

Карманова Дарья Николаевна

магистрант

Саранский кооперативный институт (филиал)

АНОО ВО ЦС РФ «Российский университет кооперации»

г. Саранск, Республика Мордовия

Свеклова Оксана Виталиевна

старший преподаватель

ФГБОУ ВО «Чувашский государственный

университет им. И.Н. Ульянова»

г. Чебоксары, Чувашская Республика

НЕРЕШЕННЫЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

***Аннотация:** уровень развития рыночной экономики во многом характеризуется развитостью малого бизнеса, его значением в обеспечении социальных и потребностей населения, взаимоотношением с крупными предприятиями, встроенностью в производственную структуру инновационной экономики. В статье подчеркивается, что для этого необходимо уточнить и проанализировать нерешенные вопросы, тормозящие рост малых предприятий в производственном секторе экономики.*

***Ключевые слова:** малые предприятия, потребности, модернизации, управление, малый бизнес, самозанятые, риск.*

Современную российскую экономику уже нельзя представить без малых предприятий, индивидуальных предпринимателей и самозанятых. Сферы их представительства широко представлены и достаточно разнообразны, как и виды деятельности малых предприятий и предпринимателей. В структуре российской малого экономики устойчиво развивается общепит и малая торговля, отделочный ремонт и автосервис, гостиничный и туристический бизнес, обувной и швейный, ритуальный и модельный, рекламный и другие направления, ставшие для него уже традиционными [1, с. 220].

Однако, не смотря на наличие их видимых успехов и очевидных заслуг, в целом состояние российского малого бизнеса далеко не радужное, равно как и его способность самостоятельного, перспективного и эффективного развития. Проблемно развивается малый бизнес и в производственной сфере деятельности, хотя ее потребность в функционировании малых современных, специализированных производствах устойчиво высока и будет еще расти.

Данная тенденция обусловлена особенностями создаваемой в России инновационной экономики, структура которой объективно нуждается в малых производственных и научно-производственных, инновационных предприятиях. Такие предприятия, учитывая производственную специфику, строят свои взаимоотношения на основе среднесрочных и долгосрочных договоров о сотрудничестве, что придает устойчивости предприятию и уверенности его коллективу, создает условия для его творческого, профессионального роста и инновационной активности [2, с. 39].

К сожалению, доля и количество производственных малых предприятий в России еще мала. Это объясняется их капиталоемкостью, то есть более длительной окупаемостью предприятия, что предъявляет к организации и функционированию. Кроме того, такие предприятия уже при создании должны быть встроены в отраслевые и межотраслевые хозяйственные связи, согласно которым они должны иметь соответствующую специализацию, обеспеченную современным технологическим уровнем и квалификацией сотрудников. А это в настоящее время сопряжено с определенными трудностями, так как в условиях проводимой масштабной модернизации, российская, в том числе региональная, экономика пока имеет неясную структуру ее производственного сектора.

То есть, пока в основном не выстроена производственная структура крупного бизнеса, встраивание малых предприятий в производственную сферу деятельности имеет повышенный риск. Это обстоятельство является основной причиной постоянного роста стоимости открытия малых производственных предприятий, не смотря на объективную востребованность и устойчивую заинтересованность в них со стороны предпринимателей.

В среднем в последние годы доля малого предпринимательства в производстве валового национального продукта в России составляет порядка 20–21%. Приблизительно такова же его доля в производстве валового регионального продукта и в российских регионах, тогда как в начале 2000-х годов она по регионам сильно отличалась от среднего по стране значения. Согласно данным исследования федерального Агентства развития малого бизнеса, в последнее десятилетие в России ежегодный прирост количества субъектов малого предпринимательства за счет новых его представителей хотя и опережает число субъектов, прекративших свою деятельность и составляет около 8–11%, что мало отражается на ощущаемом увеличении вклада малого бизнеса в экономику страны [3, с. 112].

Вместе с тем, считаем, что в ближайшие годы можно ожидать заметный рост числа малых производственных предприятий, что объясняется заметными успехами модернизации крупного бизнеса, вновь открывшиеся внешнеэкономическими возможностями и проводимой государственной экономической политикой. Стабилизация в крупном производственном бизнесе активизирует процесс увеличения числа малых предприятий в производственном секторе экономики. При этом следует ожидать рост малых производств также за счет реорганизации действующих малых предприятий. Российская специфика малого бизнеса состоит в том, что все без исключения малые предприятия и отдельные предприниматели при открытии дела регистрируют и основной и дополнительные, самые разные виды деятельности, которые в условиях рыночного риска могут дать желаемый результат. Массовая реорганизация в малом бизнесе позволит существенно сократить его рыночные расходы, оптимизировать имеющийся потенциал.

Учитывая, что участие в малом бизнесе является добровольным волеизъявлением, для управления его развитием важно правильно учитывать мотивы открытия и закрытия малых предприятий. По-нашему мнению, они связаны с рядом причин и нерешенных проблемных вопросов.

Во-первых, начальный период становления малого бизнеса проходил в условиях глубокого экономического кризиса российской экономики, совпавшим с этапом внедрения в нее рыночных отношений. Характерная для той поры массовая реальная и скрытая безработица фактически не оставили выбора многим, лишившимся работы и средств к существованию, мотивировав их таким образом к организации собственного дела. Объединяясь в небольшие группы, предприниматели, зная профессиональные навыки друг друга, образовывали неформальные товарищеские союзы с соответствующим распределением обязанностей [4, с. 412].

Тогда и появилась практика указывать в видах предпринимательской деятельности розничную торговлю продуктами питания и ширпотребом, а затем уже производство, включая общепит, производственные и непроизводственные услуги, в том числе консультационные, строительные, дизайнерские, рекламные и другие. Причина подобного поведения заключается в том, что начальный капитал для открытия собственного бизнеса имели не многие вновь испеченные предприниматели. Торговля, в данном случае, решала вопрос как текущего заработка, а также накопления капитала, необходимого для открытия профильных трудовым навыкам направлений деятельности.

Во-вторых, формирование муниципальной собственности, необратимость экономических преобразований и нежизнеспособность прежней практики управления крупными предприятиями, стали причиной их массовой реструктуризации и реорганизации. В результате оптимизации организационно-производственной структуры руководство крупных предприятий инициировало частичное выделение как основных, так и вспомогательных производств в отдельные специализированные малые предприятия, не редко включая их в состав своего акционерного общества на правах самостоятельного хозяйствующего субъекта [5, с. 108]. Такие малые предприятия изначально имели основную специализацию производственного назначения и также включали дополнительные виды деятельности, включая торговлю.

В-третьих, закрытие отраслевых научно-исследовательских институтов и их опытных производств из-за отсутствия финансирования не редко сопровождалось открытием малых предприятий, специализирующихся на целевых научных исследованиях и прикладных опытно-конструкторских разработках. Виды деятельности, которые при их открытии указывали учредители, также отличались достаточным разнообразием и часто сильно отличались друг от друга по направлениям.

Организация малых предприятий получила широкое распространение среди высших учебных заведений России. Следует отметить в целом их высокую эффективность. Такие малые предприятия позволяют активно использовать научный потенциал ученых и студентов высших учебных заведений и с максимальной результативностью продвигать полезные инновационные разработки к их внедрению. Можно утверждать, что эти малые предприятия играют заметную роль в создании инновационной экономики в России, в подготовке для нее высоко квалифицированных специалистов, дефицит которых отмечается практически во всех отраслях.

Четвертая причина связана с появлением бизнесменов, то есть, определенной прослойки населения, обладающей достаточными средствами для организации ссудного дела и для прямого финансирования открытия и функционирования малого бизнеса на взаимовыгодных условиях. Это послужило основой появления и распространения не только микрофинансовых организаций, но и развития в малом бизнесе индустрии VIP-услуг, платной медицины и других направлений социальной экономики, обеспечивающих более высокое качество продукта по сравнению с бесплатными социальными услугами, гарантируемыми населению государством [6, с. 23].

В данном случае, предприниматели не редко имеют ограниченную самостоятельность в управлении малым предприятием, являясь по сути его исполнительным директором, назначаемым бизнесменом или учредителями, то есть, собственниками имущества предприятия, финансирующих его деятельность [7, с. 1958]. Отметим, развитие подобных малых предприятий непосредственно

зависит от заинтересованности в этом бизнесмена, равно как и смена вида деятельности и сама продолжительность существования предприятия, закрытие которого тоже может произойти безапелляционно на основании его решения.

Мы представили только основные мотивационные типы малых предприятий, которые, не смотря на очевидные различия, различные стартовые условия объединяет то, что их создание и функционирование предприниматели связывали и связывают до сих пор с высокими заработками (доходами), позволяющими обеспечить себе и своим близким высокий уровень качества жизни в том числе и в пенсионном возрасте.

Однако, далеко не все предприниматели имеют цель посвятить свою жизнь бизнесу, привить желание заниматься им и своим детям. Многие из российских предпринимателей первой волны по мере развития отраслевой рыночной инфраструктуры в современном ее многообразии и стабилизации положения дел на крупных предприятиях закрыли свою самостоятельную деятельность и вновь перешли в категорию наемных специалистов или самозанятых. То есть, с решением собственных социальных и материальных вопросов, предприниматели перестают заниматься предпринимательской деятельностью. Это также характерно для малой российской экономики.

Проблема прекращения предпринимателями своей, в том числе, производственной деятельности состоит еще и в том, что в малом бизнесе сохраняется высокая трудоемкость управления, заметно выросла его затратноёмкость, заметно снизились доходы и индивидуальные заработки.

В последние годы крупный бизнес активно вытесняет малый из его традиционной сферы торговли и не только. Крупный бизнес активно распространяет практику зарабатывания на малом бизнесе, особенно в его традиционных высокоприбыльных отраслях. В результате опережающего роста цен на ветеринарную лекарственную продукцию, сырье и материалы для стоматологии, сферы ритуальных услуг, стройматериалы и оборудование для индивидуального жилищного строительства, стоимость работ и продукции малых предприятий, оказывающих

медицинские, ветеринарные, ритуальные, ремонтно-строительные, коммунальные, косметологические и другие услуги населению имеют тенденцию неуклонного, чувствительного роста. Это снижает конкурентоспособность малых предприятий, которые с целью сохранения потребителей вынуждены либо минимизировать свои доходы, либо менять направление деятельности.

По мере нормализации рыночных отношений посредством инициативного государственного стратегического управления и регулирования поддержки малого и крупного бизнеса, стратегического планирования развития экономики, в России существенным образом изменилась макроэкономическая среда, нарастающую позитивных тенденций которой не удалось помешать применяемым против страны гиперсанкциям из враждебного зарубежья.

В настоящее время многочисленные отечественные крупные и средние предприятия в условиях развития восстанавливают и создают новые высокооплачиваемые рабочие места и испытывают действительный кадровый дефицит работников самых разных специальностей и квалификации. Поэтому желание поработать на, по сути, новых крупных российских предприятиях в конкурентных условиях долгосрочной определенности экономического развития для специалистов, имеющих опыт работы в малом бизнесе соразмерно кадровому росту. Для принимаемых их предприятий они являются бесценными кадрами, знающие рынок изнутри, владеющими навыками практического маркетинга, оптимизации производства и снабженческо-сбытовых затрат. Однако данные позитивные перемены не мешают темпам развития производственного малого бизнеса и его инновационной активности.

Список литературы

1. Имяреков С.М. Стратегия Владимира Путина: модернизация Российского государства и экономики / С.М. Имяреков. – М.: Академический проект, 2017. – 500 с.
2. Имяреков С. М. История управленческой мысли / С.М. Имяреков; Саран. кооп. ин-т (филиал) РУК. – Саранск: Рузаевский печатник, 2017. – 200 с.

3. Имяреков С.М. Мордовия: модернизация 2000-х гг. / С.М. Имяреков; СКИ РУК; Лит. фонд России. – Саранск: Красный Октябрь, 2014. – 256 с.

4. Имяреков С.М. Территориальный маркетинг в муниципальных образованиях России: трудный путь становления и развития / С.М. Имяреков, С. М. Солдаткина, Н.П. Толмачева // Фундаментальные исследования. – 2016. – №12–2. – С. 411–415.

5. Имяреков С.М. Организационно-экономические отношения в кооперативной системе АПК: дис. ... д-ра экон. наук / С.М. Имяреков; Всероссийский научно-исследовательский институт организации производства, труда и управления в сельском хозяйстве РАСХН. – М., 2009. – 302 с.

6. Имяреков С.М. Организационно-экономические отношения в кооперативной системе АПК: автореф. дис. ... д-ра экон. наук / С.М. Имяреков; Всероссийский научно-исследовательский институт экономики, труда и управления в сельском хозяйстве. – М., 2009. – 47 с.

7. Самыгин Д.Ю. Модель управления рабочим капиталом в аграрном бизнесе / Д.Ю. Самыгин, С.М. Имяреков, Е.Н. Степашкина // Экономический анализ: теория и практика. – 2018. – Т. 17. №10 (481). – С. 1951–1961.