

---

СОЮЗ «МАГНИТОГОРСКАЯ ТОРГОВО-  
ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА»

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ  
ФГБОУ ВО «МГТУ ИМ. Г.И. НОСОВА»

**Сборник тезисов докладов  
конференции  
«Проблемы и перспективы развития  
малого и среднего бизнеса»**

Выпуск 3

Магнитогорск  
2020

---

---

В электронном издании «Сборник тезисов докладов конференции «Проблемы и перспективы развития малого и среднего бизнеса» публикуются работы, представленные в рамках третьей научно-практической конференции с международным участием «Проблемы и перспективы развития малого и среднего бизнеса».

---

---

Ежегодная научно-практическая конференция с международным участием «Проблемы и перспективы развития малого и среднего бизнеса» является площадкой для диалога научного сообщества, представителей бизнеса и власти, на которой обсуждаются основные точки роста малого бизнеса и тормозящие факторы его развития, анализируются меры господдержки субъектов МСП, происходит знакомство с актуальными бизнес-практиками и научными изысканиями.

Союз «Магнитогорская торгово-промышленная палата», 2020

---

---

Адрес редакции: 455000, Россия, г. Магнитогорск, ул. Чапаева, 12. Тел.: (3519)22-63-44. E-mail: mtpp@mtpp74.ru

---

## Содержание

### **Бердникова Г. И.**

ОСНОВЫ КАДРОВОГО ДЕЛОПРОИЗВОДСТВА В ОРГАНИЗАЦИЯХ  
МАЛОГОПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....стр.4

### **Олейник Л.В.**

ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ РАЗВИТИЕ СТАРТАПОВ В УСЛОВИЯХ  
КРИЗИСА .....стр.9

### **Вотчель Л.М.**

ФОРМЫ СОЗДАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ КОНГЛОМЕРАТОВ  
В СФЕРЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА.....стр.17

### **Завершинских К.М.**

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПОДДЕРЖКА ГОСУДАРСТВОМ  
МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА.....стр.24

### **Половинкина А.Ф.**

КАК ВЫЖИВАЕТ БИЗНЕС В РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЭПИДЕМИИ  
КОРОНАВИРУСА .....стр.35

### **Костенко Е. А.**

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКИХ  
РЕГИОНАХ.....стр.40

### **Мангушев В.А.**

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСГРАНИЧНОГО  
СОТРУДНИЧЕСТВА С УЧАСТИЕМ РОССИИ И СТРАН ЕВРОПЫ В НОВЫХ  
ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ.....стр.46

### **Шутова Ю.А.**

БИЗНЕС-ИНКУБАТОРЫ И ИХ РОЛЬ В РАЗВИТИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО  
БИЗНЕСА В РОССИИ.....стр.50

### **Лапин А. Н.**

АКТУАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ  
МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ  
ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ.....стр.55

### **Оппенлендер П. Д.**

МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО  
БИЗНЕСА В РОССИИ .....стр.61

### **Скрипченко А.В.**

МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА В  
СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ .....стр.64

### **Макаркина В.К.**

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В  
РОССИЙСКИХ РЕГИОНАХ.....стр.68

---

**Бердникова Г. И.**

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Южно-Уральский государственный  
гуманитарно-педагогический университет»

г. Челябинск

## **ОСНОВЫ КАДРОВОГО ДЕЛОПРОИЗВОДСТВА В ОРГАНИЗАЦИЯХ МАЛОГОПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

***Аннотация.** В данной статье рассмотрены основы кадрового делопроизводства и процессы документооборота в субъектах малого предпринимательства. Особо внимание уделено введению электронного документооборота.*

***Ключевые слова:** основы документооборота, кадровое делопроизводство, малое предпринимательство, электронный документооборот.*

Организация любой предпринимательской деятельности в той или иной организационно-правовой форме тесно связана с процессом делопроизводства и документооборота. В настоящее время ни одна фирма, организация, учреждение, предприятие не может полноценно работать без эффективной организации делопроизводства [1]. В современной литературе по делопроизводству выделяют три основные формы организации делопроизводства: централизованная, децентрализованная и смешанная.

Централизованная форма организации делопроизводства устроена таким образом, что весь процесс документооборота сосредоточен в едином центре. Такими единым центром в организации может быть канцелярия, общий отдел или секретарь. Децентрализованная форма организации делопроизводства процесс документооборота рассредоточивает между структурными подразделениями (отделами) фирмы. Так каждое структурное подразделение выполняет одинаковые задачи и функции в процессе делопроизводства и документооборота. А смешанная форма организации делопроизводства предполагает, что часть делопроизводственных операций выполняется централизованно (например, прием, регистрация, контроль документов) и децентрализованно (хранение документов, формирование дел, справочное и информационное обслуживание и др.) [2].

В настоящее время, на выбор формы организации делопроизводства влияют размер фирмы, масштаб и сфера деятельности, количество структурных подразделений и отделов, объем документооборота, численность персонала и т.п. Как показывает практика большинство предприятий, организаций и

---

фирм выбирают и используют смешанную форму организации делопроизводства, а централизованную форму предпочитают в организациях малого предпринимательства.

В большинстве литературы по делопроизводству, отмечается, что более эффективной формой организации отдельной части делопроизводственных процессов и операций является централизация, т.к. позволяет:

- 1) уменьшить расходы на делопроизводственные операции;
- 2) внедрить нормирование труда работников делопроизводства, тем самым в целом улучшить организацию делопроизводства и документооборота;
- 3) использовать более прогрессивные технические средства производства;
- 4) способствовать специализации и взаимозаменяемости персонала;
- 5) обеспечить единство руководства по организационной и методической работе.

Но, в настоящее время, полностью централизовать делопроизводство и документооборот можно только в средних и малых организациях, а в крупных компаниях стремятся к рациональной централизации отдельных функций делопроизводства. Например, таких, как прием и отправка документов, регистрация и контроль исполнения документов, стенографирование и печатание документов, их размножение, методическое сопровождение и руководство делопроизводственными операциями. В совсем малых организациях, где нет общих отделов и отделов делопроизводства, делопроизводственными операциями занимается секретарь-референт руководителя.

Большая часть процесса делопроизводства и документооборота в организациях связана с кадровым делопроизводством, т.к. на любом предприятии работают люди или персонал. Поэтому, а также в соответствии с законодательством Российской Федерации, организация и ведение кадрового делопроизводства обязательно для всех предприятий.

Для организации кадрового делопроизводства и документооборота в зависимости от размеров предприятия, масштаба и сферы деятельности, численности персонала создаются кадровые службы или выделяется специальный работник (инспектор по кадрам, менеджер по персоналу, секретарь-референт). Кадровые службы выполняют такие традиционные функции, характерные для всех организаций, как:

- 1) прием на работу;
- 2) подбор и расстановка кадров;
- 3) переводы и увольнения работников;

- 
- 4) анализ текучести персонала;
  - 5) оформление всей документации, связанной с персоналом;
  - 6) повышение квалификации, подготовка и переподготовка работников и др.[4].

В основе организации труда лежит четкое и рациональное разделение функций между отделами, подразделениями и работниками. Особенно это касается организации труда работников делопроизводственных отделов. Разделение труда работников кадрового делопроизводства отражается в таких нормативных документах, как положение о кадровых подразделениях и должностных инструкциях их работников.

Обычно, на практике, положение об отделе кадрового делопроизводства разрабатывает сам руководитель отдела и утверждает руководитель организации. Положение о структурном подразделении, если таковые имеются в организации, разрабатывает руководитель данного подразделения совместно с руководителем отдела кадрового делопроизводства, а утверждает либо руководитель отдела, либо управляющий делами, либо руководитель вышестоящего отдела, в состав которого входит отдел кадрового делопроизводства. Типовое положение об отделе кадрового делопроизводства или его структурном подразделении может включать следующие разделы:

- общие положения;
- основные функции и задачи;
- обязанности, права и ответственность руководителя, если не разрабатывается отдельная должностная инструкция для него;
- организация работы по кадровому делопроизводству;
- управление подразделением.

Для работников отдела кадрового делопроизводства разрабатываются должностные инструкции, состоящие из следующих разделов: общая часть, функции работника, обязанности работника, права работника, взаимоотношения или связи по должности, оценка работы. Рассмотрим отдельно каждый из этих разделов.

В общей части, как правило, расписываются основные задачи работника, порядок его замещения, профессиональные требования к нему, лицо, которому непосредственно он подчинен, а также основные документы и материалы, которыми работник обязан руководствоваться в своей трудовой деятельности. В разделе «Функции работника» могут быть определены предмет ведения или участок работы, закрепленный за ним, перечень видов работ или возложенных на сотрудника функций. В следующем разделе указываются обязанности работника, которые связаны с подготовкой документов, получением, обработкой и выдачей информации,

---

предполагающие обязательное использование определенных форм и методов работы, требующие соблюдения сроков выполнения конкретных действий, определяющие порядок исполнения функций, этические нормы, реализующиеся в коллективе. В разделе «Права работника» соответственно определяются права работника по реализации порученных ему функций. Касаемо связей по должности, то здесь расписываются подразделения и работники, от которых работник получает и которым передаст информацию, сроки передачи, кто привлекается к исполнению тех или иных документов, с кем они согласовываются и т.п. В разделе «Оценка работы» указывается критерии, которые позволяют оценить степень выполнения работником своих функций и обязанностей, использовать права и т.д.

Таким образом положение об отделе кадрового делопроизводства и должностные инструкции его работников являются неотъемлемой частью всего делопроизводственного процесса в организации.

В настоящее время, в связи с тем, что Правительство Российской Федерации все предприятия и организации с 2020 года переводит на электронный кадровый документооборот, перед кадровыми службами станут новые задачи и функции.

В экспериментальном порядке Министерство труда РФ начал реализовывать систему электронного кадрового документооборота в таких крупных организациях, как ПАО «АвтоВАЗ», ПАО «Мечел», ОАО «Российские железные дороги», АО «Газпромбанк», ООО «Яндекс». К видам работ с документами, в отношении которых проводится эксперимент, относятся: заключение трудовых договоров, извещение работников о составных частях заработной платы, оформление отпусков и служебных командировок, ведение учета рабочего времени, выдача нарядов-допусков работникам и другое [3].

Конечно же, судя по данным Минтруда, перевод данных о трудовой деятельности в электронный вид имеет ряд преимуществ для работников и предприятий, например, сохранность персональных данных, снижение издержек сторон при трудоустройстве за счет удобства и скорости получения информации, дополнительные возможности трудоустройства для удаленных работников за счет простоты взаимодействия с кадровой службой и др. [5]. Но, на наш взгляд, на сегодняшний день переход на электронный документооборот в сфере кадрового делопроизводства требует более тщательной теоретической проработки.

---

### **Источники**

1. Бердникова Г.И. Человеческие ресурсы и кадровое делопроизводство /Карплюк Ю.В.,Гордеева Д.С. // Устойчивое развитие территорий: теория и практика материалы Всероссийской НПК (14-16 ноября 2019 г., г. Сибай). В 2-х томах. – Сибай: Сибайский информационный центр - филиал ГУП РБ Издательский дом "Республика Башкортостан", 2019 г. - С. 309-310
2. Кузнецова Т.В. Кадровое делопроизводство (традиционные и автоматизированные технологии): учебник для вузов / Т.В. Кузнецова. – М.: Издательский дом МЭИ, 2011. – 344 с.:илл.
- 3.Панов П. Трудовые книжки уйдут в "цифру". // Известия. - 29.06.18. - Электронный ресурс. - Режим доступа: <https://iz.ru/760875/pavel-panov/trudovye-knizhki-uidut-v-tsifru>
4. Семенухин В.В. Кадровый документооборот (3-е издание). - М.: Эксмо, 2010. - 240с.
5. Министерство труда и социальной защиты РФ. – Режим доступа: <https://rosmintrud.ru/>

## **ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ РАЗВИТИЕ СТАРТАПОВ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА**

***Аннотация.** В кризисной ситуации меняются условия развития для стартапов. Рынок становится более беспокойным, а запросы акционеров и клиентов растут. Стартапы должны изучить произошедшие изменения и адаптироваться к ним, используя открывающееся окно возможностей.*

***Ключевые слова:** кризис, цикличность, стартап, бизнес-ангел, бизнес-акселератор, венчурные фонды, юнит-экономика*

С развитием рыночной экономики кризисы приобрели циклический характер и стали составлять одну из фаз экономического цикла [1]. В текущем периоде причинами сложившегося финансового кризиса стали: цикличное развитие мировой экономики; глобализация мировых финансов при росте политической нестабильности; огромные массивы так называемых «свободных» денег существенно давят на мировые финансовые центры; ускоренный рост фиктивного капитала; несоответствие принципа формирования цены на нефть и влияние этого на движение судного капитала; рост глобального монополизма подавляет конкуренцию в сфере финансового капитала; в погоне за прибылью ведущие страны мировой экономики допускают неоправданные риски; отсутствуют адекватные современным условиям наднациональные институты регулирования движения финансовых потоков.

Отметим, что кроме причин существует немало признаков наступления очередного мирового экономического кризиса:

- цикличность. Если от предыдущего кризиса проходит от семи до 12 лет, то это само по себе повод для осторожных инвесторов сократить рискованные позиции и вывести капитал из развивающихся экономик в защищенные активы. Сегодня отток капитала растет;

- торможение экономического роста. Замедлились темпы роста экономик США, Европы, особенно в локомотиве Евросоюза - Германии, и в России, и даже в Китае;

- падают все индикаторы, которые прямо или косвенно характеризуют уверенность экономических субъектов в дальнейшем экономическом росте: индикаторы PMI (индексы менеджеров по

---

закупкам), продажи инвестиционных товаров и товаров длительного пользования;

- торговые войны;

- падение индикаторов денежного рынка. Самый заметный из них - инверсия спреда между краткосрочными (2 года) и долгосрочными (10 лет) госбумагами США. В норме доходность долгосрочных бумаг выше, если же выше доходность краткосрочных бумаг, то налицо явный признак кризиса. Это эмпирическое правило не плохо работало на протяжении последних трех десятилетий. Так, перевернутая кривая доходности говорит о том, что с этого момента до наступления рецессии в американской экономике остался год-полтора. Американская рецессия может спровоцировать глобальный кризис

Кризисы не повторяются по одному и тому же сценарию. Так, дополнительным индикатором приближения кризиса можно считать и существенное снижение индекса деловой активности в производственном секторе PMI, или Purchasing Managers Index крупнейших экономик. Здесь работает правило, что если этот показатель опускается ниже уровня 50 пунктов, то экономическая активность падает, ввергая глобальную экономику в кризисное состояние. «В настоящий момент такая ситуация наблюдается в обрабатывающих секторах. Пока еще динамика остается положительной за счет роста в секторе услуг, но это временный процесс»- добавляет эксперт из Сбербанка Юрий Попов [2].

Что же делать в складывающихся условиях стартапам.

Стартап - компания с короткой историей операционной деятельности. Термин впервые использован в журнале Forbes в августе 1973 года и Business Week в сентябре 1977 года.

Стартап (от англ. start-up) - это молодая небольшая компания, имеющая, как правило, ограниченные ресурсы и только-только начавшая свою деятельность. В большинстве случаев — это молодая компания, деятельность которой связана не с интернетом и вебванолем, а с любой инновационной технологией (в интернете, нанотехнологиях, медицине, да в чем угодно). Такие компании раньше называли хайтек-стартапы, теперь просто стартапы.

Подчеркнем, что стартап существует лишь до тех пор, пока находится в поиске подходящей бизнес-модели и ее оптимальной монетизации. Как только модель будет найдена, а бизнес-процессы оптимизированы, стартап прекратит свое существование, превратившись в обычный бизнес, или будет продан, или выйдет на IPO для продажи акций компании на фондовом рынке. При этом, если стартап не достигает этих целей, он закрывается, так и не окупившись. Повторяемость означает, что компания может продавать свой товар и услугу многократно без существенного

---

изменения выбранной бизнес-модели. Масштабируемость говорит о том, что бизнес-модель должна остаться неизменной и функциональной при многократном увеличении клиентской базы и прибыли компании.

Startup - это компания, работающая, чтобы решить проблему, когда решение не является очевидным и успех не гарантирован; это бизнес, основанный на идее или решении, которые раньше не существовали вовсе или не преподносились в таком виде. Подобные проекты рассчитаны на быстрый рост и масштабную развертку. Стартапы это уникальное и инновационное явление в любой экономике.

На сегодняшний день самыми популярными и перспективными областями, в которых активно развиваются стартапы, являются: программирование, торговля, финансы, медицина, образование, сфера обслуживания, развлечения и досуг.

Разумеется, тому, кто хочет создать стартап, потребуются деньги. И если раньше их спонсировали в основном «FFF» (Family, Friends and Fools), то есть «семья, друзья и дураки», то сегодня инвестиции в стартапы - обычное дело [4]. Инвесторами стартапов выступают: бизнес-ангелы, венчурные фонды, бизнес-инкубаторы, бизнес-акселераторы, технопарки.

Бизнес-ангелы, или инвест-ангелы - это частные лица, инвестирующие в стартапы, как правило, на начальных этапах, еще при формировании идеи. Они обычно вкладывают деньги с целью получить прибыль в долгосрочной перспективе, а потому не требуют быстрого возврата средств.

Венчурные фонды - это компании, которые инвестируют деньги вкладчиков. Чаще всего они останавливают свой выбор на уже вышедших на рынок молодых и перспективных стартапах, которым не хватает денег для полноценного старта.

Бизнес-инкубатор - организация, предоставляющая молодым стартаперам всю необходимую им поддержку: информацию, обучение, рабочее пространство, а главное - нужные связи. В бизнес-инкубаторе стартапер получает знания о том, как превратить перспективную идею в рабочий бизнес-план, как занять свою нишу на рынке, как привлечь инвесторов, а также обретает возможность найти единомышленников. Сегодня составляющим звеном бизнес - инкубатора является бизнес-

Бизнес-акселератор - ограниченная по времени экспресс-программа, которая в сжатые сроки «натаскивает» начинающего стартапера, снабжая его всесторонним пониманием организации и ведения бизнеса (от развития идеи до выхода на рынок). Информационная поддержка, оказываемая в бизнес-акселераторе,

---

называется менторством и может осуществляться в разных формах: коучинг, семинары, конференции, индивидуальные консультации.

Технопарки - научно-производственные комплексы, которые, как правило, организуются на базе университетов или научных центров. Цель технопарков - внедрение новых технологий в нашу жизнь. Это место, где стартаперы могут встретиться с инвесторами.

Поскольку стартапы - довольно нетипичные и неоднозначные проекты, выигрывающие за счет своей уникальности и нестандартности, зачастую бывает трудно определить, где проходит грань между такими проектами и обычным малым бизнесом. Отметим их отличия.

Если смысл стартапа - создание чего-то нового или кардинальное улучшение уже существующего, то малый бизнес не стремится выделяться. Для такого предпринимателя его дело - лишь одно из многих, и аналогичных на рынке достаточно. Малый бизнес способен функционировать без новейших технологий, то стартап зачастую «живет» за их счет. И, даже предлагая продукт, никак с ними не связанный, такой проект все равно должен идти в ногу со временем в техническом отношении, иначе быстрый рост и развертывание будут попросту невозможны.

Если в малом бизнесе сам предприниматель регулирует масштабы своего дела, то со стартапом все иначе: его рост ничто не ограничивает, и он может увеличиваться до тех пор, пока не захватит большую долю рынка.

По темпам развития малый бизнес и стартапы контрастируют сильнее всего. Если для обычного бизнеса характерен медленный и поступательный рост, так как основное внимание сосредоточено на извлечении прибыли, то стартап должен «выстреливать», стремительно завоевывая внимание потребителей.

Оценка жизнеспособности согласно статистических данных позволяет судить, что в течение первых трех лет работы закрываются всего около 30% предприятий малого бизнеса, а среди стартапов таких - более 90%.

В малом бизнесе предприниматель сам устанавливает и лимиты роста предприятия и количество сотрудников. Стартаперу же с самого начала следует готовиться к тому, что в случае успеха рост проекта будет происходить стремительно, и ему в короткие сроки придется обзаводиться лидерскими качествами, чтобы работать с большим штатом сотрудников, успешно вести переговоры с клиентами, партнерами, инвесторами, директорами и другими заинтересованными лицами.

Малый бизнес предполагает баланс между личной и профессиональной жизнью, а в случае запуска стартапа об этом можно забыть: проект будет требовать большей части внимания

---

предпринимателя как на начальных этапах, так и на стадии стремительного роста.

Особого внимания заслуживают преимущества стартапов.

Так, во время кризиса сильные стороны давно работающих компаний становятся их недостатками, а слабости стартапов помогают им удержаться на плаву и начать активно расти. Любая компания несет постоянную финансовую нагрузку, где одной из самых существенных статей расходов является фонд заработной платы. Со временем штат любой организации увеличивается. С наступлением кризиса доходы компании сокращаются, а расходы остаются прежними. И если руководство вовремя не почувствовало, что пора уменьшать издержки (проводить сокращение и снижать зарплату оставшемуся персоналу), то буквально за два-три месяца бизнес может очень сильно уйти в минус. И здесь появляется первое преимущество стартапа: молодая компания только выходит на рынок, ее расходы, в том числе и на фонд оплаты труда, минимизированы. Одно направление «закрывает», как правило, один специалист (в штате всего один маркетолог, один бухгалтер и т. п.), кроме того, собственник старается брать людей, которые могут выполнять несколько функций. Экономический дар во время кризиса получается не такой сильный при изначально небольших издержках.

Другой фактор, который тянет компании на дно во время кризиса - аренда офиса. У большой сложившейся компании, как правило, и помещение немаленьких размеров. Договор на аренду такого офиса традиционно заключается на три года и расторгнуть его, чтобы сократить издержки в кризис, не так просто: любое арендное соглашение подразумевает штрафные санкции. Кроме того, переезд в новый офис повлечет дополнительные расходы: как минимум стоимость «проживания» компании в течение трех месяцев. А это существенные деньги, которые нужно изъять из оборота. И, если собственник сориентировался поздно, а кризис дал о себе знать, то денег в обороте уже нет. Отметим также, что, поскольку у стартапов помещения изначально скромнее, то получается, что расти и «прибавлять метры» проще, чем сокращать: при том же количестве сотрудников молодая компания займет 200–300 кв. м, а не 900 кв. м, а при общей политике минимизации издержек она и к пространству относится экономнее [4].

Второе преимущество, возникающее у стартапа в кризис – возможность привлечь лучшие высокопрофессиональные кадры, которые умеют и хотят работать, способны вместе с акционерами строить бизнес и зарабатывать деньги. Кризис - самый удачный момент для этого, поскольку на рынок труда выходит большое количество специалистов, недовольных своими работодателями или

---

уже попавших под сокращение и готовых попробовать себя в новых проектах.

Третье преимущество стартапов перед развитым бизнесом кроется в подходе к составлению бюджета. Дело в том, что работающие не первый год компании, верстая бюджет, рассчитывают на прибыль, и расходная часть у них формируется на основании доходной части. Во время кризиса поступления в доходную часть бюджета сокращаются, если не прекращаются вовсе. А расходная часть (зарплаты сотрудникам, аренда офиса, реклама, интернет-продвижение и т. д.) остается. И доходы компании перестают компенсировать расходы.

Совсем другая ситуация складывается в молодой компании: стартап изначально нацелен на то, чтобы покрывать расходы, не имея доходов, а все траты проводить за счет инвестиций. Для того, чтобы «взрослой» компании избежать дефицита бюджета, нужно в благополучные времена позаботиться о создании резервного фонда на случай кризиса. В идеале размер фонда должен равняться сумме расходов компании за два-три месяца. Этого будет достаточно, чтобы переждать пик кризиса [4].

Еще одна важная составляющая успеха стартапа – команда основателей бизнеса. Стартап – это всегда рискованное предприятие. Но в нем есть и абсолютно новые и уникальные возможности, в том числе и для сотрудников, которые приходят в начале проекта. В кризис, когда многие компании расслабляются и плывут по течению, самое время мобилизоваться, собрать хороший коллектив, наладить бизнес-процессы и приступить к работе, чтобы показать отличный результат в тот момент, когда рынок начнет расти. Так же существенно повлияет на жизнеспособность стартапа и удачно выбранная модель бизнеса.

В целом успешность нового бизнеса зависит от совокупности нескольких факторов, самый важный из которых – достаточность инвестиций. Главное, чтобы у акционеров хватило финансовых средств, которые они вкладывают в бизнес, до момента его выхода на уровень доходности. Какие стартапы привлекательны для инвесторов в условиях кризиса? Поскольку кризис не отменяет необходимость поиска путей получения прибыли, то именно стартапы могут обеспечить доход на восстанавливающихся или впервые формирующихся рынках. Приоритетом для инвесторов становится не столько доход на капитал, сколько срок возврата инвестиций.

Компании с самым коротким периодом формирования положительной юнит-экономики, становятся наиболее привлекательными для миноритарных инвесторов. В период кризиса инвестор больше заинтересован в финансовой стабильности, чем в

---

росте компании. Тем не менее, даже в случае отрицательной юнит-экономики, инвестор сможет существенно снизить свои затраты на привлечение клиентов в экосистему. Конечно, технологические компании могут получать синергетический эффект и не ориентироваться на показатели юнит-экономики.

В период кризиса в каждом формате взаимодействия стартапа с крупными компаниями возникают и немалые риски. Основным риском для стартапа в отношении миноритарного инвестора будет потеря «своего спонсора», который выступал бенефициаром сделки в самой компании и с ним согласовывалась добавочная стоимость по проекту от компании. Интеграция же самого стартапа в деятельность компании после сделки создает не только проблему с корпоративной культурой, но и со структурированием уже настроенных бизнес-процессов, поскольку компания-покупатель сориентирована на покупку бизнеса с командой для некой гарантии того, что менеджмент не покинет проект в ближайшие три года после покупки.

Экономическая активность венчурных фондов в кризисные периоды снижается. В это время и у стартапов сокращается ликвидность на посевной стадии развития, которую в основном финансировали бизнес-ангелы, которые сами начинают испытывать трудности. Следовательно, провал по финансированию проектов на посевной стадии отразится и на количестве проектов в дальнейшем.

Стартапам могут быть полезно и интересно взаимодействие с корпоративными венчурными фондами. В такой ситуации стартап кроме инвестиций получает доступ к дистрибуции экосистемы компании, к технологической экспертизе ее сотрудников, получает возможность использовать силу бренда. Преимущества в финансировании получают стартапы с международным потенциалом. Стремление основателей компаний работать на международных рынках объясняется следующими причинами: недостаток ликвидности на начальном этапе развития компании; ограниченные возможности выхода их технологичного рынка на рынки стран ЕАЭС; изначально небольшой, но сокращающийся размер рынка (падение реальных доходов физических лиц, ухудшение финансового состояния компаний и др.). Неизбежно и сокращение активности бизнес-ангелов и микроVC фондов.

В складывающейся реальности наиболее востребованными будут технологические стартапы, представляющие собой процесс создания интеллектуальной собственности нового типа. Выбираются также проекты с работающим продуктом. Стартапы, решающие проблемы заказчиков получают приоритет при принятии решений по финансированию.

---

### **Источники**

1. *Экономические Кризисы* // *academic.ru*
2. Дункан Кризис доллара. Причины, последствия и пути выхода / Дункан, Ричард. - М.: Евро, 2017. - 296 с.
3. Кулиев, Тофик Кризис либерализма (Экономический аспект) / Тофик Кулиев. - М.: Экономика, 2017. - 271 с.
4. Хэмел, Гэри Во главе революции. Как добиться успеха в турбулентные времена, превратив инновации в образ жизни / Гэри Хэмел. - М.: BestBusinessBooks, 2007. - 368 с.

## **ФОРМЫ СОЗДАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ КОНГЛОМЕРАТОВ В СФЕРЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА**

***Аннотация.** Статья посвящена проблемам осмысления сущности, содержания и направлений развития предпринимательских объединений с участием субъектов малого и среднего бизнеса. Создание предпринимательских конгломератов рассматривается с позиций становления и развития малых форм предпринимательства, а также формирования благоприятных конкурентных условий ведения бизнеса на современном рынке.*

***Ключевые слова:** предпринимательский конгломерат, субъекты среднего и малого предпринимательства, формы предпринимательских объединений.*

Малое и среднее предпринимательство — неотъемлемый элемент современной рыночной системы хозяйства, без которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться. Этот сектор экономики создает необходимую атмосферу конкуренции, он способен быстро реагировать на любые изменения рыночной конъюнктуры, заполнять образующиеся ниши в потребительской сфере, создавать дополнительные рабочие места [3,4]. В современных условиях РФ, когда актуализируется процесс становления малого и среднего предпринимательства (МСП), его дальнейшее развитие в количественном и качественном отношении является важнейшим фактором поступательного развития национальной экономики.

На сегодняшний день в едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства в России зарегистрировано 5925282 субъекта МСП, из которых 5636789 единиц составили микропредприятия (95%), 267558 единиц - малые предприятия (4,5%), 20935 единиц - средние предприятия (0,4%). При этом индивидуальными предпринимателями являются 3074668 субъектов малого и среднего предпринимательства (52%), юридическими лицами – 2850614 субъектов малого и среднего предпринимательства (48%) [7].

За последние несколько лет субъекты малого и среднего предпринимательства продолжают развиваться и набирать обороты, однако существует определенные проблемы, которые ощутимо сказываются на их деятельности. Одной из таких проблем являются современные условия неравной конкуренции. Субъекты малого и

---

среднего предпринимательства вынуждены конкурировать с крупными корпоративными структурами, имеющими гораздо больший размер, причем не только по финансовым показателям, но и по количеству участников, продуктовому портфелю и численности работников. В этой ситуации для формирования устойчивых конкурентных преимуществ субъекты малого и среднего предпринимательства вынуждены использовать не только маркетинговые, но и организационные инструменты конкурентной борьбы.

Одним из организационных инструментов конкурентной борьбы современных хозяйствующих субъектов является создание предпринимательского конгломерата [5,6]. Данная форма объединения представляет собой мягкую консолидацию рыночных усилий без имущественного участия участников. Фактически создание конгломерата является способом создания крупного субъекта конкуренции, координирующего усилия своих участников на локальных географических и продуктовых рынках. Причем, данная форма не предполагает доминирования, поэтому не требует согласования в органах антимонопольного регулирования.

Наиболее важными параметрами оценки способа консолидации усилий субъектов МСП в процессе формирования предпринимательского конгломерата являются:

- характер интеграции субъектов МСП;
- способ обеспечения рыночной устойчивости участников объединения;
- региональная принадлежность субъектов предпринимательства;
- отношение участников к профессиональным или продуктовым объединениям, ассоциация, союзам;
- способ объединения коммерческого и продуктового потенциала участников;
- условия объединения усилий субъектов МСП;
- механизм объединения участников.

Рассмотрим наиболее распространенные условия объединения субъектов предпринимательства в конгломерат. В частности, в зависимости от характера производственной интеграции субъектов предпринимательства целесообразно выделить следующие виды:

- горизонтальное объединение – объединение субъектов предпринимательства одного вида деятельности, производящих однотипный или одинаковый продукт;
- вертикальное объединение – объединение субъектов предпринимательства, связанных технологическим процессом производства одного продукта;

–родовое объединение – объединение субъектов предпринимательства, выпускающих взаимосвязанные продукты;  
–классический конгломерат – объединение субъектов предпринимательства, не связанных технологическими цепочками, производящих различные продукты, действующих на различных географических рынках.

Классический конгломерат представляет собой наиболее диверсифицированную систему связей. В данном случае глубина диверсификации определяет рыночную устойчивость объединения. Причем рыночная устойчивость, по мнению Виссемы Х., достигается за счет следующих видов синергетического эффекта в конгломерате:

–расширение продуктового портфеля конгломерата – соединение неконкурирующих продуктов, географические границы рынка, способы реализации и процесс производства которых похожи;

–расширение географических границ рынка – консолидация и создание каналов сбыта продукта в географически выгодных или совершенно новых районах;

–расширение рыночной позиции – консолидация репутационных и лоббистских возможностей при отсутствии рыночной или продуктовой общности участников [2].

Структура конгломератов в зависимости от вида синергетического эффекта представлена на рисунке 1. Как видно из рисунка, наиболее востребованным в настоящее время стало расширение географических границ рынка – 42,6%, на долю расширения рыночной ниши и продуктового портфеля соответственно приходится 33,1% и 24,3%.



Рисунок 1 – Структура конгломератов по видам синергетического эффекта

В зависимости от региональной принадлежности субъектов малого и среднего предпринимательства мы предлагаем выделять несколько форм создания конгломерата:

---

–локальный конгломерат – участниками объединения выступают субъекты МСП в масштабах муниципального образования, например, когда местные магазины разного профиля вступают в конкуренцию с крупным супермаркетом;

–региональный конгломерат – субъекты МПС конкретного региона, например, консолидируют свои усилия для отстаивания интересов перед органами власти региона;

–межрегиональный конгломерат – территориально близкие субъекты МПС, географически находящиеся в разных регионах, объединяются, например, для реализации совместного проекта;

В предпринимательских конгломератах отсутствует вариант враждебного вхождения, когда участником становится субъект предпринимательства, органы управления которого не имеют желания входить в подобное объединение. Поэтому при создании предпринимательского конгломерата, как правило, рассматривается дружественная форма консолидации субъектов малого и среднего бизнеса, когда предприниматель поддерживает такое решение и готов принимать участие в деятельности создаваемого конгломерата на общих условиях. С учетом данного тезиса мы предполагаем, что существует несколько способов консолидации имеющегося предпринимательского потенциала субъектов МСП:

–альянс – это объединение двух или нескольких субъектов МСП для координации усилий на отдельном продукте или рынке, обеспечивающее синергетический эффект только в конкретных маркетинговых границах, причем в остальных направлениях деятельности субъекты действуют самостоятельно;

–ассоциация – объединение потенциалов субъектов МСП на защите общих интересов перед общей внешней средой, имеющей негативный характер влияния, когда требуется участие нескольких заинтересованных лиц в достижении общего результата;

–союз – консолидация усилий для формирования пула потребителей конкретного решения, например, при организации общих закупок сходных продуктов или выхода на новые рынки, в том числе, в форме единого субъекта, создаваемого участниками конгломерата.

В свою очередь, для реализации общего потенциала целесообразно разделить конкретные сферы компетенций, в которых этот потенциал предполагается использовать:

–финансовый потенциал – субъекты МСП консолидируют часть своих финансовых ресурсов для приобретения существующего или нового решения у стороннего поставщика, например, нанимают разработчика или специального провайдера, также возможно создание единого оператора для управления общими финансовыми ресурсами в интересах конгломерата;

---

–производственный потенциал – предоставление своих производственных мощностей для общего пользования, например, при производстве сложного продукта или создания новых разделяемых услуг для всех участников;

–маркетинговый потенциал – делегирование одним субъектом предпринимательства прав на использование имеющихся каналов продвижения и сбыта продукта другим участникам конгломерата;

–информационный потенциал – предоставление субъектом предпринимательства информации о возможной проблеме и способах ее решения другим участникам конгломерата;

–технологический и интеллектуальный потенциал – используется, когда готовое решение не существует, а финансовых ресурсов на приобретение решения у сторонних поставщиков недостаточно, в этом ситуации субъекты предпринимательства могут консолидировать свои интеллектуальные ресурсы для разработки собственного решения.

С учетом рассмотренных признаков целесообразно выделить несколько типов объединения усилий субъектами малого и среднего предпринимательства в форме конгломерата, когда совместная деятельность выходит за рамки рыночных сделок и предполагает наличие общих или частично общих задач. В частности, Юрко В.В. предлагает ряд вариантов объединения усилий, которые с учетом особенностей предпринимательской деятельности выглядят следующим образом:

1. Контроль, совмещённый с передачей титулов собственности объединяющихся субъектов предпринимательства.

2. Координация совместных усилий на основе регулирования доступа к общим ресурсам.

3. Добровольная централизация отдельных полномочий участниками конгломерата [8].

Как правило, в предпринимательской среде первый вариант представляет собой виртуальный холдинг, внутри которого пакеты прав собственности субъектов предпринимательства, входящих в конгломерат, передаются главному субъекту, например, создаваемому специально для решения конкретной проблемы. Также в предпринимательском конгломерате пакеты прав собственности участников могут распределяться между ними. В таком конгломерате головной субъект как единый центр принятия основных общих решений отсутствует.

Внутри следующего варианта объединения усилий, для которого характерен централизованный контроль доступа к некоторым производственным ресурсам, целесообразно рассматривать, в первую очередь, конгломераты, формирующиеся вокруг субъектов предпринимательства, занимающихся сбытом

---

производимого продукта или поставкой наиболее востребованных ресурсов.

Третий вариант консолидации усилий основан на добровольной централизации некоторых руководящих функций и, в определенной мере, характеризуется возможностью использования управленческих инструментов, используемых в первых двух вариантах конгломератов. Механизм добровольной передачи титулов собственности в доверительное управление практикуется, прежде всего, крупными субъектами предпринимательства при вхождении в локальные продуктовые группы.

По мнению Авдашевой С. и Дементьева В., вариант объединения, основу которого составляет передача нескольких руководящих функций, наиболее целесообразен при формировании предпринимательского конгломерата для МСП, так как координатору конгломерата передаются управленческие полномочия, необходимые для осуществления совместной коммерческой деятельности [1].

Совместная деятельность нескольких субъектов предпринимательства в рамках конгломерата имеет не только преимущества, но и ряд проблем, которые целесообразно рассматривать по группам. Первая группа проблем связана с обеспечением эффективности предпринимательского конгломерата и предполагает решение нескольких задач:

- формирование качественной идеи о создании и целях предпринимательского конгломерата;
- согласование межсубъектных интересов всех категорий участников конгломерата;
- выбор направлений развития по продуктам, видам деятельности и приоритетным рынкам для участников конгломерата;
- структура и объем инвестиций в создание и проекты развития предпринимательского конгломерата.

Вторая группа проблем связана с обеспечением высокого качества управления текущим операционным функционированием всех участников предпринимательского конгломерата, то есть предполагает решение следующих ключевых задач:

- координация выполнения функций и задач между участниками;
- выбор базы распределения ресурсов и доходов;
- создание механизмов управления конфликтами интересов;
- фиксация способов координации совместных действий;
- алгоритм и методика распределения полномочий.

В современной теории управления существует множество разнообразных подходов к управлению совместной деятельностью хозяйствующих субъектов. Для выбора конкретного подхода

---

используются различные параметры: характер и форма интеграции усилий субъектов; национальная или региональная принадлежность участников конгломерата; отношение субъектов предпринимательства к объединениям; способ объединения ресурсного потенциала; условия объединения; механизм объединения. Все эти факторы необходимо учитывать в процессе существования предпринимательского конгломерата, от идеи его создания до распределения совместных доходов.

### **Источники**

1. Авдашева С., Дементьев В. *Акционерные и неимущественные механизмы интеграции в российских бизнес-группах.* // *Российский экономический журнал.* 2000. №1. С. 13-17.
2. Виссема Х. *Стратегический менеджмент и предпринимательство: возможности для будущего процветания.* / Пер. с англ. М.: Изд-во «Фин-пресс», 2010. С. 29-31.
3. Вотчель Л.М. *Философский анализ онтологических оснований предпринимательской деятельности: диссертация на соискание ученой степени канд.филол.наук [Текст] /Л.М. Вотчель – Магнитогорск, 2000. 156с.*
4. Вотчель Л.М., Викулина В.В. *Основы системного анализа предпринимательской деятельности* // *Инновационный Вестник Регион.* 2012. №. 1. С.66-71.
5. Вотчель Л.М. *Приоритетные проблемы создания межотраслевых предпринимательских конгломератов на мезоуровне национальной экономики* // *Интеграл.* 2012. №6. С.88.
6. Вотчель Л.М. *Основные элементы концепции создания межотраслевых предпринимательских конгломератов* // *Инновации и инвестиции.* 2012. №5. С.183-184.
7. *Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/business/nauka/ind\\_2020/pril4.pdf](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/nauka/ind_2020/pril4.pdf).*
8. Юрко В.В. *Корпоративные вертикально интегрированные структуры в экономике (Вопросы теории и практики) : диссертация на соискание ученой степени канд.экон.наук [Текст] /В.В. Юрченко – Москва, 2001. 172 с.*

---

**Завершинских К.М.**  
студент I курса  
ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный  
технический университет им. Г.И. Носова»  
г. Магнитогорск  
**Зиновьева Е.Г.**  
научный руководитель, к.ф.н., доцент  
ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный  
технический университет им. Г.И. Носова»  
г. Магнитогорск

## **СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПОДДЕРЖКА ГОСУДАРСТВОМ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА**

***Аннотация.** Экономические проблемы, ведущие к стагнации, а также нестабильность в стране ведут к ухудшению делового климата в России. В статье определены наиболее весомые вопросы, которые мешают нормальному и сбалансированному функционированию малого и среднего сектора экономики, а также рассмотрены возможные способы решения их. Новые подходы, предложенные для преобразования в данной сфере, направлены на улучшение и развитие предпринимательства.*

***Ключевые слова:** малый и средний бизнес, деловая среда, проблема, субъект экономики.*

### **Введение**

История всего мира иллюстрирует, что процесс результативного развития рыночных отношений просто не может существовать без предпринимательства, являющегося одним из двигателей экономического роста любой страны. На данный момент бизнес является значимым средством для решения проблем во всех сферах жизни государства и его граждан.

Национальная стратегия в сфере развития малого и среднего бизнеса ориентирована на решение обширного списка задач, в который входят вопросы начиная с проведения мер по установлению благоприятных условий для предпринимательства и заканчивая помощью правительства в увеличении объема товаров, работ и услуг, а также доли уплачиваемых субъектами малого и среднего предпринимательства налогов (п. п. 1, 2 ст. 6 Закона) [1].

К сожалению, современный малый и средний бизнес не особо успешен. Согласно различным статистическим сведениям, никак не меньше 50% ИП закрываются либо приостанавливаются в первый год своей жизни. А до 5-летнего возраста и вовсе «доживает» только 5–10% фирм. Такая тенденция в российской экономике носит постоянный характер, и ее можно проследить не первый десяток лет, хотя Федеральный закон «О развитии малого и среднего

предпринимательства в Российской Федерации» был принят еще в 2007 году.

Даже увеличение денежных средств, выделяемых на поддержку малого бизнеса, не приводит ни к увеличению количества малых предприятий, ни к улучшению их функционирования. Поддержке государством малого бизнеса сопутствует целая цепь проблем и вопросов, уменьшающих ее эффективность.

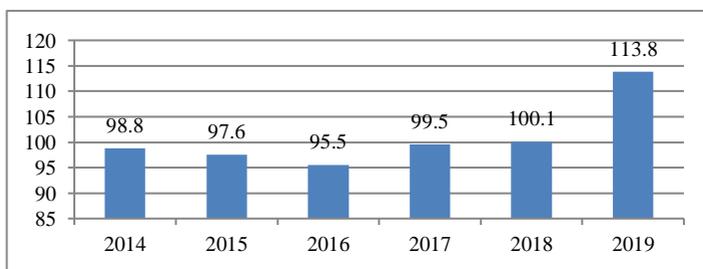
### **Уровень благосостояния граждан как наибольшее негативное условие для ведения малого и среднего бизнеса**

11 июня 2019 года ВЦИОМ России опубликовал результаты опроса предпринимателей о современных условиях ведения бизнеса. 71% опрошенных указал на неблагоприятную деловую среду и главным отрицательным показателем назвал уровень жизни населения [2].

Согласно результатам 2017 года в России проживало 19,3 млн. чел., находившихся за чертой бедности, чьи доходы не доходили даже до прожиточного минимума. Это просто огромная цифра, которая с 2012 г. и по сей день находится в непрерывном увеличении. Население постоянно «перебивается», занимая деньги в различных кредитных организациях и живя от зарплаты до зарплаты. Правительство осознает масштабы данной проблемы и предпринимает некоторые меры, такие как повышение МРОТ в 2020 г., но радикального усовершенствования условий, вероятно, потребуются еще ждать и ждать.

Проследив динамику уровня благосостояния населения за 2015–2018 гг., мы можем сделать вывод, что, несомненно, он повышается, но, все же остается недостаточным для «идеального» существования граждан, а также наблюдаются сильные колебания, зависящие от региона. Но для наглядности приведем данные из Росстата о реальных денежных доходах населения Российской Федерации за 2014 – 2019 гг. (рисунок 1).

Рисунок 1 – Реальные располагаемые денежные доходы по Российской Федерации за 2014 – 2019 гг., в % [3]



Федерации за 2014 – 2019 гг., в % [3]

Грубо говоря, 13,7% от населения страны даже не может позволить себе все самое необходимое, что опять–таки отражается на экономике страны. Отсюда «бедственное» положение бизнеса в России. Малое и среднее предпринимательство не может выжить на таких условиях просто из–за отсутствия спроса на товары, услуги или работу. В следствие чего, отечественная экономика демонстрирует весьма апатичный рост (таблица 1).

Таблица 1 – Распределение населения по величине среднедушевых денежных доходов за 2012 – 2018 гг. [10]

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Все население	100	100	100	100	100	100	100
в том числе со среднедушевыми денежными доходами в месяц руб.:							
до 7000,0	12,6	9,8	8,1	6,2	6,0	5,5	5,1
от 7000,1 до 9000,0	7,9	6,8	6,1	5,1	5,0	4,7	4,4
от 9000,1 до 12000,0	12,0	10,8	10,0	8,9	8,8	8,5	8,1
от 12000,1 до 15000,0	10,8	10,3	9,8	9,2	9,1	8,9	8,6
от 15000,1 до 20000,0	14,6	14,5	14,4	14,0	14,0	13,9	13,5
от 20000,1 до 25000,0	10,7	11,2	11,4	11,6	11,6	11,7	11,6
от 25000,1 до 30000,0	7,8	8,4	8,8	9,2	9,2	9,4	9,4
от 30000,1 до 35000,0	5,6	6,3	6,7	7,2	7,3	7,4	7,5
от 35000,1 до 40000,0	4,1	4,7	5,1	5,6	5,7	5,8	6,0
от 40000,1 до 50000,0	5,4	6,3	7,0	7,9	7,9	8,2	8,5
от 50000,1 до 60000,0	8,5	3,8	4,2	4,9	5,0	5,2	5,4
от 60000,0 до 70000,0	...	7,1	2,7	3,1	3,2	3,3	3,6
свыше 70000,0	...	...	5,7	7,1	7,2	7,5	8,3

Решение данной проблемы лежит на поверхности. Государству необходимо максимально помогать незащищенным слоям общества, а также строго контролировать семьи, находящиеся за чертой бедности.

### **Коррупция в малом и среднем бизнесе**

В наше время одним из наиболее заметных факторов несостоятельности деловой среды считается коррупция. Главные предпосылки разгула данного вида преступности пребывают в близкой связи с такими явлениями как: кризис, разбалансированность в финансовых взаимоотношениях, высокие налоги, снижение производительности труда, увеличение уровня безработицы, бюджетный дефицит (рисунок 2).

Постоянно обнаружаются данные о злоупотреблении бюджетными средствами, предназначенными для финансирования деловой среды. Так, одним из самых громких процессов, касаемых высших чиновников РФ является дело Вячеслава Гайзера и его

подельников в 2015 г., обвиненных в легализации преступных доходов и получении взяток (рисунок 3).



Рисунок 2 – Доля компаний, вынужденных давать взятки по данным World Bank Enterprise Surveys [7]



Рисунок 3 – Коррупционная статистика России по данным Генпрокуратуры РФ и Судебному департаменту при Верховном суде РФ [8]

Как итог, из-за таких ситуаций мы видим не развитие, а, наоборот, регресс, тянущий на дно. Коррупция осложняет ведение бизнеса каждой третьей российской компании. Это доказывается достаточно пессимистической статистикой Генеральной прокуратуры РФ: «За январь – сентябрь 2019 г. увеличилось на 4,4% (26 114) количество преступлений коррупционной направленности.

---

Их удельный вес в массе всех выявленных деяний за отчетный период составил 1,7%. В целом по стране возросло на 12,2% (с 2 974 до 3 336) число деяний, предусмотренных статьей 290 УК РФ (получение взятки). Аналогичная тенденция роста таких преступлений наблюдается в Хабаровском крае (с 7 до 37; +428,6%), Калужской (с 6 до 28; +366,7%), Белгородской (с 9 до 36; +300%), Пензенской (с 6 до 19; +216,7%) областях» [7].

В современных российских условиях взгляды государства и общества на коррупцию разнятся, т.к. нет единства мнения о причинах возникновения, значении и степени влияния данного явления на государственные и общественные институты, что во многом объясняется тем, кем исследуются вопросы коррупции – экономистами, социологами, политологами или юристами. Имеется также «обыденное» представление о коррупции, создаваемое в базе актуального навыка, что усложняет формирование сравнительно многоцелевого определения коррупции, и что в свою очередь, справедливо ограничивает также выработку наиболее результативных элементов ее противодействия [5].

Тем не менее, проблему коррупции никто не отрицает, и также проводятся меры по снижению ее уровня. К сожалению, для того, чтобы вывести малый и средний бизнес на стабильно увеличивающуюся линию, этого пока недостаточно. Чтобы как – то менять данную ситуацию, необходимо начать «с себя». То есть всем подходить очень объективно к подборке кадров при приеме на работу. Особенно это касается органов власти, «попасть» в которые можно бы было только на жесткой конкурсной основе. Также необходимо четко «очертить» границы уголовного преследования, т.к. в России отсутствует нижний порог. Лицо, хоть раз привлёкшееся к ответственности за дачу или получение взятки, должно навсегда лишаться права занимать важные должности, начиная от членства в Совете Федерации, заканчивая преподаванием в вузе. Данное положение должно быть закреплено законодательно [6]. Возможно, тогда мы увидим действительное уменьшение уровня коррупции и коррумпированности людей в стране.

### **Низкая обеспеченность кредитами малого и среднего бизнеса**

Доступное кредитование является одним из важных аспектов для малого предпринимательства. Оно не особо нуждается в существенных инвестициях, но на каком – то определенном этапе может потребоваться привлечение дополнительных финансовых ресурсов. Поэтому, чтобы довести сферу малого и среднего бизнеса до определенного уровня ожиданий, очень важно решить данную проблему.

---

Главным барьером на пути к этому является нежелание наладить контакт между банками и предпринимателями и учесть интересы друг друга. Как итог, мы имеем распиаренные кредитные программы для малого бизнеса, которые по сути своей являются неверными, и в реальности их получить почти невозможно [11].

Наиболее частыми проблемами кредитования со стороны банков являются:

1) Небольшой период деятельности компании. Разные банки имеют право расставлять границы временных рамок существования предприятия, с которых они начинают оказывать кредитование. С наибольшей вероятностью они дают ссуды компаниям со сроком деятельности от 6 месяцев и больше. Поэтому на первых этапах создания своего дела получить финансирование «со стороны» весьма проблематично.

2) Недостаток ликвидного залогового имущества. В отсутствие него приобрести ссуду в российских банках достаточно сложно. При этом большая часть кредитных организаций желает увидеть в качестве залога недвижимое имущество, машины, дорогое спецоборудование, а также другие дорогостоящие предметы. Бесспорно, попадаются и беззалоговые ссуды, но наибольшую сумму, которую можно получить по ним незначительна и почти никогда не превосходит 500000 руб.;

3) Отсутствие гаранта. Почти все кредитные компании склонны предоставить средства только лишь в том случае, когда за бизнесмена кто-то способен поручиться, в особенности если у него отсутствует залоговое имущество. Однако вопрос в том, что частное предпринимательство рассматривается как очень рискованное, поэтому не только банки, но и инвесторы не желают рисковать личными активами. По этой причине отыскать поручителей нелегко;

4) Невысокая результативность бизнеса в комбинации с невысокой степенью прибыли. К сожалению, ни одна кредитная организация не будет кредитовать бизнес, который не приносит хотя бы стабильный доход. В обстоятельствах нашей экономики ситуация усложняется тем фактом, что многочисленные компании функционируют «в серую», утаивая настоящий размер прибыли, для того чтобы уменьшить налоговое бремя;

5) Низкая степень финансовой грамотности. Молодые бизнесмены имеют все шансы хорошо разбираться во всех мировых событиях, вопросах логистики, логики, маркетинга и т.п., однако, большинство из них не «подкованы» полностью, т.е. они не совсем понимают все аспекты финансовых вопросов и по этой причине не умеют составлять бизнес – план по всем требованиям, неправильно проводят отчетность, а также в целом формируют представление у

---

других, что не умеют рационально воспользоваться кредитным финансированием.

Выход из такой ситуации – это «отбор» государством определенных банков, одна из главных специализаций которых являлось бы кредитование малого и среднего бизнеса на льготных условиях. К счастью, такая программа уже существует и называется «МСП и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», но она рассчитана до 2024 г. Пять лет для существования такой программы – это, определенно, хороший срок, но лучше бы было, если бы она охватывала границы 7–10 лет для точного и «крепкого» развития предпринимательства и его укоренения [4].

### **Высоконалоговое бремя малого и среднего бизнеса**

Ни для кого не секрет, что в России достаточное количество разнообразных налогов. К несчастью, они идут в пользу государства, но не всегда в пользу предпринимательства (рисунок 4).

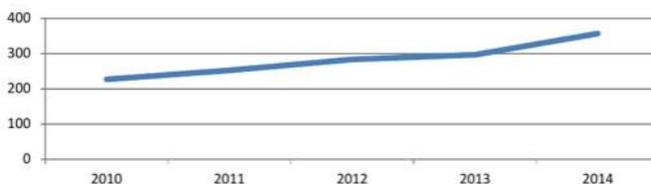


Рисунок 4 – Динамика налоговых поступлений в бюджет РФ от субъектов малого предпринимательства, млрд. руб. [10]

На 2020 г. можем увидеть такие изменения в налоговом законодательстве, как:

1) Минимальная зарплата. Как говорилось ранее, минимальный размер заработной платы повысился в 2020 году, и на сегодняшний день составляет 12 130 рублей. Безусловно, это огромный плюс в «копилку» государству, но также предприятия любого уровня будут обязаны поднять зарплату. Как следствие, пропорционально увеличится объем налоговых отчислений – 13% НДФЛ и 30% страховые взносы, что повлечет за собой «обеднение» малого и среднего бизнеса.

2) Взносы в пенсионный фонд. Налоговым кодексом закреплена ставка отчислений в ПФР в размере 26%, но в 2020 г. Правительство РФ сохраняет льготу – ранее тариф снижен до 22%. Также Министерство финансов рассматривает вопрос о закреплении этой ставки на последующие годы. Данные льготы распространяются лишь на некоторый сферы деятельности ИП;

---

3) Налог на добавленную стоимость. Индивидуальные предприниматели и малые предприятия, применяющие налоговые спецрежимы ПСН, УСН и ЕНВД освобождены от НДС. В этой части для указанной категории бизнеса изменений нет. Предприятия, работающие на общей системе налогообложения, НДС будут платить в прежнем размере – 20%. Ставка для льготных категорий товаров – 10%. Возвращать прежние 18% Правительство не планирует;

4) Подакцизные товары. Серьезным испытанием для малого бизнеса станет повышение акцизов. Акцизный налог на табачную продукцию, алкоголь и бензин вырастет на 10%, что приведет к упадку деловой среды;

Налог на профессиональный доход. С июля 2020 г. закон о самозанятых начнет работать на всей территории РФ. Эту категорию физических лиц принято относить к микробизнесу. Министерство финансов планирует сократить и зафиксировать список профессиональной деятельности, попадающей под льготный налоговый режим. Данное применение налоговых законов для большинства самозанятых является почти издевательством, потому что в основном микропредпринимательство не приносит и половины тех доходов, которые получают ИП и средний бизнес. В большинстве случаев это будет носить исключительно негативный характер, когда налоги превосходят уровень доходов;

5) Налоги ИП. Размер взносов, которые уплачивает индивидуальный предприниматель без наемных работников, прописан в Налоговом кодексе РФ. Размер отчислений в 2020 г. повысится:

- обязательное пенсионное страхование – 32 448 рублей;
- обязательное медицинское страхование – 8 426 рублей.

Итого, обязательные страховые взносы за 2020 г. равны 40 874 руб. Это фиксированная сумма, если доход за год не превышает 300 000 руб. В случае превышения лимита, предусмотрены дополнительные отчисления в ПФР в размере 1%, но не более 259 584 руб. ( $32\,448 \times 8$ );

6) Налог на недвижимое имущество. Изменились правила уплаты имущественного налога для всего бизнеса. С 2020 года под этот налог попадает все недвижимое имущество, которое записано в кадастровый реестр. Даже то, что входит в специальный перечень;

7) Упрощенная система налогообложения. Для этого спецрежима все налоговые ставки, в том числе и страховые взносы, остаются на прежнем уровне. С 2019 г. отменена льготная ставка в 20%. Сейчас ИП на УСН платят наравне со всеми – 30%. Такое резкое увеличение ставки на 10% может изрядно «тряхануть» деловую среду.

В большинстве случаев изменения не особо большие, но если сложить их все вместе, то получится весомая сумма (рисунок 5). Среднестатистическая доходность индивидуального предпринимателя оценивается в 1,4 млн. руб., за исключением определенной доли, где доход не превышает 50–150 тыс. руб. В первом случае это весьма терпимо, во втором же есть вероятность того, чтобы предприятие выходит в разряд самоокупаемости, но без повышения доходности.

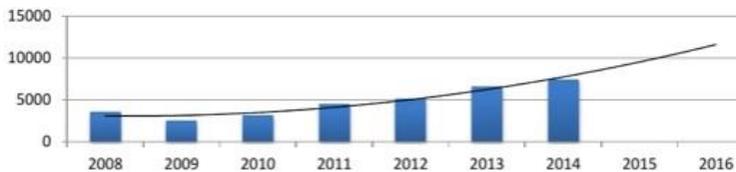


Рисунок 5 – Прогноз налогового бремени на субъекты малого бизнеса [10]

Чтобы как-то разрешить этот сложный вопрос, необходимо брать в расчёт не только средние статистические данные (основная масса малого и среднего бизнеса приходится на Москву и Санкт-Петербург, где качество жизни определено лучше), но и также «зацеплять» нижние границы доходности некоторых ИП. На основании этого также следует прибавить к фирмам, на которые применены специальные режимы налогообложения, предприятия, укладывающиеся в нижнюю границу доходности, чтобы и для них были льготы. Это бы дало толчок к более быстрому развитию деловой среды.

### **Заключение**

Малое предпринимательство как субъект экономики существует в России более десяти лет. Завершение этапа становления деловой среды требует решения задач по рационализации ее отраслевой структуры, выравниванию региональных диспропорций, повышению экономической эффективности этого сектора экономики. Это развитие призвано решить ряд социально-экономических проблем:

- создание политической стабильности в обществе;
- формирование рациональной структуры реального сектора экономики;
- образование среднего класса;
- смягчение безработицы;
- рост доходной части бюджетов всех уровней.

---

Несомненно, бизнесу в одиночку просто не справиться. Для поддержания здорового климата деловой среды нужны рычаги регулирования «сверху». Но на данный момент мы можем наблюдать перекося на государство, которое в большинстве случаев не помогает, а, наоборот, нарушает среду малого и среднего бизнеса. Безусловно, для правильного функционирования данного сектора нужно детально анализировать каждую его проблему, дестабилизирующую предпринимательство.

Также нужно понимать, что вся эта среда подвижна; постоянно изменяется конструкция государственных органов, которые призваны осуществлять политику в малых предприятиях на федеральном уровне. Необходимо дать простор самоорганизации предпринимательства в области кредитования и страхования и проведения других финансовых услуг, но «под крылом» у государства, т.е. обеспечить комфортную обстановку для ведения бизнеса, обезопасив его от уже состоявшихся гигантов.

Это достаточно трудный и долгий процесс, требующий кропотливой работы государства и малого бизнеса. На данный момент, можем говорить об отсутствии конструктивной постановки задач первого. Тем не менее, хочется верить и надеяться на установление правильного законодательства, которое было бы в пользу бизнеса.

### **Источники**

1. *Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 № 209-ФЗ (с изм. и доп. от 1 апреля 2020 г.)* [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://base.garant.ru/12154854/> (режим доступа – свободный).
2. *Бизнес в России: взгляд изнутри, ВЦИОМ, 2019* [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://wciom.ru/> (режим доступа – свободный).
3. *Данные Всемирного банка* [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.worldbank.org/> (режим доступа – свободный).
4. *Елпанова Я.В. Национальный проект «МСП и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» // Academy. 2019. № 6 (43). С. 102.*
5. *Романенко С.А. Коррупция в органах государственной власти: история и современность* [Электронный ресурс] // *Молодой ученый. 2018. № 38 (224). С. 149–151.* Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/224/52733/> (режим доступа – свободный).
6. *Собанин С.Н., Гришин Д.А. Вопросы уголовной ответственности и освобождения от ответственности за дачу взятки лицам, занимающим должности государственной и муниципальной службы Российской Федерации // Муниципалитет: экономика и управление. 2017 №4 (43). С. 116.*

- 
7. Статистические данные Генеральной прокуратуры Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://genproc.gov.ru/> (режим доступа – свободный).
  8. Статистические данные ЕМИСС [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.fedstat.ru/> (режим доступа – свободный).
  9. Статистические данные Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.gks.ru/> (режим доступа – свободный).
  10. Статистические данные Федеральной налоговой службы [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.nalog.ru/rn74/> (режим доступа – свободный).
  11. Тореев В.Б. Барьеры на пути малого бизнеса // Экономическая наука современной России. 2008 № 4 (43). С. 78.

---

**Половинкина А.Ф.**  
студент группы ЭПСБ-19-1  
ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г.И. Носова»  
г. Магнитогорск  
**Гафурова В.М.**  
научный руководитель, к.и.н., доцент  
ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г.И. Носова»  
г. Магнитогорск

## **КАК ВЫЖИВАЕТ БИЗНЕС В РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЭПИДЕМИИ КОРОНАВИРУСА**

***Аннотация.** В данной статье рассматривается, как ситуация, сложившееся в настоящее время, а именно распространение коронавирусной инфекции, повлияла на развитие малого и среднего бизнеса. Для анализа данной проблемы приведено исследование. Также раскрывается вопрос о мерах, вводимых государством, для поддержания предпринимателей и раскрывается их эффективность.*

***Ключевые слова:** малый и средний бизнес, коронавирус, меры поддержки, эффективность.*

В настоящее время во всем мире объявлена пандемия covid-19. С первого взгляда может показаться, что такая проблема не может повлиять на экономику предприятия, страны или даже мировую – но если углубиться в данную тему, то становится понятно, что это не так. Проблема распространения такой болезни, как коронавирус, затронула и экономику России, а в особенности малый и средний бизнес, который только начинает формироваться в нашей стране.

Целью данного исследования является изучение влияния мировой пандемии на развитие малого и среднего бизнеса, а также выявление мер, вводимых государством для поддержки предприятий и фирм в такое тяжелое время.

Задачи: проанализировать как изменилось положение бизнеса после объявления пандемии, понять, как государство помогает решить возникшие проблемы и разобраться эффективны ли меры, вводимые им.

«На экономику больше влияет число людей, которые боятся коронавируса, чем число заболевших», как отмечает главный глобальный экономист UBS Пол Донован [3]. А страх влияет на спрос: люди перестали ходить в торговые центры, кинотеатры, рестораны и др., также упал интерес на авиаперелеты. Сокращение спроса приведет к уменьшению денежных поступлений в бюджеты фирм, а это, с одновременным сохранением постоянных издержек и некоторых переменных, например, заработная плата рабочим,

---

приведет к банкротству многих предприятий. Также сложности у предпринимателей возникают из-за закрытия границ, а это ведет к задержке поставок сырья, подорожанию логистики.

Аналитический центр НАФИ в конце марта 2020 года провел исследование о влиянии пандемии коронавируса на российский бизнес [1]. Один из вопросов был такой: «К настоящему моменту распространение коронавируса как-то повлияло на финансовые показатели Вашего предприятия?»



Диаграмма 1. Влияние коронавируса на финансовые показатели предприятия

Анализируя диаграмму 1, можно сделать вывод о том, что абсолютное большинство предприятий уже сейчас ощутили на себе негативное влияние ситуации. И у 2% предприятий показатели улучшились. В основном это те предприятия, которые в силу своей специфики были переориентированы на выпуск продукции, необходимой для борьбы с коронавирусом: выпуск медицинских масок, защитных костюмов, антисептиков. Спрос на такой вид продукции в условиях пандемии резко возрос, и чтобы удовлетворить потребности, предприятия вынуждены были увеличить объемы выпускаемой продукции и перейти на круглосуточный режим работы.

Анализируя результаты ответов на второй вопрос: «По Вашим прогнозам, спустя какое время в вашей отрасли ситуация, сложившаяся в связи с распространением коронавируса, вернется в нормальное состояние?», представленные на диаграмме 2, можно отметить, что большинство предпринимателей относятся к ситуации пессимистично: лишь через год (или даже 2-3 года) состояние их организации нормализуется.

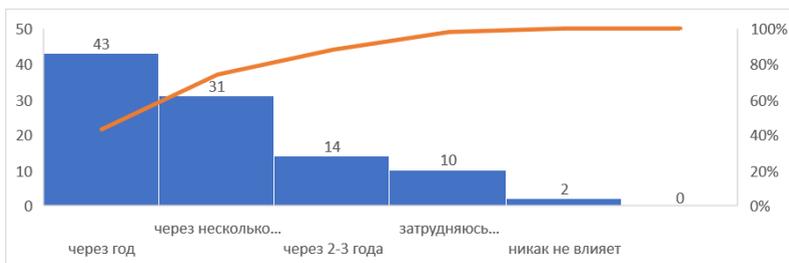


Диаграмма 2. Прогноз о выходе из кризиса

Результаты следующего вопроса (диаграмма 3) подтвердили то, что в такое тяжелое время предприниматели как никогда нуждаются в поддержке – 73% опрошенных людей просят помощи со стороны государства.

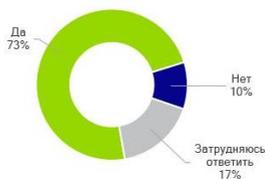


Диаграмма 3. Необходимость государственной поддержки для выхода из кризиса

Государство как можно быстрее постаралось отреагировать на возникшие проблемы: для поддержки развития малого и среднего бизнеса были введены новые меры.

Для смягчения последствий коронавируса в первую очередь была создана правительственная комиссия по повышению устойчивости развития российской экономики под председательством первого вице-премьера Андрея Белоусова, которая утвердила перечень [2] отраслей экономики, наиболее пострадавших в условиях ухудшения ситуации в связи с распространением новой коронавирусной инфекции, для оказания первоочередной адресной поддержки.

В перечень были включены следующие отрасли:

- авиаперевозки, аэропортовая деятельность, автоперевозки;
- культура, организация досуга и развлечений;
- физкультурно-оздоровительная деятельность и спорт;
- деятельность туристических агентств и других организаций в сфере туризма;

- 
- гостиничный бизнес;
  - общественное питание, организации дополнительного образования и негосударственные образовательные учреждения;
  - деятельность по организации конференций и выставок;
  - деятельность по предоставлению бытовых услуг населению (ремонт, стирка, химчистка, услуги парикмахерских и салонов красоты).

Как можно заметить из данного перечня, большинство – это предприятия и фирмы, которые относятся к малому и среднему бизнесу.

Для сохранения малого и среднего бизнеса в стране были введены экстренные меры, прежде всего, финансового характера.

Во-первых, шестимесячные отсрочки по всем налогам кроме НДС и пролонгация на шесть месяцев сроков кредитов. «Речь идет не просто о переносе выплат на полгода. Речь идет о полномочной сдвиге всех платежей по основному долгу. Иными словами, каждый платеж переносится на полгода. Это не значит, что в октябре или ноябре придется заплатить двойную стоимость как бы по телу, да, по возврату этому. Значит, все платежи, что называется, уезжают вправо», — рассказал министр экономического развития Максим Решетников [2].

Во-вторых, в два раза снижена ставка по страховым взносам социального фонда и отсрочка для малого и среднего бизнеса по уплате арендных платежей за федеральное имущество, что в условиях карантина может спасти достаточно большое количество малых предприятий.

В-третьих, рефинансирование займов и инвестиций для обеспечения производств и мораторий на шесть месяцев на подачу заявлений кредиторов о банкротстве компаний и взыскании долгов и штрафов с предприятий.

В-четвертых, субсидирование кредитов с нулевой ставкой для предпринимателей. Главное условие такого кредитования для заемщиков – это сохранение рабочих мест и численности работников. Это сохранит относительную устойчивость рынка труда.

Предусмотрено государственным бюджетом на 2020 год 18 миллиардов рублей на поддержку малого и среднего бизнеса будут использованы с учетом сложившейся ситуации. Также Правительством для поддержки бизнеса создана специальная комиссия и штаб, который в ежедневном режиме корректирует действия по помощи предпринимателям.

Аналитический центр НАФИ, проводя опрос [1], выяснили осведомленность о государственной поддержке. Предпринимателям, принявшим участие в опросе, был задан вопрос: «Приходилось ли Вам в связи с распространением коронавируса слышать заявления о

---

помощи экономике, бизнесу?». Результаты опроса показали, что 70% опрошенных знают о мерах, предусмотренных государством для поддержки малого бизнеса в сложившихся условиях. Как уточняет Аналитический центр НАФИ 73% из этих людей старше 40 лет [1].

Таким образом, мы видим, что государство старается быстро и хорошо решать возникшие проблемы. Но остаются некоторые сложности, например, аренда коммерческой недвижимости. Арендаторы сталкиваются с требованием в срок оплатить аренду, а у них просто нет денег, то есть многие меры требуют четкого правового определения.

Также можно отметить, что многие специалисты продвигают идею развития бизнеса на онлайн-сервисах. Именно они сейчас набирают большой спрос. Из-за введенных ограничений люди не могут посещать общественные места, но товары, предлагаемые в магазинах, могут быть доставлены им на дом без контакта с другими людьми.

Подводя итог вышесказанного, можно отметить, что малый и средний бизнес претерпевает большие потери в условиях эпидемии коронавируса. Государство как никогда просто обязано оказать им помощь, ведь малый и средний бизнес играет огромную роль в экономике России – это около шести миллионов компаний, которые обеспечивают занятость почти 22 миллионам человек.

### **Источники**

1. Аналитический центр НАФИ, исследование *Российский бизнес и коронавирус. Часть 1. Предприниматели о влиянии эпидемии на их бизнес и о потребности в господдержке* [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://naf1.ru/projects/predprinimatelstvo/rossiyskiy-biznes-i-koronavirus-chast-1-predprinimateli-o-vliyanii-epidemii-na-ikh-biznes-i-o-potreb/> (режим доступа - свободный)

2. Дован П. *Экономика страха: как коронавирус изменит бизнес и потребителей* [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.forbes.ru/biznes/395525-ekonomika-straha-kak-koronavirus-izmenit-biznes-i-potrebiteley>

3. *Официальный сайт правительства РФ*

---

**Костенко Е. А.**  
студент  
ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный  
технический университет им. Г.И. Носова»  
г. Магнитогорск  
**Гафурова В.М.**  
научный руководитель, к.и.н., доцент  
ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный  
технический университет им. Г.И. Носова»  
г. Магнитогорск

## **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКИХ РЕГИОНАХ**

***Аннотация.** В данной статье раскрывается роль предпринимательства. Рассматриваются причины, которые могли стать предпосылками к появлению проблем в сфере малого и среднего бизнеса в РФ. При помощи приведения статистических данных определяются проблемы малого и среднего бизнеса в российских регионах.*

***Ключевые слова:** роль малого и среднего бизнеса, количество субъектов малого и среднего бизнеса, численность занятых индивидуальной предпринимательской деятельностью, ограничения, неопределенность, проблемы малого и среднего бизнеса в РФ.*

В современном мире малый и средний бизнес играют большую роль, так как именно от них зависит устойчивое развитие экономики. Как необходимая и самостоятельная часть рыночной экономики малое и среднее предпринимательство выполняет ряд важных функций: содействует структурной перестройке экономики, укреплению и поддержанию экономической базы регионов, увеличивает общие объемы производства и розничного товарооборота, создает благоприятную среду для развития конкуренции, обеспечивает занятость значительной части населения, стимулирует появление новых достижений НТП и их последующее внедрение.

За счет мобильности, гибкости, инновационного подхода малые предприятия способны быстро приспособиться к изменениям потребительского спроса, найти свою рыночную нишу, оперативно осуществлять производство новой продукции малыми партиями. Они имеют невысокие эксплуатационные расходы, создают рациональную структуру организации и управления, проводят постоянный поиск нетрадиционных решений и новых способов действий, характеризуются инициативностью и предприимчивостью [3].

Доля малого и среднего бизнеса в ВВП развитых стран составляет 50–60%. Так, в Великобритании это 51%, в Германии –

53%, в Финляндии – 60%, в Нидерландах – 63% (данные Института экономики роста) [2]. В Российской Федерации по данным Росстата этот показатель поданным за 2019 год составило всего 20,2%.

Для того чтобы выявить проблемы, связанные с развитием малого и среднего бизнеса в регионах России, необходимо проанализировать существующие показатели. Обратимся к данным Федеральной налоговой службы, в которых указано количество юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, сведения о которых содержатся в Едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства.

Таблица 1 – Количество субъектов малого и среднего предпринимательства с 2018 по 2020 год [4]

регион	2018 год	2019 год	2020 год
ЦФО	1 907 828	1 909 919	1 848 889
СЗФО	710 120	722 901	700 096
ЮФО	712 205	715 798	697 770
СКФО	200 791	203 838	202 205
УрФО	524 992	525 480	514 122
СибФО	706 114	649 796	634 054
Дальневосточный ФО	263 694	318 698	313 866
Челябинская область	146 362	140 517	140 941

Итак, как мы видим из таблицы, количество субъектов малого и среднего бизнеса снизилось. На общем фоне показатели Челябинской области за последние года снизились. Снижение фактически действующих индивидуальных предпринимателей повлекло и снижение численности занятых индивидуальной предпринимательской деятельностью.

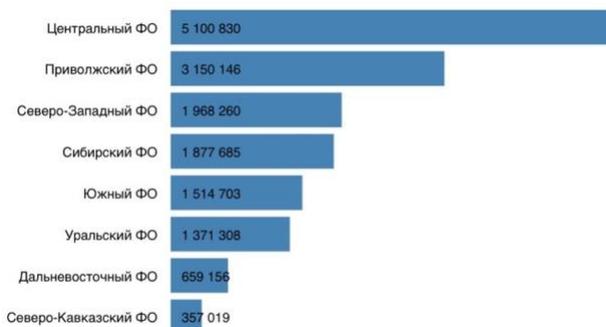


Диаграмма 1. Количество рабочих за 2018 год [4]

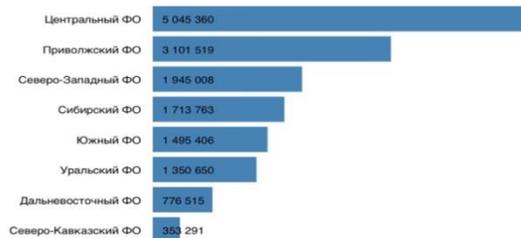


Диаграмма 2. Количество рабочих за 2019 год [4]

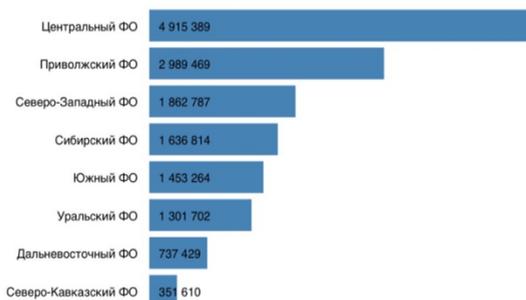


Диаграмма 3. Количество рабочих за 2020 год [4]

По Челябинской области цифры изменились следующим образом. В 2018 году в малом бизнесе было занято 364 513 человек. В 2019 году – 348 973, на апрель 2020 года – 346 831 человек. Как мы видим, в Челябинской области отмечается тенденция снижения занятых в малом бизнесе. Учитывая вышеприведенные показатели и тот факт, что доля малых и средних предприятий в общем объеме произведенной продукции и услуг в РФ составляет 25% [1], малым и средним предприятиям принадлежит лишь 5% от общего объема основных средств и 6% от общего объема инвестиции в основной капитал в РФ [1], малый и средний бизнес в РФ обеспечивает не более 25% рабочих мест [1], доля малого и среднего бизнеса в ВВП РФ составляет примерно 20-21% [1], мы видим, что по этому показателю мы отстаем от стран Западной Европы и США. Во многих странах Запада доля малого и среднего бизнеса в ВВП превышает 50%, доля в обеспечении рабочими местами составляет 35-80%, а доля малого и среднего бизнеса в национальном продукте составляет 50-80% [1].

Если анализировать развитие малого бизнеса в региональном разрезе в РФ, то можно увидеть, что ситуация кардинально различается

---

по регионам. По статистическим данным можно выделить те регионы, которые являются лидерами Ленинградская область, Воронежская область, Краснодарский край, Ростовская область, Ставропольский край, Свердловская область, Новосибирская область. Безусловным лидером является Москва (761538 субъектов) [4]. При этом можно выделить и аутсайдеров. К ним в первую очередь можно отнести Северо-Кавказский и Дальневосточный федеральные округа. Данную ситуацию можно объяснить следующим образом. Основные лидеры – это регионы с достаточно высоким уровнем развития транспортной инфраструктуры, развитой экономикой, развитым туристическим кластером и большим ресурсом для развития бизнеса, в том числе и малого.

В неблагоприятных районах наблюдается снижение фактически действующих индивидуальных предпринимателей и снижение численности занятых индивидуальной предпринимательской деятельностью. Статистические данные также свидетельствуют о том, что динамика практически стабильна.

Несмотря на то, что в нашей стране существуют и реализуются различные меры поддержки развития малого бизнеса, число субъектов малого бизнеса стабильно уменьшается. Основными причинами являются, во-первых, нестабильность правовой базы, регламентирующей развитие предпринимательства в России, особенно на региональном уровне. Во-вторых, конкуренция. Несмотря на довольно жесткие меры, предпринимаемые ФАС, мелкие предприятия не могут должным образом конкурировать с крупными игроками. Например, повсеместное распространение таких торговых сетей как «Ашан», «Пятерочка», «Магнит» привело повсеместно к закрытию довольно большого количества мелких магазинов. В-третьих, дополнительные расходы, например, введение он-лайн касс. В-четвертых, акцентированная поддержка государства и региональных властей. В первую очередь, поддержку получает те виды бизнеса, которые являются приоритетными для региона. В-пятых, это налоговая политика с достаточно высокими процентными ставками. Также нужно отметить и низкую покупательную способность граждан во многих регионах, особенно в сельской местности.

Немаловажное значение имеет и специфика сферы, в которой работает предприятия. Как показывает статистика, чаще всего банкротятся и ликвидируются предприятия в сфере логистики, туризма, бытовых услуг и общепита. В среднем предприятия в данных отраслях «живут» 3-5 лет и основной причиной ликвидации является высокая конкуренция в данном сегменте. «Долгожителями» являются предприятия, которые функционируют в сферах

---

небольшой конкуренции, прежде всего, это предприятия ВПК и бюджетные организации.

Одной из проблем для развития малого бизнеса является наличие офшорных компаний в некоторых регионах. С точки зрения развития бизнеса для предпринимателей они являются наиболее привлекательными. Учитывая то, что они оформляются в других странах с меньшими чем в России налоговыми ставками, но при этом работают и конкурируют в пределах РФ, у них изначально есть большее преимущество перед конкурентами – меньшая налоговая ставка, соответственно у них есть сбережения, которые они могут вложить в развитие компании. Наши мелкие предприятия не могут с ними в этом отношении быть в равных условиях, поэтому не выдерживая конкуренции, наши предприятия разоряются.

Все вышеперечисленные проблемы не дают возможности для развития малого и среднего бизнеса до уровня в странах Запада и Востока. Решение этих проблем требует в первую очередь действий со стороны федерального центра. В 2019 году был разработан комплекс мероприятий для поддержки малого бизнеса в РФ, но сложившаяся ситуация потребовала от властей дополнительных усилий и затрат для поддержки малого бизнеса. Подводя итоги, нужно отметить, что субъекты малого предпринимательства в России играют большую роль в развитии экономики. Именно они могут поспособствовать подавлению кризисных явлений. Но, являясь индикатором развития отечественной экономики, они не имеют достаточных возможностей по привлечению необходимого финансирования как на федеральном, так и на региональном уровне, которое является основой функционирования любого сектора экономики. Формирование эффективной системы финансовой поддержки и стабильной правовой базы приведет к позитивным изменениям в развитии малого бизнеса.

### **Источники**

1. Доклад о мерах по развитию малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации. Государственный Совет Российской Федерации Москва, Кремль, 2015 – 6, 8 с. – Режим доступа: URL: [https://issuu.com/36724/docs/doklad\\_02\\_04](https://issuu.com/36724/docs/doklad_02_04) (дата обращения 29.04.2020).

2. Захарова Ж.А., Кислинский В.В. Актуальные проблемы развития малого предпринимательства в регионах Центра России // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. ISSN 1999-2645. – №3 (59). Номер статьи: 5922. Дата публикации: 2019-09-19. Режим доступа: URL: <https://eee-region.ru/article/5922/> (дата обращения 29.04.2020)

3. Казыбайкызы А., Смагулова Ж.Б., Берикболова У., Муханова А.Е. Роль малого и среднего бизнеса в современной экономике // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2015. – № 3-3. – С.

---

424-427;                      Режим                      доступа:                      URL:  
*https://appliedresearch.ru/ru/article/view?id=6559*                      (дата                      обращения:  
29.04.2020).

4. Федеральная налоговая служба, Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства. Режим доступа: URL: *https://ofd.nalog.ru/index.html* (дата обращения: 29.04.2020).

---

**Мангушев В.А.**

студент

ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный  
технический университет им. Г. И. Носова»

г. Магнитогорск

**Зиновьева Е.Г.**

научный руководитель, к.ф.н., доцент

ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный  
технический университет им. Г.И. Носова»

г. Магнитогорск

## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА С УЧАСТИЕМ РОССИИ И СТРАН ЕВРОПЫ В НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ**

***Аннотация.** В статье описываются сегодняшние проблемы и перспективы трансграничного сотрудничества стран. Актуальность данного вопроса связана с растущей глобализацией экономики и изменяющимися взглядами на межграничную безопасность и тенденции развития.*

***Ключевые слова:** трансграничное сотрудничество, развитые страны, развивающиеся страны, перспективы развития, новые экономические условия, глобализация.*

Несмотря на определенные социальные и политические трудности в отношениях между Российской Федерацией и европейскими странами, вопрос экономического сотрудничества между ними не потерял своей актуальности. Взаимодействие стран, имеющих общую границу с Россией, имеет особое значение. Отсюда все большее число научных исследований, посвященных проблемам и перспективам развития такого рода сотрудничества, в частности, трансграничного сотрудничества в экономически эффективных областях, таких как торговля, производственное и научно-исследовательское сотрудничество и туризм [3].

Европейские и российские ученые имеют долгую историю исследований общих вопросов трансграничного сотрудничества, а также вопросах конкретных регионов [1].

Стабильность и безопасность государства зависит в первую очередь от пограничной безопасности и безопасности пограничного пространства. Существует серьезная проблема угроз безопасности, таких как нелегальная миграция, трансграничная активность незаконных формирований, осуществление контрабандной деятельности и т.п. В рамках этой проблемы существуют также проблемы национальной, экологической и санитарной безопасности приграничных регионов и стран в целом.

---

Важным аспектом развития трансграничного сотрудничества является решение проблем, связанных с транзитной структурой, с несовершенством организационных форм логистического управления, возможные перебои транспортного сообщения. Решению данной проблемы будет способствовать разработка и реализация программ и комплекса мер по обеспечению бесперебойного функционирования транспортного сообщения, пассажирских и грузоперевозок, транспортно-логистических узлов [2].

Дополнительно можно выделить следующие группы текущих проблем трансграничного сотрудничества между Российской Федерацией и европейскими странами:

1) недостатки в проработанности баз нормативно-правовых актов и отсутствие подкрепления их эффективности реальными примерами их практического применения, существует несоответствие неформальных и формальных норм, что сильно осложняет трансграничное взаимодействия;

2) неравномерность социального и экономического развития регионов России, связанная социально-экономическими особенностями каждого отдельного региона (демографическая ситуация, уровень ресурсообеспеченности, характер хозяйственной направленности региона, политические настроения);

3) несоответствия методов управления на региональном уровне, возникающие на фоне различий в системах регионального управления и местного самоуправления;

4) слабые механизмы финансового регулирования трансграничных связей;

5) недостающее число проектов, направленных на системообразование и стимулирование развития инфраструктуры производственных, хозяйственных и социокультурных отношений между странами;

6) недостаточная изученность, проработка ряда теоретических вопросов в целях улучшения трансграничного взаимодействия отдельных регионов.

Эти проблемы носят межнациональный характер и могут относиться не только к отдельным странам, но и совокупности всего пространства трансграничного сотрудничества.

Основными задачами, которые необходимо решить путем развития приграничного сотрудничества, должны стать:

- расширение участия субъектов малого и среднего предпринимательства в приграничном сотрудничестве, восстановление экономических связей, создание новых рабочих мест;

- 
- формирование положительного имиджа, повышение уровня инвестиционной привлекательности приграничных регионов;
  - повышение уровня благосостояния населения приграничных регионов;
  - создание условий, способствующих прекращению оттока населения из соседних регионов;
  - выравнивание уровней социально-экономического развития соседних регионов и формирование «региональных точек роста», в том числе в качестве инструмента «втягивания» других регионов в экономический рост [1].

В новых экономических условиях важно учитывать степень участия и позицию регионов стран в отношении внешнеполитической и внешнеэкономической ситуации. Потенциал возможностей каждого региона в обеспечении высокого уровня качества жизни населения за счет повышения качества экономического пространства, поиска новых форм организации экономики, повышения своей привлекательности и конкурентоспособности [4].

Эффект от развития приграничного сотрудничества будет выражаться в совокупности положительных эффектов, а именно: концентрация ресурсов в развитии производственно-технологических комплексов; использование конкурентных преимуществ приграничного региона и, как следствие, повышение конкурентоспособности соседних регионов; расширение и поддержка экспорта; системы управления единым транспортным, информационным, инновационным и социокультурным пространством, т. е. создание целостной приграничной структуры.

В то же время необходим анализ локальных пограничных угроз на каждом конкретном уровне организации деятельности по обеспечению экономической безопасности. Круг лиц, заинтересованных в обеспечении экономической безопасности, должен включать: органы исполнительной власти, хозяйствующие субъекты приграничных регионов и иные субъекты приграничной деятельности. У каждого из них есть свои критерии оценки экономических угроз и результатов пограничной деятельности, свои интересы. Важно, чтобы все они не противоречили главному критерию-обеспечению национальной безопасности страны.

Развитие трансграничного сотрудничества России и стран Европы может протекать во многих направлениях, способствуя укреплению международных связей и их компонентов, таких, как культурный, гуманитарный, хозяйственный и информационный обмен [2].

Таким образом, учитывая перспективы развития приграничного сотрудничества между Российской Федерацией и

---

европейскими странами следует отметить, что они будут зависеть от того, как и когда вышеуказанные проблемы будут решены. Очевидно, что сближение и развитие приграничного сотрудничества должно быть взаимным и исходить из интересов каждого из регионов, составляющих трансграничные зоны сотрудничества [2].

Некоторые из этих проблем могут быть быстро решены, однако, решение будет зависеть от множества глобальных макроэкономических и политических факторов за пределами России и европейских стран.

В то же время, значительная часть вопросов может быть успешно решена уже на уровне отдельных регионов, таким образом усиливая интеграцию населения и отраслей промышленности этих областей.

Несмотря на трудные времена в отношениях между Россией и Европой, процесс развития трансграничного сотрудничества Российской Федерации и европейских стран не должен останавливаться; напротив, он должен развивать новые формы и подходы, способствующие экономическому развитию приграничных регионов, увеличению занятости в этих областях и, как следствие, повышению качества жизни.

#### **Источники**

1. Абдулгизис В.С. *Интеграционные приоритеты России* [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=28709495> (режим доступа – свободный).
2. Барашева Е.В., Лена Т.П. *Проблемы и перспективы трансграничного сотрудничества* [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=38567100> (режим доступа – свободный).
3. Кузнецов А.В. *Интеграционные процессы в современном мире* [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=19833085> (режим доступа – свободный).
4. Орехова М.С. *Проблемы и перспективы трансграничного сотрудничества российских регионов в современных геополитических условиях* [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=26034217> (режим доступа – свободный).

Шутова Ю.А.

студент

ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный  
технический университет им. Г.И. Носова»

г. Магнитогорск

**Коптякова С.В.**

научный руководитель, к.п.н., доцент

ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный  
технический университет им. Г.И. Носова»

г. Магнитогорск

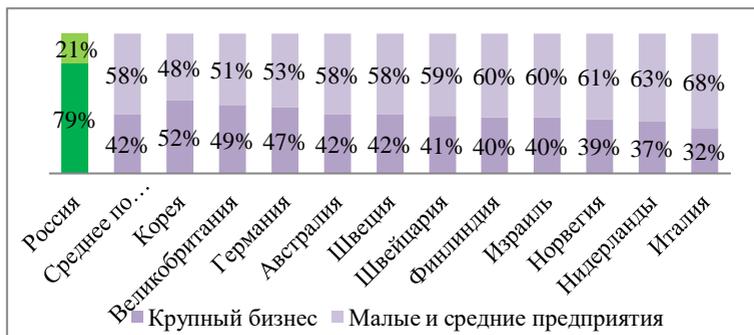
## БИЗНЕС-ИНКУБАТОРЫ И ИХ РОЛЬ В РАЗВИТИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ

***Аннотация.** В данной статье рассматривается проблема выживаемости малого бизнеса на начальном этапе развития, а так же роль бизнес-инкубаторов как форма поддержки малого и среднего бизнеса.*

***Ключевые слова:** предпринимательство, малый и средний бизнес, государственная поддержка, бизнес-инкубатор.*

«Малый и средний бизнес должен стать основой для инновационного развития экономики страны» - именно так выразился Д.А. Медведев, на встрече с представителями предпринимательского сообщества в 2010 году [1]. Сейчас спустя 10 лет, является общепризнанным фактом, и уже не подвергается сомнению то, что основой экономики развитых стран является малое и среднее предпринимательство. Это очень легко доказать, нужно просто взглянуть на доли малого и среднего бизнеса в ВВП экономически развитых стран (таблица 1).

Таблица 1 – Доля малых и средних предприятий в ВВП [2].



Как мы видим, к наиболее развитым странам мировой экономики относятся те страны, в которых почти половину ВВП составляет доля малого и среднего бизнеса, что ярко демонстрирует

---

его определяющую роль. Россия по этим показателям сильно отстаёт, что означает что в нашей стране ещё не развиты технологии поддержки малого бизнеса.

В тоже время необходимо подчеркнуть, что в действительности роль малого и среднего бизнеса даже больше, чем мы можем заключить, исходя из результатов вышеуказанной таблицы. На самом деле именно малый и средний бизнес является почвой для возникновения крупнейших компаний мира. Например, компания Walmart — это крупнейшая в мире розничная сеть, в которую входит более 11 700 магазинов в 28 странах мира. Выручка этой компании является крупнейшей в мире, и составляет 512 млрд. долларов. Всё началось с одного магазинчика, купленного ещё в 1945 году, простым американским предпринимателем Сэмом Муром Уолтоном [3]. Выручка этой компании составляет больше трети от номинального ВВП РФ за 2017 год в долларах.

Из этого следует, что поддержка малого и среднего бизнеса, обеспечение его выживаемости, составляют основу будущего. Создание крепкой базы, является основой экономической силы страны, стабильного роста экономики, устойчивости перед кризисами. Кроме того, неутешительной является статистика, которую Росстат опубликовал в 2019 году. По этим данным доля малого и среднего бизнеса в стране составляет 22, 9%, и практически не меняется, в 2018 году его доля составляла 21,9% [4].

Таким образом, исходя из того, что любой малый или средний бизнес в будущем может стать крупнейшей компанией, проблема обеспечения выживаемости для этой компании является приоритетной задачей и выходит на первый план. Принимая во внимания, тот факт, что особенно сложным этапом для бизнеса как в России, так и во всём мире, является начальный период. Здесь появляется проблема бизнес-инкубаторов как формы поддержки малого и среднего предпринимательства в России.

Бизнес-инкубатор — это такая организация, которая занимается поддержкой бизнес проектов на протяжении всех этапов развития: начиная от проработки идеи до её коммерциализации. Их задачей является создание наиболее благоприятных условий для стартового развития малых предприятий, которые позволят повысить их шансы стать финансово - устойчивыми компаниями. Они предоставляют комплекс услуг и ресурсов, который не обходимо малому бизнесу на начальном этапе развития. Этот комплекс включает в себя обеспечение компании площадью на льготных условиях, средствами коммуникации, необходимой техникой и оборудованием, организацией обучения персонала, а также оказание консалтинговых услуг.

---

В частности именно комплексность имеет важное значение для стартового развития малых и средних предприятий. Бизнес-инкубаторы занимаются поиском, отбором и последующим внедрением и адаптацией малого бизнеса к территориальным условиям в которых он находится. Создание благоприятных условий для стартового развития малого бизнеса имеет важное значение, так как позволяет предпринимателю больше времени уделять развитию бизнеса и выходу на рынок. Решением оставшихся проблем занимается бизнес-инкубатор, который представляет интересы предпринимателя и создает для него положительный имидж во внешней среде.

К сожалению надо признать, несмотря на то, что в России создано большое количество бизнес-инкубаторов, эффективность их работы остаётся под вопросом. Проблема состоит в том, что в России наблюдается острый дефицит кадров, которые смогли бы выполнять наставнические функции. Бизнес-инкубаторы оказывают большой сектор услуг компаниям, которые к ним обращаются, силами своих сотрудников, которые не имеют практически никакого опыта предпринимательской деятельности. В большинстве бизнес-инкубаторов и технопарках нет опытных предпринимателей, к которым в любое время могли бы обратиться представители малого бизнеса. Для многих начинающих предпринимателей проблема заключается даже не в отсутствии денег на стартовое и дальнейшее развитие, а в неимении опытного инвестора, который смог бы курировать компанию, помогая своими знаниями и деловыми контактами.

Наиболее эффективными бизнес-инкубаторами в России являются те, которые могут обеспечить выживаемость малого бизнеса, такие предприятия обычно функционируют при вузах, или находятся в тесном сотрудничестве с ними. Одним из главных факторов, который оказывает влияние на выживаемость бизнеса, является качество проектов этих предприятий. Качество вырабатывается в процессе конкуренции за место в бизнес-инкубаторе, а так же от того, насколько качественно проводится отбор компаний. Качество предприятий положительно влияет на выживаемость, как во время функционирования в бизнес-инкубаторе, так и за его пределами, после выхода из него.

В процессе отбора предприятий, бизнес-инкубаторы рассматривают значимость проекта, анализируют его инновационную составляющую, определяют на какой стадии развития он находится, разбирают проработанность бизнес-плана, специализацию, а так же опыт сотрудников. Значительную роль будет играть наличие экспертной комиссии в бизнес-инкубаторе. Они помогут выбрать наиболее проработанный бизнес-план, а так же

---

решить какая компания готова покинуть бизнес-инкубатор, и начать функционировать самостоятельно.

Большая проблема прослеживается в финансировании именно стартового этапа развития предприятия. Большое количество успешных и крупных предприятий и частных лиц не понимают особенности деятельности малого бизнеса, и инвестируя в него свой капитал они требуют гарантированного дохода от своих вложений. Так же, зачастую крупные предприятия делают вложения капитала уже на более поздней стадии развития компании, когда её доходы являются фиксированными и стабильными. А вот начинающим компаниям практически не откуда ждать финансовой помощи, а объёмы их собственных средств зачастую ограничен.

Государственные институты, которые могли бы взять на себя часть обязательств по финансированию стартового этапа, не сформированы, в зависимости от региона стандарты помощи значительно различаются, а самое главное, процесс финансирования осложнён бюрократическими процедурами. Инвесторы несерьёзно воспринимают компании, которые обратились к бизнес-инкубатору. Такое восприятие связано с тем, что бизнес-инкубаторы не развивают бизнес-цели компании, и не обладают необходимым опытом в привлечении экспертов, отсюда появляется иллюзия малоэффективности подопечных предприятий.

Серьёзной проблемой для подопечных бизнес-инкубаторов является нехватка заинтересованности и маленький уровень спроса на инновационные решения со стороны больших компаний. Лидеры большинства регионов России не оказывают поддержку малому бизнесу и не призывают крупные предприятия к взаимодействию с бизнес-инкубаторами и технопарками для выбора перспективных проектов. Крупные предприятия не учитывают факт работы в бизнес-инкубаторе или технопарке преимуществом потенциального поставщика технических разработок и решений. По мнению крупных предприятий, процесс отбора, наличие экспертной комиссии, финансовая помощь, а также постоянный мониторинг со стороны администрации бизнес-инкубатора не являются значительным преимуществом.

На сегодняшний день важно понять, что деятельность бизнес-инкубаторов очень важна для развития малого и среднего бизнеса. Важным условием успешного функционирования бизнес-инкубаторов является адекватность существующей экономической среды и способность быстро реагировать на изменяющиеся условия. Сейчас необходимо решить такие вопросы, как привлечение инвестиций и заинтересованность частного капитала инвестировать в малый бизнес, а также разработка в бизнеса-инкубаторах более совершенного механизма формирования малых компаний. Бизнес-

---

инкубаторы стараются, что бы компании получили коммерческую и организационную независимость и жизнеспособность на рынке. Для этого нужно проводить тщательный отбор среди компаний малого бизнеса, а так же использовать обоснованные критерии в ходе его проведения.

### **Источники**

1. *Официальные сетевые ресурсы Президента России.* – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/6983> (дата обращения: 20.04.2020)

2. *Состояние МСП в СЗФО, России и мире: где мы сейчас и в каком направлении двигаться дальше?* – Режим доступа: [https://www.hse.ru/data/2017/04/08/1168317655/Fedyunina-ExpertNW\\_SMEs%2020160609.pdf](https://www.hse.ru/data/2017/04/08/1168317655/Fedyunina-ExpertNW_SMEs%2020160609.pdf) (дата обращения: 20.04.2020)

3. *TheWorld'sLargestPublicCompanies* [Электронный ресурс]– Режим доступа: <https://www.forbes.com/global2000/list/#tab:overall> (дата обращения: 20.04.2020).

---

**Лапин А. Н.**  
студент  
ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный  
технический университет им. Г.И. Носова»  
г. Магнитогорск  
**Зиновьева Е.Г.**  
научный руководитель, к.ф.н., доцент  
ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный  
технический университет им. Г.И. Носова»  
г. Магнитогорск

## **АКТУАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ**

***Аннотация.** В статье предложены и охарактеризованы мои взгляды на нынешнюю экономическую ситуацию через призму студента 1-ого курса без знаний основ экономики. Также бонусом прилагаются решения, которые могут помочь малому и среднему бизнесу в непростой нынешней ситуации.*

***Ключевые слова:** аутсорсинг, эффективность, финансовая грамотность, франчайзинг, аккредитив.*

«У главы компании должно быть видение развития компании на много лет вперед.»  
©МаЮнь, основатель Alibaba Group

Для начала стоит совершить небольшой экскурс в нынешнее состояние экономики, дабы глубже раскрыть основную тему. Мировой рынок переживает сейчас не лучшие дни: эпидемия нового вируса захлестнула многие страны и затормозила развитие бизнеса во всех частях света. Кому-то удастся отделаться лишь убытками, кому-то точно не повезет и банкротство станет реальностью, а кто-то наживётся на этом и станет ещё богаче. Недавно случился обвал цен на нефть – часть мира, сидящая на Нефтяной игле, нервно и синхронно схватились за душащий их воротник. Для России это грозит еще и ослаблением рубля, следовательно, повышением цен на сырьё и на товары. Всё это – сплошная головная боль для предпринимателей, независимо от «масштаба» бизнеса. Помимо этих проблем, бизнесу может грозить и другое. Как раз об этом и о многом другом, в том числе и о решениях, и будет моя статья.

### **Малый бизнес: суть, проблемы, решения**

К Малому бизнесу относятся не только ИП, но и маленькие компании, в штате которых находится около 50 человек. Главными особенностями такой формы можно назвать:

---

Небольшую территорию. Речь здесь идет не только о площади, занимаемой офисом фирмы, но и областью обслуживания клиентов.

Ограниченный список деятельности. Работать по такому принципу могут магазины, туристические агентства, небольшие производства, стоматологические или другие маленькие клиники, частные учебные заведения, специализирующиеся на курсах.

Минимальный набор проверок. Контролирующие органы предоставляют маленьким компаниям надзорные каникулы, а когда они заканчиваются – срок проведения проверяющих мероприятий не превышает 50-ти часов в год.

Статус не нужно подтверждать специальными средствами. Он определяется годовым оборотом, определенным количеством работников и долевым соотношением к уставному капиталу.

Как мы знаем, малый бизнес - самая распространённая форма бизнеса. Если вы живёте в городе не в элитных районах, то можете заметить массу примеров: магазины продуктов с идентичными названиями, парикмахерские и т.д.

Что касается проблем, то сайт РБК предоставил мне информацию по данной теме (Выдержки из данной статьи актуальны на 2015 год- Прим. автора). В данной статье озвучили результаты голосования среди представителей малого бизнеса:

«Лидирует среди проблем ограниченный доступ к финансовым ресурсам : в комментариях респонденты упоминали чрезмерно высокие ставки по кредитам, сложность получения займов на долгий срок, невозможность взять кредит с отсрочкой на развитие.

Второе место в рейтинге головных болей малого бизнеса участники опроса отвели плохому бизнес-климату: представители предприятий говорили, например, о чрезмерной бюрократии, низкой заинтересованности со стороны местного самоуправления, частых проверках контролирующих органов. «Частота изменения законодательства: приходится тратить время на приведение своего бизнеса в соответствие изменившемуся законодательству, а не собственному на бизнес», — приводит KPMG комментарий одного из респондентов.

Проблема номер три — кадровые ресурсы. «Очень низкая профессиональная подготовка молодых кадров», — жалуется в анкете один из предпринимателей.

Разумеется, это лишь часть тех сложностей, с которыми приходится сталкиваться ИП и малым предприятиям. Остальные проблемы я затрону при написании «актуальных решений». Стоит также отметить, что информация за 2015 год до сих пор остаётся актуальной, ведь по сути, ситуация в России особо не меняется,

---

кроме нашей национальной валюты, постоянно стремящейся к новым отрицательным отметкам.

Отдельно отмечу и проблему финансовой грамотности среди новых предпринимателей: зачастую они используют на начальном этапе деньги, предназначенные для других целей (например, на «черный день») или берут в банке займ. Это ни в коем случае нельзя делать: можно вкладывать лишь те деньги, которые ты не будешь бояться потерять или те, которые не толкнут ИП в долговую яму.

Теперь перейдем к решениям.

Франчайзинг – один из самых надежных методов ведения малого бизнеса. Сотрудничество с крупной фирмой обычно выходит менее затратным, да и риск, в отличие от создания нового предприятия, не так велик. В добавок, управление таким бизнесом гораздо проще.

Если же мы говорим про меры со стороны государства, то здесь легко можно отталкиваться от проблем. Одним из таких актуальных решений – попросту снизить кредитную ставку. Кредиты дешевеют, соответственно, количество кредитов растёт, а вместе с этим малый бизнес уже не так сильно стеснён думами о том, как этот кредит выплачивать. Но мы, конечно, не забываем, что у этого решения есть и негативные последствия.

Теперь поговорим о бизнес-климате. Несомненно, законодательство – одно из самых слабых мест в России, наряду с дураками и дорогами. Возможно даже, что дураки и законодательство как-то связаны, но не об этом сейчас речь. Малый бизнес «душится» налогами, которые не зависят от прибыли в процентном соотношении, как, например, отчисления в Пенсионный Фонд. И поэтому налоги для малого бизнеса должны изыматься в процентном соотношении от прибыли, чтобы не загонять в долги небогатых предпринимателей. Ну и с законодательством тоже надо что-то делать, по крайней мере, разработать и ввести единую неизменную систему.

Проблема низкой квалификации рабочих зачастую кроется в самих рабочих. Мы знаем, как эти люди получают «корочки». Поэтому здесь для начала стоит разгрести бардак в министерстве образования и в некоторых областях, где из мест профессиональной подготовки выпускают лиц, непригодных к работе, но с дипломами.

Но бывает и такое, что некоторые приходят работать по профилю спустя время, проведённое на другой работе не по профилю. Для таких людей должны создаваться либо условия для получения практики/опыта – допустим, некие образовательные центры, где, например, люди с опытом будут инструктировать практикантов – такие центры можно открывать как самодостаточные проекты (контракты с предприятиями или с клиентами) или как

---

государственное учреждение. Такой вариант не только создаст новые рабочие места, но и послужит как место обмена опытом, допустим, как место проведения конференций, собраний для улучшения навыков и способностей.

Использование аккредитивов для предотвращения формальных ситуаций и обмана – это решение не относится к основным проблемам, но является гарантом и средством защиты.

На текущий момент это самые актуальные решения. Конечно, для разработки собственных планов у меня ещё недостаточно опыта и я могу лишь указать на методы решения, но и это уже лучше, чем ничего.

С малым бизнесом покончено. Переходим к самому интересному.

### **Средний бизнес: понятие, проблемы, решения**

В отличие от малого бизнеса, средний бизнес подразумевает под собой уже более глобальную организацию, пускай и в рамках, например, города. Как правило, для среднего бизнеса предельное значение среднесписочной численности работников за предыдущий календарный год не должно превышать 250, но больше 100. Также доходы за год по правилам налогового учета не должны превышать 2 млрд.рублей.

Что касается проблем, то они всё те же: административные барьеры, коррупция, высокое налоговое бремя. К новым добавляется слабое развитие инфраструктуры в регионе, так как в большинстве регионов России их как таковых нет, кроме, конечно же, Москвы и иже с ней крупных городов-центров.

Решения данных проблем уже полностью лежит на плечах государства. Если в малом бизнесе проблемы могут возникать как из-за государственной политики, так и из-за слабой осведомленности управляющего, то средний бизнес – уже стезя не «зеленых» горе-предпринимателей, а выдавших какое-то горе финансовых авантюристов.

Первым делом – коррупция. В России с этим бороться бессмысленно, поэтому тут нет никаких решений для государства. Как говорится: «Зубы пса не вцепятся в ладонь, что его сытно кормит».

Вторым делом, инвестиции. В Россию перестали активно вливать инвестиции, так как наш рынок неперспективен для иностранных бизнесменов, да и в России этот рынок никому не нужен, кроме мелких предприятий. Из-за монополий и олигополий на рынке, поделившим прилавки магазинов, другим предприятиям просто нечего ловить на рынке. Сами монополисты тоже не горят желанием развиваться: зачем что-то улучшать, если итак купят? Тем

---

более из-за той же коррупции иностранные инвесторы не хотят связываться с российским рынком. Да и российский рынок отнюдь не богат. В общем, Российский рынок – квинтэссенция российских проблем: одни хотят, но не могут; другие могут, но не хотят. Поэтому решением данной проблемы может лишь внесение поправок в надлежащие акты для создания конкуренции, причем не фиктивной. Но здесь, конечно, не забываем про санкции и прочие стоп-сигналы.

Также не стоит забывать и о аутсорсинге, как о эффективном решении многих внутренних производственных проблем. Напомню, Аутсорсинг — передача организацией, на основании договора, определённых видов или функций производственной предпринимательской деятельности другой компании, действующей в нужной области.

### **Выводы**

А выводы неутешительные. Российский рынок – это сборище богатых, разжиревших котов, которые в добавок к этому, получили свои места просто потому, что у них есть связи. Малый бизнес во время карантина – смерть и разорение, без разницы, что там говорят по телевизору или пишут провластные СМИ. Я лично читал интервью рестораторов, владельцев различных заведений и никто добрым словом не помянул эти подачки со стороны правительства. Потому что малый бизнес в России – это лишь потуги действительно несчастных людей, которые решили вынырнуть из вони кварталов условных Магнитогорсков и заработать деньги на жизнь в нормальных местах. Средний бизнес может пережить эти неприятности, но даже ему придётся несладко. Все эти решения по сути бессмысленны, если власть не возьмётся их реализовывать с профессиональным подходом к делу, а это вообще сложно представить.

У малого и среднего бизнеса в России две проблемы – правительство и курс рубля. Дорогие закупки и высокие налоги – по сути, гарант того, что вам заниматься бизнесом будет не в радость. Актуальным решением для всех некрупных бизнесменов будет лишь повальное обращение в органы власти с требованием снизить налоговый гнёт, ибо он не обусловлен экономическими причинами. Ключевым решением будет, конечно, реакция правительства на карантин и меры по преодолению кризисного состояния экономики. Так что бизнесменам нужно не унывать, а стараться выжить не смотря ни на что, даже назло государству.

---

### **Источники**

1. <https://www.rbc.ru/economics/25/09/2015/560574bf9a7947d1198f6d29>  
статья с сайта РБК (2015)
2. П. 2 ч. 1.1 ст. 4 Закона от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ
3. П. 3 ч. 1.1 ст. 4 Закона от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ  
постановление
4. Правительства РФ от 4 апреля 2016 г. №265

---

**Оппенлендер П. Д.**  
студент 1  
ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный  
технический университет им. Г.И. Носова»  
г. Магнитогорск  
**Гафурова В.М.**  
научный руководитель: к.и.н., доцент  
ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный  
технический университет им. Г.И. Носова»  
г. Магнитогорск

## **МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ**

***Аннотация.** Данная статья посвящена анализу мер государственной поддержки развития малого бизнеса в России. В статье рассмотрены мероприятия, направленные на поддержку малого бизнеса и виды государственной поддержки.*

***Ключевые слова:** малый бизнес, государственная поддержка, субсидия, гранты, кредитование.*

Тема данной статьи актуальна, так как в Российской Федерации большое внимание уделяется развитию малого бизнеса. Так, одно из многих направлений экономической реформы завязано на снижении уровня безработицы, ростом конкуренции и повышением ассортимента товаров и услуг. Большие усилия со стороны государства идут на регулирование организационных, правовых и финансовых отношений, которые, в свою очередь, способствуют улучшению социального положения граждан и, в наибольшей степени, развитию малого бизнеса. Но не смотря на все попытки лояльного отношения к начинающим индивидуальным предпринимателям, в Российской Федерации существует целый ряд проблем, ограничивающих развитие и процветание малого бизнеса.

Положительная динамика роста численности людей, заинтересованных в создании своего дела или производства продукции на территории Российской Федерации, может быть достигнута благодаря дальнейшему развитию и усовершенствованию законодательства и пересмотру ряда принятых законодательных проектов, оказывающих негативное влияние на малый бизнес.

Благодаря эффективному развитию малого предпринимательства экономика становится эластичной, мобильной, подвижной. Государство дает малому бизнесу возможности, которые необходимы предпринимателям для того, чтобы реализовать свои проекты. Государство, например, создает возможности для развития консультационным фирмам, а также осуществляет подготовку

---

квалифицированных кадров. При этом, органы государственной власти должны осуществлять координацию работы разнообразных структур в области малого бизнеса, вести разработку предложений для содействия малым предприятиям, анализировать и оценивать программы по развитию, заниматься организацией и изучением новых форм предпринимательской деятельности, создавать условия для привлечения иностранных инвестиций.

В Российской Федерации существуют следующие способы содействия и поддержки малого бизнеса: правовые, финансовые, имущественные, информационные, консультационные и образовательные.

Малому бизнесу требуется поддержка на федеральном, региональном и муниципальном уровнях, что, в свою очередь, повлечет увеличение их вклада в экономическую деятельность и рост социальной стабильности всего государства [3]. Отечественный малый бизнес, как свидетельствуют статистические данные, демонстрирует достаточно стабильный прирост, но этот прирост незначительный, что связано с существованием высоких рисков для занятия предпринимательством.

Снижение рисков в Российской Федерации, связанных с малым бизнесом, в частности, с его ведением – главная цель государства, особенно в условиях кризиса, как например в условиях пандемии. Так, Президент РФ В.В. Путин на совещании с Правительством 15 апреля 2020 года сообщил, что государство окажет помощь малым и средним предприятиям из пострадавших сфер экономики.

Если говорить о поддержке малого бизнеса в РФ, необходимо отметить, что государство разрабатывает и реализует различные механизмы: кредитование на льготных условиях и субсидирование процентных ставок по банковским кредитам, снижение налоговой нагрузки и предоставление налоговых льгот для малых предприятий, создание фондов. В современных условиях особое внимание уделяется мероприятиям инновационной направленности, например созданию бизнес-инкубаторов и бизнес-центров.

Говоря о государственной поддержке малого предпринимательства, также нужно отметить о мероприятиях, направленных на создание добросовестной конкурентной среды и обеспечению равных условий для всех малых предприятий по заключению сделок по госзаказам.

Для начинающих предпринимателей очень выгодной является возможность получения в качестве господдержки денежного гранта в размере до 500 тысяч рублей. При этом от начинающих предпринимателей требуется желание, проект, который рассматривается региональной комиссией. Основное условие,

---

которое ставит государство грантополучателям – целевое расходование полученных средств.

Особое внимание в настоящее время уделяется кредитованию малого бизнеса. Постановлением Правительства России от 30 декабря 2018 года № 1764 введена Особая программа льготного кредитования малого и среднего бизнеса. Согласно условиям, предприниматель имеет возможность взять кредит до 10 млн. рублей на срок до 5 лет по льготной ставке, которая не превышает 9,95% годовых. Для данного кредита нет ограничения в виде деятельности заемщика и наличия задолженности по налогам. Минэкономразвития России в июле 2019 года включило в проект 90 банков, в том числе региональные опорные и федеральные банки [2].

Сегодня помощь и поддержка может быть оказана не только на федеральном, но и на региональном уровне. Регионы сегодня имеют возможность использовать программы по поддержке и развитию малых предприятий по приоритетным для региона видам деятельности малого бизнеса. Благодаря этим программам, регионы поднимают наиболее проблемные и малорентабельные отрасли региона. Благодаря развитию малого бизнеса регионы активно привлекают инвестиции, что создает дополнительные возможности для развития экономики региона.

Государственная поддержка малого бизнеса также способствует снижению социальной напряженности в некоторых, особенно, дотационных регионах. Создание новых предприятий малого бизнеса – это создание дополнительных рабочих мест, повышение уровня благосостояния населения.

В заключение хочется сказать, что малый бизнес – это основное звено национальной экономики в развитых странах, именно поэтому необходима стабильность системы действующей государственной поддержки. Эффективные финансовые инструменты помогут увеличить роль малого бизнеса в экономике Российской Федерации и даст возможность перехода к инновационной модели общества.

#### **Источники:**

1. *Распоряжение Правительства РФ:О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года от 17.11.2008 № 1662-р*[Электронный ресурс].Режим доступа: <http://base.garant.ru>(режим доступа - свободный);
2. *Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства* [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://rmsp.nalog.ru/index.html>(режим доступа - свободный);
3. *Позднышев А.А., Богатикова О.В. / Оптимизация механизма финансовой поддержки малого и среднего бизнеса в России/Общество: политика, экономика, право. 2014. № 2. С. 36-43.*

---

**Скрипченко А.В.**

студент

ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный  
технический университет им. Г. И. Носова»

г. Магнитогорск

**Зиновьева Е.Г.**

научный руководитель, к.ф.н., доцент

ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный  
технический университет им. Г.И. Носова»

г. Магнитогорск

## **МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

***Аннотация.** В данной статье рассматривается государственная поддержка развития малого бизнеса в России. Описываются современные программы и эффективные меры государственной поддержки, направленные на борьбу с потенциальными рисками краха малых предприятий и увеличение доли малого бизнеса в российской экономике.*

***Ключевые слова:** малый бизнес, государственная поддержка, турбулентность экономики, поддержка малого бизнеса, проблемы развития*

В современной рыночной среде предприятия малого бизнеса активно борются за выживание. Актуальность данной проблемы состоит в растущей потребности в динамично развивающихся предприятиях, способных поддерживать относительную стабильность экономики, а также в необходимости увеличивать долю малого бизнеса в российской экономике (по данным Росстата на 2018 г. она составляла 21,9% ВВП).

Предприятия малого бизнеса в России в основном ориентированы на оказание услуг потребителям (около 50% от общего количества малого и среднего бизнеса), а также на строительство (10-20%) [3]. Привлекательность этих отраслей может объясняться, прежде всего, относительно быстрой окупаемостью и стабильным потребительским спросом. Сегодня наблюдается увеличение доли малых предприятий в сферах гостиничного и ресторанного бизнеса, здравоохранения, социальных услуг, транспортных услуг и услуг связи. Однако, несмотря на рост количества компаний, их доля на рынке стабильно сокращается. Основной причиной является низкий уровень конкурентоспособности малого бизнеса в области качества и первичных затрат на производство по сравнению с крупным бизнесом и импортом.

---

Российский малый бизнес характеризуется очень низкой долей научно-исследовательских предприятий, т.е. менее 1% (в развитых странах это в несколько раз выше). Это связано с автономией предприятий и фактическим отсутствием взаимоотношений с крупными предприятиями [3].

Вместе с тем, предприятия малого бизнеса играют огромную роль в развитии и росте экономики страны. Прослойка малого бизнеса является одной из основных движущих сил для поддержания социальной, экономической и политической стабильности в стране, обеспечивает рынок труда рабочими местами и способствует повышению уровня благополучия населения.

Для того, чтобы добиться устойчивых положительных тенденций в изменениях структуры национального малого бизнеса, существуют меры и программы государственной поддержки предпринимательства в России [4].

Государственная поддержка малого бизнеса – это важная система самоуправления социальной и экономической политики. Она существует по принципу создания наилучших условий для развития бизнеса.

Хотя основные полномочия по поддержке малого бизнеса принадлежат областному уровню, федеральные органы власти и институты развития также финансируют региональные мероприятия по его развитию. В последние годы основные объемы финансовой поддержки на развитие малого бизнеса выделяются Министерством экономического развития России. Объем финансовой помощи отдельным предприятиям составляет до 300 млн. руб. в регионах и до 500 тыс. руб. в столице. Учитываются различия в социально-экономическом развитии регионов России и их бюджетные возможности [4].

Большое значение в современных условиях имеет программа развития малого бизнеса, направленная на самозанятость безработных граждан, под надзором социальной защиты, реализуемая через центры занятости. Программа предусматривает рассмотрение предложенного ее участником бизнес-проекта и, в случае его одобрения, выделение средств на его реализацию до 58000 руб.

Структура государственной поддержки малого бизнеса включает создание правовых актов, которые определяют цели государственной политики и регулируют поддержку предпринимательства, куда также включены задачи и функции управления вместе с механизмом их реализации; построение отношений государственных органов на разных уровнях с ассоциациями и союзами, представляющими интересы предпринимателей, с целью учета их позиции в процессе принятия

---

---

решений; финансовая поддержка: отчисления из государственного бюджета, налоговые льготы, создание кредитных, финансовых и страховых организаций [4].

Государственная поддержка малого предпринимательства имеет развитую систему специализированных государственных органов и учреждений, обеспечивающих реализацию всех задач в области развития предпринимательства.

Государственная программа поддержки малого предпринимательства имеет ряд отличительных особенностей:

- 1) сочетание разных видов деятельности в рамках одной организации, нехватка однонаправленной модели развития;
- 2) неразвитая система самоорганизации;
- 3) стремление к самозанятости, в то время как иностранные организации, как правило, работают по франшизе и субподряду.

Исходя из этих особенностей предпринимаются меры по дальнейшей корректировке и оптимизации существующих программ поддержки.

Помимо вышеперечисленных мер поддержки, государство осуществляет ряд следующих видов поддержки: имущественную, информационную и консультационную, поддержку в области инноваций и научного развития, поддержку малых сельскохозяйственных предприятий, поддержку субъектов малого бизнеса, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, а также поддержку по повышению квалификации специалистов и обучению кадров. Каждой из мер поддержки соответствует статья закона, раскрывающая в общих чертах ее суть.

В рамках имущественной поддержки субъектам малого бизнеса вверяются в пользование бесплатно или на платной основе нежилые здания и комплексы, помещения и сооружения, а также инструменты, машины, оборудование и элементы инвентаря при условии использования имущества в производственных целях и осуществления оперативной деятельности предприятия.

Информационная и консультационная поддержка осуществляется посредством создания и организации общего информационного пространства и систем коммуникации между предпринимателями для своевременного обеспечения их актуальной информацией, касающейся текущего положения экономики, ценовой политики, объема загруженности рынка и т. п., а также созданием специализированных консультационных организаций, проводящих безвозмездное или возмездное консультирование предпринимателей по вопросам оперативной деятельности и бизнес-процессов для снижения рисков, правильного и эффективного распределения ресурсов и т.д.

---

Что касается вопросов поддержки инновационной и научной деятельности малых предприятий, эффективными мерами здесь также являются создание организаций, обеспечивающих поддержку и коммерциализацию научно-исследовательской деятельности и патентных организаций, осуществляющих государственную регистрацию интеллектуальной собственности.

Поддержка в области повышения кадровой обеспеченности осуществляется путем создания обучающих центров и разработке программ повышения квалификации и переквалификации персонала, создании благоприятных условий получения профессиональных навыков и программ доступного образования [1].

Способами поддержки внешнеэкономической деятельности предприятий малого бизнеса являются создание условий международной коммуникации и международного сотрудничества, помощь в вопросах нормативно-правового регулирования международного партнерства и заключения договоров и соглашений между сторонами, а также в вопросах поддержки сотрудничества с крупными предприятиями [1].

Государственная поддержка помогает компаниям ускорить экономическое развитие, повысить уровень занятости и обеспечить здоровую конкурентную среду и играет ключевую роль в мотивировании населения к самозанятости. Для этого разрабатываются программы с мерами по поддержке предпринимательства за счет грантов, займов и льгот. Несмотря на большое количество разносторонних мер поддержки, сегодня особенно актуален вопрос о доработке и коррекции программ государственной поддержки деятельности малых предпринимателей, а также контроля качества их исполнения.

### **Источники**

1. Бобовникова А.А., Крыжановская О.А. Меры государственной поддержки малого и среднего бизнеса [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=41252071> (режим доступа – свободный).

2. Заболоцкая В.В. Современные зарубежные модели финансовой поддержки инновационной деятельности малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=23069916> (режим доступа – свободный).

3. Заболоцкая В.В. Сравнительный анализ мер государственной поддержки малого и среднего бизнеса в России и за рубежом [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=23817191> (режим доступа – свободный).

4. Толмачева А.А., Амирова Н.Р. Развитие регионов России через повышение эффективности государственных мер по поддержке малого и среднего бизнеса [Электронный ресурс]. Режим доступа: [/www.elibrary.ru/item.asp?id=41150972](https://www.elibrary.ru/item.asp?id=41150972) (режим доступа – свободный).

---

**Макаркина В.К.**

студент

ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный  
технический университет им. Г. И. Носова»

г. Магнитогорск

**Зиновьева Е.Г.**

научный руководитель, к.ф.н., доцент

ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный  
технический университет им. Г.И. Носова»

г. Магнитогорск

## **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКИХ РЕГИОНАХ**

***Аннотация.** В данной научной статье даётся определение малого и среднего бизнеса; разбираются проблемы развития малого и среднего бизнеса.*

***Ключевые слова:** малый бизнес, средний бизнес, предпринимательство, диверсификация, регион*

В современном мире сложно представить жизнь без сферы услуг, ведь с каждым годом её объёмы увеличиваются, население Земли привыкло к доступности буквально всех своих желаний, а мировая экономика напрямую зависит как малого, так и среднего бизнеса. Люди привыкли к благам, которые могут получить от салонов красоты, уютных кафе, частных медицинских центров и так далее. Малый и средний бизнес делают жизнь населения более комфортной и разносторонней.

Для того, чтобы более точно разобрать тему «Проблемы развития малого и среднего бизнеса в российских регионах», нужно дать определения центральным пунктам темы.

Для начала коротко разберем понятие малого бизнеса. Малый бизнес – это небольшое предприятие или фирма, принадлежащее частному лицу/лицам. Характеризуется небольшими объёмами производства и выручкой, ограниченным штатом персонала. Плюсы малого бизнеса: экономия на налогах, упрощенный учёт, нет лимита остатка кассы, более простая система участия в госзакупках, меньшее количество проверок. В настоящее время на территории Российской Федерации функционирует примерно шесть миллионов субъектов малого бизнеса. Численность работников малого предприятия – до 100 работников включительно. Выручка от реализации без учёта НДС за предшествующий календарный год – 400 миллионов рублей. Примеры малого бизнеса: рекламное агентство, парикмахерская, продуктовые магазины шаговой доступности, хостел, кафе и многое другое. Теперь о среднем бизнесе. Средний бизнес можно описать как малый, но больше.

Больше по количеству сотрудников – здесь он будет составлять уже от 101 человека до 250, больше по количеству выручки от реализации без учёта НДС за предшествующий календарный год, которая будет равна одному миллиарду рублей. Примеры среднего бизнеса: сеть магазинов по региону, транспортное предприятие, которое организывает свою работу в пределах одной области.

В чём же заключается проблема развития малого и среднего бизнеса в российских регионах? Малые предпринимательства являются важным механизмом диверсификации (наилучшего способа получения экономической выгоды от инвестиции) экономики на федеральном, региональном и муниципальном уровнях, а именно поэтому государственные мероприятия направлены на их поддержку и на содействие устойчивому развитию. Однако не всегда получается обеспечивать поддержку. Это требует усилий от органов местного самоуправления, которые должны формировать финансовую базу территорий, способствующих увеличению уровня экономической самостоятельности.

Обратимся к результатам исследования Федеральной службы государственной статистики о численности фактически действующих индивидуальных предпринимателей, тысяч единиц.

Таблица 1

Регион	2012	2013	2014	2016	2017	2018
Костромская область	14,0	13,2	11,0	12,8	12,0	12,7
Калужская область	18,2	16,7	15,9	17,1	16,3	20,9
Рязанская область	19,8	18,8	18,0	18,5	15,8	14,7
Ивановская область	20,0	17,8	16,3	17,9	18,1	19,6
Московская область	89,4	104,5	87,8	95,1	95,6	108,9

URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/business/inst-preob/ip-ved17.xls](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/inst-preob/ip-ved17.xls) (Дата обращения 29.04.2020)

Исходя из данных таблицы 1, мы можем сделать вывод о том, что за период с 2012 по 2018 год в регионах увеличилась численность фактически действующих индивидуальных предпринимателей. Также мы можем заметить, что за этот период наблюдается более чем двукратное увеличение числа индивидуальных предпринимателей.

В сфере малого предпринимательства существуют некоторые системные проблемы, которые влияют на его возможность реализовать себя и раскрыться, не «уйдя в минус». К данным проблемам относятся такие причины как:

- 
- 1) Низкий уровень рентабельности
  - 2) Низкий уровень диверсификации малого бизнеса
  - 3) Сложность в использовании кредитных инструментов и недостаточные объемы инвестиционных
  - 4) Недостаточная квалификация управленческого персонала и рабочих в малом бизнесе
  - 5) Недостаточная поддержка со стороны органов государственной власти
  - 6) Возросшая налоговая нагрузка и величина ставок социально-страховых взносов.

Предприятия отказываются от внедрения новых технологий, так как ощущают нехватку финансовых ресурсов и информации о новых технологиях.

Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что малый и средний бизнес чувствуют себя не достаточно уверенно на рынке из-за влияния некоторых факторов. Для решения данной проблемы следует проконтролировать работу органов, которые отвечают за оказание помощи малым предприятиям.

Как я уже говорила ранее, малый и средний бизнесы – одни из самых важных элементов современного мира, без которых сложно представить комфортное существование. Именно по этой причине мы должны всяческими способами поддерживать их развитие.

**Источники:**

1. [https://www.assessor.ru/notebook/spravka/maloe\\_predpriyatie\\_kriterii\\_reestr/](https://www.assessor.ru/notebook/spravka/maloe_predpriyatie_kriterii_reestr/)
2. <https://adne.info/malyj-biznes/>
3. <https://www.expocentr.ru/ru/articles-of-exhibitions/17035/>
4. <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-i-tendentsii-razvitiya-malogo-predprinimatelstva-v-rossiyskoy-federatsii>