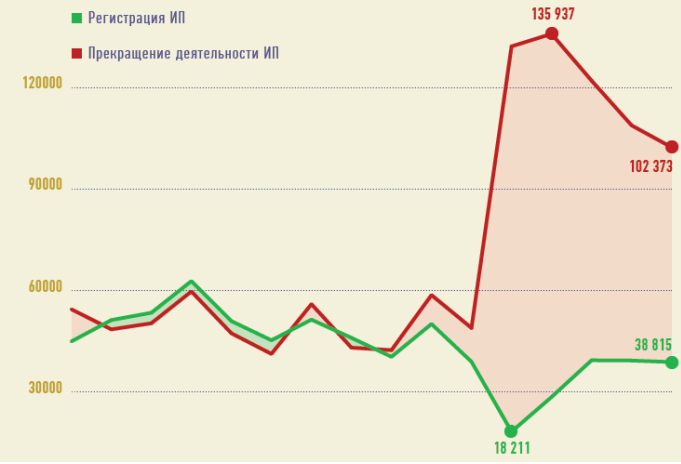


Рисунок 3 – Динамика регистрации и прекращения деятельности индивидуальных предпринимателей в 2013 году

Была проанализирована ситуация в Москве и регионах. Московские власти ориентированы на устранение мелкорозничной торговли, так как она не выдерживает конкуренции с крупными сетевыми магазинами и, по словам московской политической элиты, «отмирает сама по себе». Однако мелкий бизнес не отмирает сам по себе, для него создаются такие условия, которые делают его разорительным делом, связанным с бюрократизмом и волокитой. В Москве причиной закрытия ларьков и киосков стало суждение о том, они не «вписываются в облик современного города». И город насыщен банками, ювелирными магазинами и бутиками, в то время как ларьки и киоски были источником свежих продовольственных товаров. Кроме того, уничтожение ларьков в Москве и уничтожение ларьков в России воспринимаются по-разному. Существует мнение, что устранение ларьков придет к устранению деревни. В небольших населенных пунктах не выживают крупные торговые сети, у них нет покупателей, нет выручки, не прибыли. В то же время, ларьки и киоски были надежным средством обеспечения населения необходимыми товарами. Или, например, можно рассмотреть запрет на торговлю табачными изделиями и пивом в заведениях, где площадь торгового зала менее 50 квадратных метров. Если речь идет о поселке, деревне, то такого торгового зала может просто и не быть. Следует ли полагать, что населению придется отказаться от алкоголя и сигарет? Если рассматривать вопрос с этической точки зрения, то положительный ответ будет приоритетным. Однако мы рассматриваем данный вопрос с точки зрения бизнеса, то тут можно смело утверждать, что речь будет идти уже о нелегальной продаже спиртных напитков и табачной продукции. Таким образом, в данном случае следует рассматривать проблему с разных точек зрения.

Также список проблем малого бизнеса дополняют проблемы коррупции. Опрос, проведенный ОПОРОЙ России, показал, что респонденты признаются в неформальных выплатах чиновникам. Государство принимает меры по борьбе с коррупцией, но проконтролировать каждый конкретный случай все же невозможно. Необходимы кардинальные изменения в государстве, в политической системе, в системе права, только таким образом можно будет искоренить коррупцию.

И, наконец, в круг проблем входит конкуренция, низкая транспортная инфраструктура в регионах, барьеры в сфере энергетической инфраструктуры, ситуация с землей и недвижимостью для экономических субъектов и другие.

Что касается решения проблем малого предпринимательства, то с этим дело обстоит несколько сложнее. В средствах массовой информации часто поднимается вопрос поддержки малого бизнеса, однако конкретные мероприятия по поддержке малого бизнеса рассматриваются реже. Например, в Москве существует Агентство «Малый бизнес Москвы», которое заявляет своей целью поддержку малого предпринимательства. Агентство предусматривает такие виды поддержки малого бизнеса как субсидии и образовательные программы для поддержки предпринимателей и управленцев. Субсидии предоставляются начинающим предприятиям, по договору лизинга, а также на погашение процентов по кредитам. Суммы субсидий варьируются в зависимости от цели, а также продолжительности существования бизнеса. При этом приоритет отдается экономическим субъектам, осуществляющим деятельность в сфере здравоохранения, транспорта, ЖКХ. Что касается образовательных программ, то Агентство дает предпринимателям возможность получить дополнительно образование в лучших вузах Москвы. Но это в Москве. Ситуация в регионах иная. Чем дальше от центра, тем меньше возможностей предоставляется предпринимателям. Более того, проблема информированности населения является одной из наиболее острых. Несмотря на то, что технологии развиваются, каждый имеет доступ к Интернету и, соответственно, информации, о деятельности организаций, подобных Агентству «Малый бизнес Москвы», многие предприниматели не знают. Кроме того, существует определенное недоверие, ко всем видам услуг, предоставляемым государством. Эти услуги ассоциируются с низким качеством, сложностями в оформлении и страхом того, организация не сможет впоследствии отчитаться перед органами власти. То есть если такие проблемы характерны для столицы, то в провинции все куда более неблагополучно.

В то же время есть надежда на общественные организации такие, какой, например, является «ОПОРА России». Совместный проект «ОПОРЫ России» и Сбербанка направлен на то, чтобы улучшить взаимоотношения между банком и бизнесом, создать условия для развития и процветания бизнеса. Одно из мероприятий, предлагаемых в рамках сотрудничества вышеуказанных организаций, - предоставление целевых кредитов малому бизнесу на оптимальных для последнего условиях. Сотрудничество «ОПОРЫ России» и Сбербанка направлено на учет мнения предпринимателей и обеспечение доступа к кредитным ресурсам. Такое сотрудничество направлено на то, чтобы улучшить условия кредитования малого бизнеса, предоставить больше возможностей для его развития. Однако 2013 год показал, что малый бизнес все же остается довольно беззащитной экономической категорией, которая действительно нуждается в поддержке, особенно со стороны государства.

В настоящее время сложились определенные тенденции развития малого бизнеса, на основании которых также можно определить направления поддержки малого предпринимательства в дальнейшем.

Одной из них является снижение издержек. Все чаще на практике встречается полутеневой бизнес, где вложения минимальны, а прибыльность высока. Это обусловлено большим размером ставок по налогам. Также оказывает влияние и экономическая ситуация в стране.

Набирают обороты так называемые «облачные технологии», что обусловлено развитием информационных технологий. «Облачные технологии» подразумевают, что информационная база находится на удаленном сервере, так называемом «облаке», откуда и осуществляется управление экономическим субъектом. С одной стороны, это обеспечивает целостность всей информации, легкий доступ к ней, но с другой стороны, пользователь не может управлять своими данными.

Еще одним направлением развития малого предпринимательства являются стартапы. Стартап представляет собой создание нового предприятия для реализации бизнес идеи, которая является оригинальной для текущего состояния рынка. Риски, связанные с запуском стартапа, могут быть довольно высоки, ведь не любая идея может принести существенный доход, а также не каждое подобное предприятие может выйти на уровень самоокупаемости и принести доход инвесторам.

Привлечение инвестиций в стартап на территории нашей страны производится различными методами, но в любом случае необходимо предварительно составить бизнес-план, в котором будут описана идея, которая будет заложена при основе работы предприятия. Кроме того, в данном документе необходимо рассмотреть сумму инвестиций, которые необходимо вложить в развитие предприятия, а также срок выхода на окупаемость предприятия. Также в данном документе необходимо рассмотреть риски, которые могут возникнуть при развитии компании.

Для поддержки стартапов применяются разнообразные методы. Многие предприниматели, имеющие оригинальные бизнес-идеи, могут рассчитывать на получение грантов или субсидий, которые предоставляются на конкурсной основе по государственным программам помощи предпринимателям. Несмотря на небольшую сумму данного вида субсидий, полученных денег вполне может хватить для открытия предприятия или приобретения минимально необходимого оборудования.

Поддержка стартапов в настоящее время также осуществляется крупными коммерческими компаниями, которые готовы выделить некоторую сумму денег для развития нового бизнеса. В некоторых случаях, крупные производители программного обеспечения предоставляют возможность бесплатно использовать различные виды программного обеспечения для разработки продуктов нового бизнеса. Привлечение инвестиций в стартап также может осуществляться с помощью частных инвесторов, которые готовы предложить некоторую сумму денег начинающим предпринимателям на определенных условиях. В любом случае, перед тем, как получить инвестиции в стартап, необходимо тщательно ознакомиться с условиями предоставления денежных средств и заключить соглашение, на основании которого предприниматель получит необходимое финансирование.

Еще одним направлением развития малого предпринимательства является «гибридная» торговля, то есть Интернет-магазины открывают так называемые «шоу-румы», где покупатели могут посмотреть, потрогать и дать оценку тому товару, который он собирается приобретать. Таким образом, возможности для развития есть. Активное развитие информационных технологий, раскинувшаяся по всей планете Всемирная Паутина в большой степени способствует способствует развитию предпринимательства.

Относительно новым для российского бизнеса является такое направление как вендинг. Ниша вендингового бизнеса пока еще пуста. В Японии один автомат приходится на 23 человека, в США – на 35 человек, в Европе – на 110, а в России на один автомат приходятся 2500 покупателей.

Эксперты считают, что успешными становятся в вендинге до 95% предпринимателей, поскольку в России имеются все плюсы для этого, присущие развивающемуся рынку: целевая аудитория людей, готовых покупать в автоматах, подготовлена, а конкуренции практически нет. Считается, что торговые автоматы окупают себя за срок службы 30-40 раз, при этом они приносят 300-500% прибыли с годовых вложенных средств. Однако с вендинговым бизнесом также связаны определенные сложности. Например, в России под вендингом подразумеваются исключительно кофе-автоматы, в то время как за рубежом список товаров, которые можно приобрести в автомате, очень широк. То есть, хотя есть направления для развития и расширения направлений бизнеса, в силу консервативности многих бизнесменов и нежелания нововведений вендинговый бизнес в России развивается не так стремительно как за рубежом.

Подводя итог, можно сказать, что малый бизнес в России не так широко развит, как в других странах, но его все большее и большее развитие может привести к росту благополучия населения. Перспективы развития малого бизнеса есть, и есть возможности для развития. Большие надежды, безусловно, возлагаются на государство. Но не стоит забывать о развитии информационных технологий, ведь некоторые проекты могут кардинально изменить положение некоторых экономических субъектов.

Публикации по данной теме:

1 Жукова К.С. (Руководитель – Свириденкова М.А.) Субъекты малого бизнеса: актуальные проблемы и возможности их решения // XI международная научно-техническая конференции студентов и аспирантов «Информационные технологии, энергетика и экономика», 17-18 апреля 2014 года. (в печати).

2 Жукова К.С. (Руководитель – Свириденкова М.А.) Субъекты малого предпринимательства: актуальные проблемы и перспективы развития // XIV ежегодный открытый конкурс научно-исследовательских работ студентов и молодых ученых в области экономики и управления «Зеленый росток», 1-2 апреля 2014 года. Волгоград: Волгоградский технический университет, 2014 г. (в печати).

3 Жукова К.С. (Руководитель – Свириденкова М.А.) Основные проблемы малого предпринимательства и пути их решения на современном этапе // XX международная научно-техническая конференция студентов и аспирантов «Радиоэлектроника, электротехника и энергетика», 27-28 февраля 2014 года в Московском энергетическом институте, Москва, 2014 г.

4 Жукова К.С. (Руководитель – Свириденкова М.А.) Основные проблемы малого бизнеса и пути их преодоления на современном этапе // VI Международная студенческая электронная научная конференция «Студенческий научный форум» 15 февраля – 31 марта 2014 г.