

УДК 334.72

И.И. Архипова

Ивангородский гуманитарно-технический институт (филиал) федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Санкт – Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения», г. Ивангород, email: arxiirina@yandex.ru

МАЛЫЙ БИЗНЕС: ИСТОРИЯ, ПРОБЛЕМЫ И ИХ РЕШЕНИЯ

Ключевые слова: малый бизнес, предпринимательство, кредит малому бизнесу, предприятие, индивидуальные предприниматели.

Целью исследования является анализ сложившейся ситуации в малом бизнесе. Автор рассматривает этапы развития малого бизнеса в России. В статье указывается, что в настоящий период времени происходит снижение доли малого бизнеса в экономике за счёт маленькой покупательной способности населения, а также за счет ценовой конкуренции с крупными предприятиями. В статье выделяются положительные и отрицательные стороны для предпринимателя при организации малого бизнеса. Автор указывает в статье, что малый бизнес нужен государству, поскольку именно он поддерживает занятость, а это в свою очередь влияет на экономическое развитие государства. В заключении автор выделяет проблемы, с которыми сталкивается малый бизнес, а также предлагает пути их решения.

I.I. Arkhipova

Ivangorod Humanitarian and Technical Institute (branch), Saint-Petersburg State University of Aerospace Instrumentation, Ivangorod, email: arxiirina@yandex.ru

SMALL BUSINESS: HISTORY, PROBLEMS AND THEIR SOLUTIONS

Keywords: small business, entrepreneurship, small business loan, enterprise, individual entrepreneurs.

The purpose of the study is to analyze the current situation in small business. The author examines the stages of development of small business in Russia. The article states that at the present time there is a decrease in the share of small businesses in the economy due to the small purchasing power of the population, as well as due to price competition with large enterprises. The article highlights the positive and negative aspects for an entrepreneur when organizing a small business. The author points out in the article that the state needs small business, since it is he who supports employment, and this in turn affects the economic development of the state. In conclusion, the author highlights the problems that small businesses face, and also suggests ways to solve them.

Проблема существования малого бизнеса всегда привлекала к себе внимание многих экономистов. Само название «малый бизнес» говорит само за себя, а именно с точки зрения возможности претендовать на большую государственную поддержку. Зачастую предприниматели не могут говорить о высокой прибыли, поскольку имеется очень большая нагрузка, например, по налоговым платежам, по оплате аренды, на выплату заработной платы работникам, на отчисления в социальные фонды. Вся деятельность малого бизнеса всегда связана с высокими рисками использования имеющихся ресурсов, при этом направлена на получение прибыли, а самое главное на удовлетворение потребностей населения [1].

На сегодня малый бизнес охватывает все сферы народного хозяйства.

Объекты и методы исследования

Объектом исследования выступает сложившаяся ситуация в малом бизнесе. В ходе написания статьи применялись следующие методы исследования: системный подход, структурно-аналитический синтез, обобщение.

Результаты и их обсуждение

Малый бизнес является фундаментом любой экономики. Малые предприятия являются залогом устойчивого экономического развития государства, а также благотворно влияют на материальное благосостояние населения в ус-

ловиях рыночных отношений. В своем развитии малый бизнес в России прошел несколько этапов:

I этап – зарождение малого бизнеса в 1985-1988 г.г. В этот период появлялись малочисленные объединения предпринимателей.

II этап принято считать приходившимся на 1988-1989 г.г. В это время предпринимательские объединения были в основном в виде кооперативов. Этап характеризуется недолгим существованием каждого предпринимательского объединения, но при этом количество таких объединений очень быстро росло. Если в начале 1989 года по статистическим данным насчитывалось 77500 кооперативов, то спустя всего лишь год количество их увеличилось почти в два раза. Также увеличивались типы отраслей, где начинали работать кооперативы. [2]

III этап характеризуется формированием нормативно-правой базы для малого бизнеса, а также приватизацией. Временной период этапа 1989-1991 г.г.

IV этап приходится на 1991-1993 г.г. Бизнес стал подчиняться криминальным структурам. Также на этот этап приходится развитие банковской структуры, кредитных союзов, поскольку для финансирования бизнеса требовался капитал.

V этап – временной отрезок 1994 – 1995 г.г. Характеризуется полной приватизацией имущества и развитием частной собственности.

VI этап относится к периоду 1995-1998 г.г., когда происходил переход из торгово-посреднической деятельности к производственной. В этот период начинают разрабатываться первые меры помощи малому бизнесу.

VII этап – временной отрезок 1999 – 2003 г.г. Происходит восстановление малого бизнеса после кризиса 1998 года. Так с 2002 года происходит реформирование отношений между государством и бизнесом.

VIII этап это период с 2003 года по сегодняшний день. В этот период продолжают появляться различные программы по поддержанию малого бизнеса, поскольку они просто необходимы для полноценного развития экономики.

Критерии отнесения предприятия к малому бизнесу в России состоят в том,

что предприятия должны быть не более 100 человек и выручка до 800 млн. рублей; микробизнес – не более 15 человек и выручка до 120 млн. рублей в год. Доля малого бизнеса и в России, и в западных странах неуклонно снижается. По сравнению с зарубежным малым бизнесом, который примерно имеет более 60% ВВП, наш составляет всего лишь 20%. Малому бизнесу тяжело конкурировать с вертикально-интегрированными холдингами, большими корпорациями, интернет платформами. Для этого имеются следующие причины – внедрение роботизации и автоматизации, переход в цифровую среду удешевляет производство, а также себестоимость продукции. В свою очередь предпринимателей розничной торговли вытесняют с рынка сети Wildberries, Ozon.

Малый бизнес – это самая шаткая, но восполняемая часть нашей экономики. Большинство предприятий гибнет еще в первый год своей деятельности, и их место занимают открывшиеся новые. Малые и средние предприятия обеспечивают рабочими местами около ¼ всего населения России. [3] Они более адаптированы и легче подстраиваются под изменения и колебания рынка, чем крупные предприятия. Это имеет огромное значение для развития экономики на сегодняшний день в условиях нестабильности и санкций с их последствиями. К положительной стороне организации малого бизнеса для предпринимателя относится свободный график, возможность зарабатывать достаточно много, заниматься тем направлением, которое выбирает он сам. К отрицательной стороне можно отнести: легко прогореть, полная ответственность на предпринимателе, работа в основном без выходных и высочайшая цена за ошибку в бизнесе. Чем меньше предприятие, тем более персонализированный товар или услугу оно производит. Например, производство тех же самых индивидуальных тортов возможно именно на малом предприятии. Малый бизнес позволяет разнообразить товар и удовлетворить спрос потребителей.

На сегодняшний момент времени ситуация с постоянным увеличением количества санкций по отношению к нашей стране как уже привела, так и про-

должает приводить к возникновению суровых условий ведения любого вида предпринимательской деятельности. Текущая экономическая ситуация в стране тормозит развитие бизнеса. Снижение доли малого бизнеса происходит как за счет маленькой покупательной способности населения, так и за счет ценовой конкуренции с крупными предприятиями. Высокая стоимость эквайринга, высокая стоимость комиссии по QR-коду в результате чего малый и средний бизнес находится на грани выживаемости, поскольку гипермаркеты, сетевые магазины начинают «прижимать». У крупных магазинов закупочные цены ниже и как следствие продавать они могут по более низкой цене. Ценник на товары и услуги поднимать не может малый и средний бизнес, поскольку это приведет к закрытию. Стоит отметить, что при внедрении импортозамещения необходимо бизнесу обеспечить рынок сбыта еще на инвестиционном соглашении.

На сегодняшний момент времени актуальным является автоматизация кредитования малого и среднего бизнеса. Автоматизация малого и среднего бизнеса на порядок сложнее, чем автоматизация кредитования физических лиц. Причинами внедрения автоматизации является стремление минимизировать количество информации, требуемой от клиентов, улучшить процесс и сократить время обработки заявки, снизить затраты на принятие решения, уменьшить различия в процедурах андеррайтинга по клиента разных сегментов.

Процент одобряемости кредитов упал за последний год, поскольку банки постепенно ужесточают требования к клиентам-заемщикам. Также наблюдается сокращение суммы, предназначенной к выдаче заемщику, то есть раньше экспресс-кредит для малого и среднего бизнеса имел максимальный размер 10 миллионов рублей, теперь же 3–5 миллионов рублей. В основном предприниматели хотят получать кредиты без залога.

Главная характеристика успешного предпринимателя заключается в том, что для того чтобы выжить на рынке, ему необходимо подстраиваться под сложившуюся ситуацию. Владея бизне-

сом, предприниматель всегда рискует. На стратегию бизнеса влияет внешняя среда, в которой существует бизнес. Малый бизнес требует периодических вливаний, т.е. дополнительных финансовых ресурсов. Конечно, в идеале, когда финансовая платформа бизнеса – это средства собственников, вложенных для открытия и ведения деятельности. Однако проблемой является то, что сами же начинающие бизнесмены не имеют достаточного капитала. И получается, что самым доступным источником этих финансовых ресурсов являются коммерческие банки или микро-финансовые организации.

Малый бизнес очень зависит от движения, а самое главное от эффективного использования оборотных средств и обеспеченности их источниками финансирования. Данная ситуация развивается потому, что имеется затруднительный доступ малого предпринимательства на финансовый и денежный рынок, а также наличием высоких финансовых рисков. Именно грамотное управление оборотным капиталом позволит достигнуть баланс между спросом и предложением, доходами и расходами, а также заемными и собственными средствами. Динамика, структура, эффективность использования оборотного капитала формирует экономическую, рыночную устойчивость, уровень конкурентоспособности объекта малого бизнеса. [4] Причинами недостатка оборотных средств является:

1. Наличие мощностей строго только для реализации имеющегося объема заказов.
2. Нехватка товаров – ресурсов. Ресурсы в основном всегда не поставляют без предоплаты.
3. Невозможность быстрого привлечения финансирования.
4. Неумение пользоваться различными бизнес-инструментами.

Многие предприниматели из-за политической обстановки столкнулись с проблемой поставки ресурсов для дальнейшего производства. Стоит отметить, что политическая ситуация тесно связана с нехваткой оборотных средств у предпринимателя. Так, например, предприниматели, занимающиеся пошивом одежды, вынуждены искать новые места

закупок тканей. Цену предприниматели поднять не могут, поскольку сразу поте-ряют клиентов, в результате необходимо быстро найти требуемые ткани по та-кой же ценовой категории, такого же ка-чества и наладить логистику уже с но-вым партнёром.

Предпринимателю следует четко вне-дрять принципы: нормирования оборот-ных средств, чтобы не испытывать в них недостаток для нормального функци-онирования предприятия; целевого ис-пользования, что приведёт к снижению неплатёжеспособности предприятия.

Что касается вопроса налаживания доступных кредитных отношений между предприятиями и банками, то он стоит остро с момента перехода нашей Россий-ской экономики к рыночной. На разви-тие кредитных отношений повлияло не-желание учитывать интересы друг дру-га, отсутствие конструктивного диалога между предприятиями и банками, несо-вершенство нормативно-правовой базы. Таким образом, проблемы кредитования малого бизнеса:

1. Требования достаточно высокие предъявляются к малому и среднему бизнесу, а именно: длительность срока ведения бизнеса, наличие постоянной прибыли по отчетности и прозрачной отчетности, стабильные обороты деятель-ности, наличие диверсифицированных поставщиков и покупателей, положи-тельная кредитная история. Подойти под перечисленные критерии очень сложно, поэтому на самом первом этапе сразу отсеиваются множество предприятий малого и среднего бизнеса.

2. Отсутствие грамотного клиента-заёмщика. Зачастую клиент-заемщик не умеет работать на одном языке с ком-мерческим банком, не умеет правильно формировать отчетность, обосновывать свою позицию по обеспечению креди-та, долго собирает документы. В свою очередь коммерческие банки зачастую неграмотно подают списки документов, которые необходимо предоставить заем-щику для получения кредита.

3. Длительность принимаемого ре-шения по одобрению кредита. Исклю-чение составляют скоринговые продук-ты, когда робот одобряет кредит, но при этом такие продукты зачастую оказыва-ются более дорогими для клиента. В ос-

новном период принимаемого решения по одобрению кредита может занимать три-четыре недели.

Даже при использовании государ-ственной поддержки предприниматель сталкивается с высокими требования-ми, а именно должен предоставить по-ручителя, залоги, обладающие высокой стоимостью. Не все предприниматели могут удовлетворить данным требовани-ям. Стоит отметить, что коммерческие банки интересуют клиенты, которые обращаются за долгосрочными креди-тами, ведь они приносят больше при-были банку. Но при долгосрочном кре-дитовании тоже возникает ряд проблем. Сложно предвидеть, каким предприятие будет через год, даже если сегодня оно прибыльно и успешно, поэтому должны быть источники погашения, как правило, объекты залога – недвижимость. И учи-тывая свои интересы, залог должен быть по цене в 2-3 раза дороже суммы займа. А чтобы получить свои деньги, банку че-рез суды придется продавать залоговое имущество не по максимальной стоимо-сти. Учитывая нынешний кризис, банкам приходится просчитывать и макроэконо-мическую ситуацию в стране. И получа-ется, что банки стараются сделать кредит наиболее прибыльным и максимально обеспеченным, а предприятия хотят рас-тянуть кредит, получить его на долгий срок, за минимальный процент. Низкое качество залогового имущества, нехват-ка гарантийных организаций и, главное, отсутствие достаточной ресурсной базы у банков – все это препятствует банкам охотнее раздавать долгосрочные креди-ты. Соответственно, они ограничивают-ся краткосрочными кредитами. Да, для банков краткосрочные займы дают боль-шую уверенность в возврате долга, а для предприятий невозможность модерниза-ции своего производства.

Индивидуальным предпринимателям очень сложно взять кредит, даже потому, что у них нет справок подтверждения до-ходов. Индивидуальные предпринимате-ли часто берут потребительский кредит, оформляя на родственников, поскольку сами предоставить справку 2-НДФЛ не могут. Следует отметить, что клиент-заемщик должен всегда требовать доку-ментальное подтверждение отказа выдачи заменых средств коммерческим банком.

Если коммерческий банк предоставляет индивидуальному предпринимателю программу государственной поддержки, то тут тоже выдается документ, в котором строго прописано, на что можно тратить полученные деньги, либо указывают лимиты сумм в месяц, которые можно предоставить индивидуальному предпринимателю. Клиент всегда перед тем получить денежные средства государственной поддержки должен доказать коммерческому банку необходимость предстоящих трат. Следует учесть, что индивидуальный предприниматель может лишиться программы государственной поддержки, и вся предоставляемая сумма коммерческим банком автоматически становится кредитом. Лишиться государственной поддержки возможно из-за некорректной подачи документов, на что будут тратить денежные средства.

Также предпринимателю тяжело приходится получить первоначальные деньги для развития бизнеса, а в основном практически нереально. С точки зрения банка, заемщик должен быть предприятием, работающим более 3х лет, с положительной кредитной историей, с ликвидными активами, с прибылью. И, к сожалению, при принятии решения по заявке на кредит, сравнивают предприятие именно с этим идеальным заемщиком. Банк в принципе относится с подозрением к малому бизнесу, а тем более получить заем новым предприятиям, работающим менее года, без надежного ликвидного залога, без гарантов-поручителей – в реальности шансов нет. Для вновь открывшихся предприятий, при подаче кредитной заявке, в список документов входит бизнес-план. По сути, бизнес-план рассказывает, как предприятие собирается потратить кредитные деньги, как получать прибыль и как возвращать долг. Насколько кредитный инспектор поймет из бизнес-плана, как предприятие и когда погасит кредит, зависит успешность одобрения кредитной заявки. Поэтому шансы предприятия на одобрение займа опять же уменьшаются.

К сожалению, российские банки только в 10% случаев одобряют поданные кредитные заявки вновь открывшимся предприятиям. И достаточно лояльно относятся к фирмам, которые имеют поло-

жительные аудиторские заключения. Получается, что в России все-таки тяжелее получить средства на создание бизнеса, чем на его развитие. Банки все делают для того, чтобы предприниматели обращались в организации микрозаймов или иные теневые структуры. Для банков, очевидно, что начинающийся бизнес – не факт, что разовьется и будет прибыльным, рентабельным и вернет ли долг.

Например, на сегодня имеется недофинансирование сельского хозяйства, поскольку у тех же коммерческих банков есть регламент: не финансировать сезонные предприятия. Отметим, что государство предоставляет варианты помощи для сельхозпроизводителей, а именно предоставляет гранты, субсидии, льготное кредитование и субвенции. Все предоставленные варианты помощи имеют строгие ограничения. Например, сложность при использовании гранта состоит в том, что на развитие всего дается 18 месяцев, а именно за этот период необходимо запустить полную эксплуатацию фермы. Это означает, что с нуля уложиться в этот срок почти невозможно. Грантополучатель обязан быть эффективным, иначе денежные средства необходимо будет вернуть [5].

Выводы

При анализе проблем, с которыми сталкивается малый бизнес, можно заметить, что побеждают только те предприниматели, которые смогут перестроиться от эмоций к просчитанным действиям, то есть у которых руководители прагматики. Исходя из исследования, можно выделить следующие проблемы, с которыми сталкивается малый бизнес:

1. Недостаток оборотных средств.
2. Высокая налоговая нагрузка.
3. Недоступность мер поддержки.
4. Недоступность кредитования.
5. Политическая обстановка.
6. Высокая стоимость залогового имущества.

Поддержка малому бизнесу должна быть как финансовая, так и нефинансовая, налоговая и не налоговая. Поддержка развития малого бизнеса должна идти как от государства, так и со стороны самого предпринимателя. Решение проблем малого бизнеса со стороны государства:

1. Снизить налоговое бремя.
2. Смягчить налоговые проверки.
3. Смягчить штрафы и санкции за выявленные нарушения.
4. Изменить алгоритм получения государственной поддержки.
5. Внедрить беззалоговые кредиты с длительными сроками кредитования.
6. Облегчить прохождение сертификации и стандартизации.
7. Максимально приблизить требования санитарно-эпидемиологической, пожарной инспекции к возможностям малого бизнеса.
8. Поддерживать инновационный малый бизнес.

Перечисленные меры поддержки государством малого бизнеса дадут толчок к дальнейшему его развитию. Так, например, необходимо развивать и поддерживать инновационный малый бизнес государству, поскольку многим успешным новым разработкам часто требуются годы после выхода на рынок, чтобы созреть и предложить привлекательное соотношение цены и качества. При выборе инновационных технологий должна учитываться каждая ступень от инновационной идеи до реализации товара, продукции, следовательно, учитываться

временные и сезонные критерии. Если не учесть хотя бы один фактор на каком-либо этапе создания технологии и продвижения продукции к рынку, то это приведет к провалу внедрения инновации.

Со стороны предпринимателя для улучшения развития малого бизнеса следует:

1. Устанавливать жесткий контроль за запасами, а именно:
 - разграничить товары на ходовые, среднеходовые и неходовые;
 - избавиться от излишков по себестоимости;
 - установить оптимальное значение товарных запасов.

2. Пересмотреть взаимоотношения с поставщиками и клиентами.

3. Осуществлять импортозамещение.

Малый бизнес нужен государству, поскольку именно он поддерживает занятость, ведь крупные предприятия, внедряя автоматизацию, ведут сокращение рабочих мест. Именно занятость влияет на социум. Малый бизнес способен полностью насытить рынок собственными произведенными товарами, что в последующем сократит дефицит и, следовательно, позволит снизить цены.

Библиографический список

1. Майданевич Ю.П., Бедрик К.А. Малый бизнес: понятие и преимущества // АНИ: экономика и управление. 2017. Т. 6. № 2(19). С. 177-180.
2. Хаматханова М.А., Хуснутдинова Г.Ф. Эволюция отечественного среднего и малого бизнеса: исторический экскурс // Образование и право. 2020. № 3. С. 381-385.
3. Сбербанк: четверть рабочих мест в России обеспечивает малый и средний бизнес. Деловой Петербург. [Электронный ресурс] URL: https://www.dp.ru/a/2022/11/14/Rubl_zastrjal_v_koridore/ (дата обращения: 18.11.2022).
4. Филобокова Л.Ю. Концептуальное обоснование стратегии управления оборотным капиталом в малом предпринимательстве // Финансовый менеджмент. 2010. № 2. [Электронный ресурс]. URL: <https://finman.ru/articles/2010/2/6411.html> (дата обращения: 08.12.2022).
5. Латыпов Р.Т., Малейкина Г.П., Ручкин А.В. Грантовая поддержка реализации государственных программ и проектов по развитию крестьянских (фермерских) хозяйств: опыт региона и ключевые проблемы // Аграрный вестник Урала. 2019. № 8 (187). С. 75-90.