

ДЕЛОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

**Г.В. Остапкович,
Л.А. Китрар,
И.С. Лола**

Стратегические ориентиры государственной политики, обозначенные в различных программах развития, четко выделяют малый бизнес как инструмент тонкой настройки конкурентоспособности экономических агентов на внутреннем и внешнем рынках, а также как один из главных источников экономического роста в ближайшей перспективе. В настоящей статье представлено исследование делового климата в малых организациях реального сектора экономики России посредством краткосрочных индикаторов. Информационной базой работы выступили результаты пилотного обследования деловой активности около 3 тыс. субъектов малого предпринимательства из 30 регионов Российской Федерации в сфере промышленности, строительства и розничной торговли, проведенного в октябре 2014 г. АНО ИИЦ «Статистика России».

Российская статистическая практика изучения малого бизнеса в настоящее время отличается преимущественно количественными методами оценки. Большую долю экспертной деятельности занимают маркетинговые и социологические подходы изучения предпринимательства. В то же время применение информационного обеспечения, базирующегося на неколичественных статистических данных, способно существенно расширить и повысить значимость аналитических возможностей оперативного экономического мониторинга отраслевых процессов. Комплексное изучение финансово-экономической ситуации в указанных отраслях восполняет существующий информационный пробел исследований, основанных на конъюнктурных опросах.

Ключевые слова: малый бизнес, деловой климат, конъюнктура, индекс предпринимательской уверенности, промышленность, строительство, розничная торговля.

JEL: C81, M21.

Малые промышленные предприятия¹ России: деловая конъюнктура². Малый промышленный бизнес в настоящее время актуален как мощный импульс для модернизации за счет активизации его главного драйвера – обрабатывающей промышленности, площадки для создания рабочих мест и, главное, как готовой платформы для запуска новой индустриализации и процесса импортозамещения. Однако формирование делового климата в малых промышленных организациях России в 2014 г., и во 2-м полугодии в частности, происходило в ключе неординарных экономических и политических событий, оказавших если не решающее, то однозначно дестабилизирующее воздействие на один из ее самых уязвимых сегментов – малый бизнес.

Совокупное значение ключевых операционных показателей, характеризующих состояние делового климата в данном сегменте, позволяет констатировать, что в анализируемом периоде большинство малых производств находилось в довольно затруднительном, но не безнадежном положении. К сожалению, на протяжении последних, как минимум пяти лет, предприятия вынуждены бесконечно вырабатывать резистентность к вновь появляющимся экономическим и институциональным вызовам. Прежде всего имеется в виду период рыночных потрясений 2008 г., сложное и длительное посткризисное адаптационное восстановление 2009–2011 гг.

Отдельного и повышенного внимания заслуживает и новая фаза экономической дей-

Остапкович Георгий Владимирович (gostapkovich@hse.ru) – директор Центра конъюнктурных исследований Института статистических исследований и экономики знаний, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики».

Китрар Людмила Анатольевна (lkitrar@gmail.com) – заместитель директора Центра конъюнктурных исследований Института статистических исследований и экономики знаний, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики».

Лола Инна Сергеевна (ilola@hse.ru) – заместитель директора Центра конъюнктурных исследований Института статистических исследований и экономики знаний, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики».

¹ В соответствии с Федеральным законом № 209-ФЗ от 24.07.2007 к субъектам малого предпринимательства относятся: микропредприятия, численность которых не превышает 15 человек с объемом годовой выручки менее 60 млн рублей; малые компании – от 16 до 100 человек и/или с объемом годовой выручки до 400 млн рублей.

² Использованы результаты пилотного обследования деловой активности более 1000 малых промышленных организаций различных видов экономической деятельности.

ствительности, отличительной чертой которой стала непредсказуемость происходящих экономических событий, включая частые изменения «правил игры» со стороны их основных регуляторов. Стагнация 2013 г. обернулась для российской экономики не только торможением темпов роста, но и ухудшением состояния делового климата для многих предприятий. Более 70% руководителей констатировали неопределенность текущей экономической обстановки как один из главных факторов, лимитирующих производство.

Ярким свидетельством последствий постоянного преодоления различных шоков выступает значение основного результирующего показателя исследования - индекса предпринимательской уверенности (ИПУ)³, которое во 2-м полугодии 2014 г. характеризовалось отрицательной направленностью и составило -9%.

Очевидно, что столь низкий ИПУ - это стабильный кумулятивный эффект предшествующих периодов, свидетельствующий о невысокой активности всех составляющих производственной цепочки, в рамках которой создается конечный продукт и добавленная стоимость.

Стратификация композитных составляющих индекса с точки зрения их воздействия на его итоговый результат позволяет констатировать, что максимально негативный заряд получен со стороны его главного компонента - внутреннего спроса на выпускаемую продукцию. Так, в своих организациях спросовую ситуацию ниже нормального уровня⁴ оценили 42% руководителей, участвующих в опросе, а более 70% респондентов указали на лимитирующий фактор «недостаточный спрос на продукцию на внутреннем рынке» как на одно из самых существенных ограничений. Полученные данные подтверждают стагнационный сценарий развития отрасли с точки зрения крайне низкого обеспечения заказами малых промышленных предприятий.

К позитивным моментам, выявленным опросом, можно отнести мнения руководителей об увеличивающейся конкурентоспособности основного вида продукции на внутреннем рынке. При этом три четверти респон-

дентов ожидают, что рост конкурентоспособности продолжится и в 2015 г. Девять из 10 руководителей посчитали, что продукция их предприятий обладает достаточными потребительскими качествами. Опросом выявлены относительно позитивные ожидания руководителей перспектив развития своих предприятий в 1-м полугодии 2015 г., по крайней мере, по сравнению с предшествующим полугодием.

Исходя из представленных результатов, можно сделать вывод о том, что малые производства, несмотря на преимущественно инертное состояние, находятся в своеобразной точке перелома. С одной стороны, имеющийся тяжелый груз экзо- и эндогенных проблем, обуславливающий низкие производственные и финансовые результаты, достаточно внушителен, чтобы ожидать фундаментальных позитивных преобразований в секторе в ближайшей перспективе. Однако благоприятные оценки респондентов, отражающие сложившуюся конкурентоспособность предприятий, а также их ожидания относительно изменения основных показателей деятельности в 1-м полугодии 2015 г., подают определенные надежды на перелом текущих тенденций в последующий период.

Похоже, что частая смена конъюнктурного фона только усиливает конкурентоспособность, повышая гибкость и мобильность производственного процесса. При этом 49% респондентов указали на то, что именно качество производимой продукции является основным фактором, стимулирующим производство.

Достаточно важным моментом является отсутствие зависимости большинства промышленников от спроса на внешнем рынке (отметили более 60% респондентов). Данный факт свидетельствует о необходимости активизации различных мер поддержки, и в первую очередь стимулирования внутреннего спроса для малых предприятий, включая импортозамещение.

Тем не менее, по мере дальнейшего анализа полученных результатов, возникший позитив начинает постепенно нивелироваться. Ведь понятно, что амортизирующий эффект от проводимых нескончаемых оптимизационных мероприятий недолговечен и не способен

³ Индекс предпринимательской уверенности в промышленности рассчитывается как среднее арифметическое значение балансов по фактически сложившимся уровням спроса и запасам готовой продукции (с обратным знаком) и ожидаемой тенденции выпуска продукции; в процентах.

⁴ «Нормальный уровень» - нормальный, допустимый для сложившихся условий в период обследования.

качественно повернуть складывающийся тренд. К сожалению, большой диапазон отраслевых и институциональных проблем ухудшает предпринимательский климат, а дефицит источников, способных его реабилитировать, сужает горизонт стратегического планирования развития предприятий.

Например, как показало обследование, во 2-м полугодии 2014 г. 66% руководителей сообщили, что практически не осуществляли инвестиции. Только 9% от всех участников опроса отметили, что инвестировали значительные средства в развитие. Обращает на себя внимание тот факт, что 25% респондентов указали на несущественность вложений, носящих в основном средне- и краткосрочные инвестиции.

Данный факт коррелирует с полученными оценками потребности организаций в привлечении долгосрочных кредитных средств. Так, 63% респондентов не испытывали в них необходимости. Сложившаяся ситуация чет-

ко свидетельствует о том, что руководители, даже если бы и хотели расширить масштабы инвестиционных процессов как неотъемлемую составляющую роста производства, были ограничены в возможностях. В среднем, около 60% производств, принявших участие в обследовании, имеют очень низкий уровень доступности к указанным источникам финансирования. Определенный оптимизм поддерживают около 40% предприятий.

Слабые финансовые возможности выражаются и в низких уровневых оценках соответствующих показателей. В частности, ниже нормального уровня собственные и заемные средства в своих производствах оценили 44 и 26% предпринимателей.

Совокупность полученных данных особенно убедительна на фоне сложившегося рейтинга основополагающих стресс-факторов, которые, по мнению руководителей, существенно ограничивали возможность поступательного развития производств.

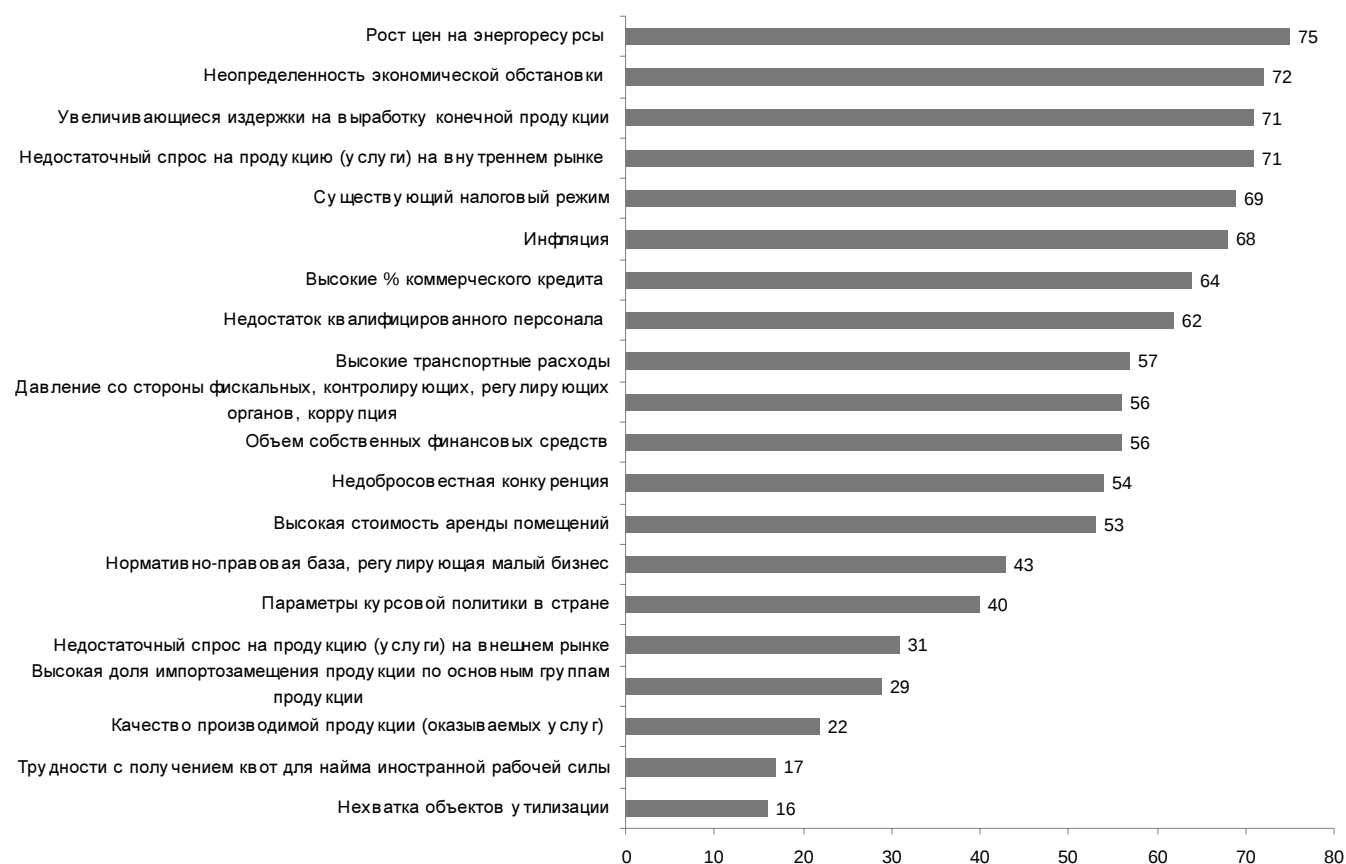


Рис. 1. Лимитирующие факторы для малого промышленного бизнеса
(в % от общего числа организаций)

Резюме. За всю свою более чем 20-летнюю постсоветскую историю существования ин-

ститут малого предпринимательства пережил целую череду спадов и относительных подъе-

мов, обусловленных различными конъюнктурными составляющими. Каждый новый цикл, наполненный инициативами и проектами, давал очередные надежды для малого предпринимательства на «большое будущее». Однако смена этапов происходила без очевидных структурных сдвигов в экономике в целом. В результате «затянувшееся взросление», протекая зачастую с захватывающими экономическими, институциональными и регуляторными изменениями, стало национальной специфической чертой становления российского малого предпринимательства.

К сожалению, текущее обследование делового климата малых производств за 2-е полугодие 2014 г. – лишь очередное подтверждение сложившейся ситуации. Совокупность имеющихся статистических данных свидетельствует о том, что динамика развития российских промышленных предприятий наполнена преимущественно неблагоприятными тенденциями, а перечень стресс-факторов указывает, что «малые» по-прежнему не услышаны!

Согласно опросу, предприниматели в ближайшее время в первую очередь надеются на следующие стабилизационные мероприятия:

- 48% руководителей видят необходимость в организации финансовой поддержки, заключающейся в помощи получения кредитов и инвестиций;
- 43% руководителей высказались за упрощение процедур регистрации, лицензирования и сертификации;
- 38% руководителей нуждаются в помощи продвижения своей продукции на региональные и иные рынки;
- 38% руководителей обращают внимание властей на важность совершенствования нормативно-правовой базы, а 25% считают необходимым развитие Института правовой защиты малого бизнеса;
- 36% руководителей требуют устранить барьеры в получении государственных и муниципальных заказов;
- 33% руководителей считают важным активизировать региональную поддержку;
- 26% руководителей нуждаются в предоставлении аренды государственных и муниципальных помещений на льготных условиях;
- 24% руководителей предлагают создание системы кредитных гарантий;

- 19% руководителей испытывают необходимость в информационной и консультационной поддержке.

Таким образом, перечень корректирующих мер, на которые рассчитывают бизнесмены в самой ближайшей перспективе, не показывает нам ничего нового: во главе стоят все те же просьбы о финансовой поддержке, упрощении открытия бизнеса, расширении внутренних рынков сбыта для активизации спроса, а также оптимизации налогового и законодательного регулирования.

Что же касается вопроса ближайшего будущего для малых производств, то несмотря на имеющийся предпринимательский позитив и массу новых регулирующих инициатив, 2015 г. будет очень непростым. К сожалению, потолок возможностей для компаний будет по-прежнему ограничен множеством факторов, главными из которых останутся депрессивность реального сектора как источника спроса, ограниченные материальные ресурсы, а также непредвиденные маневры законодательства.

Малые строительные организации России: деловая конъюнктура⁵. Строительная индустрия, наравне со смежными отраслями, включая производство стройматериалов, в течение последних лет не раз оказывалась в эпицентре преобразований, вызванных дестабилизирующими экономическими событиями. Анализируемый период, с точки зрения воздействия конъюнктурного фона, не стал исключением, наложив определенный отпечаток на текущие и краткосрочные возможности развития подрядных организаций. Изменения, вызванные внешними и внутренними политическими и экономическими переменами, сопровождающие отрасль новые законодательные инициативы, наконец, атмосфера предпринимательских настроений определяют характер анализируемого периода как довольно незаурядный. Обобщенные мнения руководителей малых подрядных организаций России относительно тенденций, формирующих деловой климат, свидетельствуют о том, что несмотря на точечные позитивные изменения некоторых показателей деятельности относительно I полугодия 2014 г., все-таки преобладали негативные оценки.

⁵ Использованы результаты пилотного обследования деловой активности 400 подрядных организаций.

Учитывая, что 2-е полугодие для строительной отрасли традиционно является периодом активизации спроса и расчетов с заказчиками за оказанные подрядчиками услуги, положительных корректировок, зафиксированных в деятельности фирм, оказалось явно недостаточно для того, чтобы нейтрализовать существующие неблагоприятные процессы, являющиеся стабильно преобладающими. Зафиксированный рост прибыли следует соотносить лишь с традиционной моделью сезонного распределения активности участников рынка. Нестабильное состояние, в котором находится строительный рынок в целом, практически нейтрализовало этот положительный эффект. Более 80% руководителей строительных организаций констатировали недостаток спроса на оказываемые услуги, поставив этот фактор во главу самых весомых ограничений в их деятельности. Будучи достаточно капиталоемкой отраслью (прежде всего с точки зрения необходимости крупных вложений по ходу строительства), мощным барьером для ее полноценного функционирования выступал ограниченный капитал – около 70% предпринимателей испытывали недостаток собственных финансовых средств в организациях.

Несмотря на присутствие на строительном рынке мобильной и достаточно социально неприхотливой армии «иностранцев специалистов» в основном из стран СНГ, подрядчики ощущают определенную напряженность на рынке труда, особенно в части квалифицированных рабочих. Полученные оценки свидетельствуют о том, что 74% строительных фирм ощущают дефицит квалифицированных рабочих, а 50% – отсутствие профильного персонала, согласно возникающим потребностям. В целом, одними из главных причин, повлекшими за собой кадровые проблемы, предприниматели сочли:

- отсутствие на рынке специалистов необходимой квалификации (49%);
- низкое качество профессиональной подготовки (33%);
- нехватку выпускников учебных заведений по техническим и рабочим специальностям (31%).

Практически полная загрузка производственных мощностей (более 90%) наблюдалась только у 8% компаний (по выборке в целом – 63%).

Сложившаяся в строительной отрасли ситуация выражается достаточно низким значением основного результирующего показателя исследования – индекса предпринимательской уверенности⁶, который во 2-м полугодии 2014 г. характеризовался отрицательной направленностью, составив (-18%).

В то же время важнейшей основой и условием выживания на рынке являлась конкурентная борьба за получение заказов. В целом, согласно результатам обследования, большинство руководителей строительных фирм (около 90%) единогласно оценили сложившийся уровень конкурентоспособности как «выше нормального» и «нормальный» (16 и 72%, соответственно). Вместе с тем конкурентная борьба за новые заказы, по мнению участников опроса, протекает зачастую с использованием не совсем честных и откровенно противозаконных приемов. Так, более 60% руководителей констатировали, что функционирование их деятельности происходило в рамках недобросовестной конкуренции со стороны других организаций.

По итогам анализируемого периода, доля предпринимателей, отмечавших укрепление своих конкурентных преимуществ по сравнению с предшествующим периодом, превзошла долю тех, кто фиксировал обратное (баланс⁷ оценок изменения значения конкурентоспособности составил +5%).

По мнению предпринимателей, учитывая текущее финансово-экономическое состояние подрядных организаций, со стороны государства необходима реализация следующих мер, максимально способствующих росту конкурентоспособности:

- смягчение и оптимизация фискальной политики (указали 49% респондентов);
- снижение ставок по коммерческим кредитам (47% респондентов);
- устранение административных барьеров (45% респондентов);

⁶ Индекс предпринимательской уверенности в строительстве рассчитывается как среднее арифметическое значение балансов оценок уровня портфеля заказов и ожидаемых изменений численности занятых; в процентах.

⁷ Баланс – разность долей респондентов, отметивших увеличение и уменьшение значения показателя по сравнению с предыдущим периодом; в процентах.

- активизация региональной поддержки малого бизнеса, в том числе инвестиционной (42% респондентов);

- устранение коррумпированности власти на местах (41% респондентов);

- возможность получения долгосрочных кредитов (30% респондентов).

Очевидно, что приведенный список не исчерпывает необходимые для строительной отрасли корректирующие процедуры, однако свидетельствует о глубине причин, их обусловивших.

В частности, результаты обследования акцентируют внимание на сниженный финансовый потенциал организаций, тем самым указывая на имеющиеся проблемы с источниками финансирования. Для малой строительной индустрии сложнее концентрировать средства для внедрения новой техники, технологии производства, новых материалов и конструкций, а главное, победить на аукционе за получение выгодного заказа. Так, например, болевой точкой строительного бизнеса, как и всех экономических агентов смежных отраслей, является отсутствие определенных правил игры, вследствие чего организации и инвесторы вынуждены постоянно искать компромисс с регулирующими органами, что тормозит развитие данного сегмента экономики. Например, более 60% респондентов отмечали, что именно фактор «неопределенность экономической ситуации» затрудняет процесс поступательного развития фирм. Причем компромисс приходится искать практически на всех этапах строительства - начиная с получения многочисленных разрешений и заканчивая сдачей работ в эксплуатацию. При этом властные структуры на местах имеют все полномочия для того, чтобы навязать застройщику кабальные обременения. Существующая действительность выразилась в негативной реакции 57% предпринимателей, констатирующих об оказываемом давлении со стороны фискальных, контролирующих и регулирующих органов, распространении коррупции.

Совершенно ясно, что при таком воздействии негативных явлений и формирующихся настроениях бизнесменов инвестиционная деятельность в строительных фирмах, особенно в ближайшее время, обречена на дальнейшую стагнацию. Тем не менее совокупные оценки предпринимателей, характеризующие

инвестиционную составляющую, четко указывают на ее большую востребованность. Так, о недостаточном инвестировании как факторе, лимитирующем подрядную деятельность, заявили около 60% руководителей. Кроме того, более трети респондентов обозначили существующую потребность в привлечении долгосрочных кредитных средств.

По всей видимости, кардинальных улучшений данного показателя вряд ли можно ожидать в 2015 г. К сожалению, вклад государства как одного из заказчиков для малых компаний, крайне мал, и функционирование отрасли проходит с минимальной государственной поддержкой. Следует обратить внимание на то, что несмотря на реформенные преобразования в строительном секторе, практически 80% участников опроса отметили, что в течение последних трех лет общественные организации сохраняли дистанцированность к существующим проблемам.

Тем не менее делать акцент на том, что стагнационный характер деловой активности, отсутствие должного финансирования, сокращение инвестиций и т. д. являются в настоящий момент преобладающими причинами сложившихся тенденций, не корректно.

Полученные результаты представляют достаточно широкий спектр дополнительных конъюнктурообразующих составляющих, оказавших далеко не последнее влияние на деятельность строительных организаций. Это вынуждает руководителей не только уменьшать имеющиеся риски, но и учитывать возможные негативные последствия, которые они не способны контролировать. Обобщающий рейтинг стресс-факторов, которые, по мнению руководителей, существенно ограничивали возможность поступательного развития малых строительных организаций, является ярким тому подтверждением.

Безусловно, наблюдаемые тенденции в строительной отрасли находятся в прямой зависимости от фискальной политики и условий финансирования со стороны банковского сектора. Однако на сегодняшний день ни одна из указанных составляющих не способствует повышению объема оборотных средств в организациях. Мало того, строители вынуждены виртуозно выстраивать бизнес, осуществляя поиск доступных источников для укрепления позиций на рынке. Например,

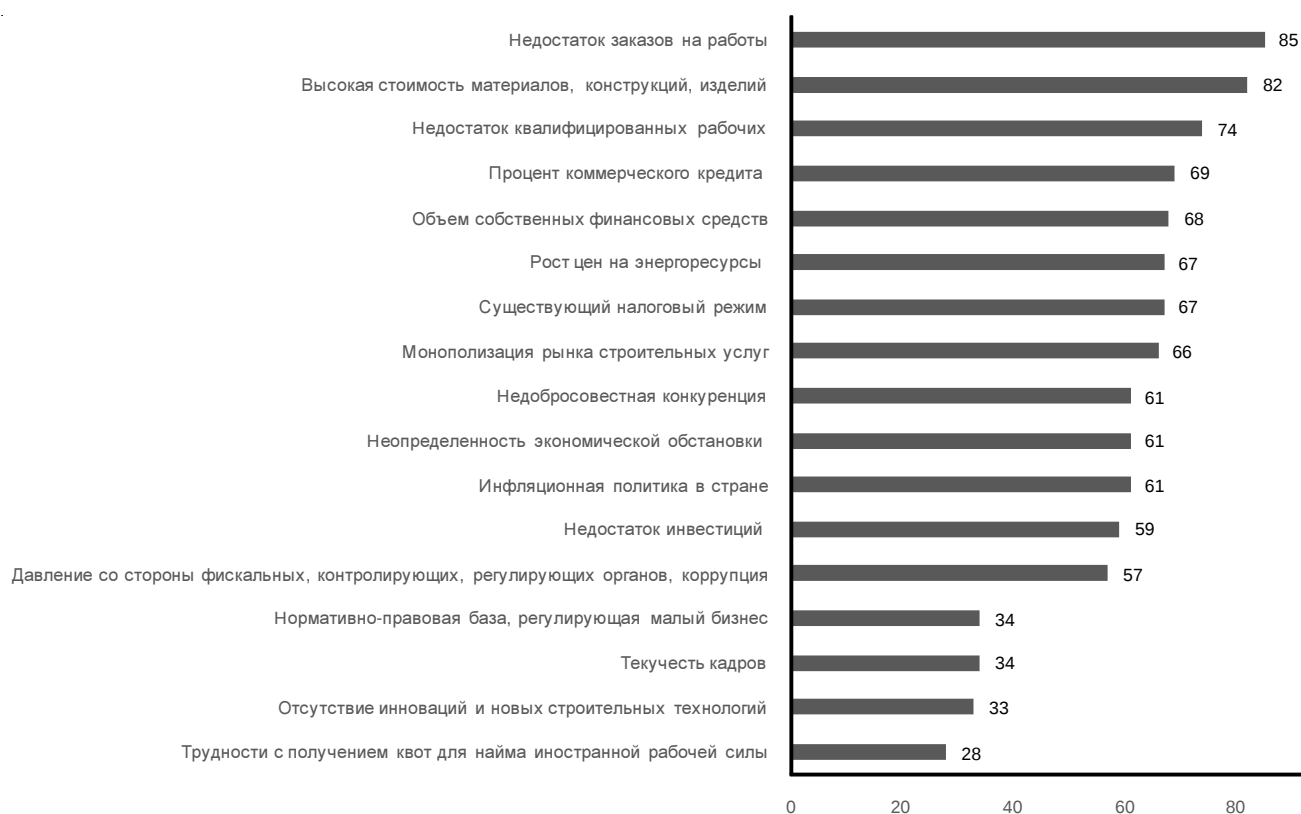


Рис. 2. Лимитирующие факторы для малого строительного бизнеса
(в % от общего числа организаций)

существующий процент коммерческого кредита, а также налоговые ставки оказались для примерно 70% организаций сугубо отрицательными явлениями, не позволяющими преодолеть стагнационный режим.

На этом фоне одной из наиболее важных и актуальных выступает проблема влияния монетарных факторов, обусловивших деловую активность малых строительных организаций и заложивших курс стратегического планирования на 2015 г. В частности, как показывает обследование, по мнению более 60% руководителей, текущая инфляция в стране существенно препятствовала функционированию строительства, генерируя рост «чужих» цен на строительные материалы и, как следствие, рост «своих» цен на строительно-монтажные работы (СМР). Острота вопроса выразилась в том, что 82% респондентов поставили по значимости и силе негативного распространения фактор «высокая стоимость материалов, конструкций и изделий» на второе место лимитирующего рейтинга.

Политика ценообразования в данном сегменте экономики базируется на общих принципах для всех отраслей, где достаточно силь-

ными центробежными силами, оказывающими прямое влияние на формирование ценового тренда, являются стихийные изменения основных макро- и микроэкономических показателей. Ценовая ситуация на строительном рынке в очередной раз крайне чувствительно отреагировала на воздействие внешних шоков. В частности, одной из главных составляющих расценок на подрядные работы в анализируемом периоде явилась продолжающаяся тенденция повышения цен на строительные материалы. Так, во 2-м полугодии рост цен реализации продукции у производителей стройматериалов зафиксировали 33% предпринимателей, в то время как только 3% констатировали их уменьшение.

Что же касается аспектов ценообразования в краткосрочной перспективе, то прогнозные оценки, данные большинством руководителей строительной отрасли, характеризовались высокими инфляционными ожиданиями, что, впрочем, вполне предсказуемо. В преддверии нового строительного сезона, под влиянием наблюдаемых инфляционных процессов, продукция и услуги предприятий стройиндустрии продолжают дорожать, что неминуемо отразится

на стоимости подрядных работ в 2015 г. Существенное влияние на повышение цен будут оказывать дальнейший дисбаланс спроса и предложения, вызванный неопределенностью экономической ситуации, рост предпринимательских издержек, а также возможное продолжение повышенной волатильности национальной валюты.

Резюме. Сегодня малый строительный бизнес движется по ниспадающей траектории экономического развития, преодолевая достаточно сложный и противоречивый путь. Несмотря на всю объективность негативного влияния со стороны внешней среды, в настоящее время достаточно мощный импульс обусловлен инерционными факторами становления малого предпринимательства, среди которых высока доля так называемых кооперативных, постсоветских принципов и черт осуществления подрядной деятельности. К сожалению, старое наследие себя не исчерпало, оставляя за собой такие негативные параметры, как:

- осуществление деятельности в сжатом режиме финансирования;
- отсутствие гарантированных и доступных источников финансирования;
- неудовлетворительный кадровый состав на рынке труда с преобладающим случайным набором персонала;
- технологическая отсталость и медлительность в освоении инновационных технологий, включая высокоэкологические;
- инфраструктурные проблемы, выражающиеся в дефиците земельных участков и сложности их получения;
- невысокое качество продукции и услуг;
- инертность освоения новых методов управления;
- отсутствие комплексных критериев строительных норм и сводов правил, соответствующих международным стандартам;
- наличие административных барьеров, выставляемых чиновниками различного уровня, «стоящих на кормлении» от строительной деятельности.

Между тем на отдачу сектора в развитие потенциала страны, сегодня возлагаются определенные государственные надежды. В частности, перед отраслью поставлены масштабные задачи по увеличению объемов строительства, скорейшему вводу в эксплуатацию

жилых объектов, снижению стоимости квадратного метра, применению современных энергосберегающих материалов и технологий; экологичности и гармонизации с природой. Остается загадкой, каким образом при существующем финансовом, техническом, инфраструктурном потенциале, а также многоаспектности регулирования строительные организации в обозначенные сроки с ними справятся?

Строительный прокьюремент эволюционирует в рамках часто меняющейся политики в сфере строительства, а количество регулирующих процедур повышает и без того высокий градус неопределенности, заставляя предпринимателей постоянно оптимизировать свои управленческие схемы, зачастую переходя в зону неформальной деятельности.

Однако не следует забывать о том, что строительство отличается высокой инерционностью происходящих процессов и мгновенная реакция на колебания рыночной конъюнктуры и новых законодательных инициатив, как, например, в торговле и сфере услуг, невозможна по определению. Так, спроектированный и прошедший экспертизу объект подлежит очень сложной процедуре внесения новых изменений и разрешений. Результат внесения таких «корректировок» очевиден и выражается в различных оптимизационных маневрах, носящих зачастую не очень законный характер, обуславливая далеко не последнее место сектора в совокупной доле неформальной экономики. По мнению руководителей, данную ситуацию можно изменить, но в случае осуществления на государственном уровне определенных мероприятий. Согласно опросу, вывести малые строительные фирмы из тени могут следующие стабилизационные шаги:

- пересмотр в сторону уменьшения налоговых ставок - 84% руководителей;
- сокращение перечня и упрощение порядка получения лицензий и разрешений - 43% руководителей;
- упрощение предоставляемой отчетности - 40% руководителей;
- упрощение процедур открытия, закрытия и ведения бизнеса - 32% руководителей;
- четкая регламентация проведения проверок - 29% руководителей;
- оптимизация трудового законодательства - 25% руководителей.

Распределение ответов говорит само за себя: малые строительные организации страдают от существующих налоговых ставок. Однако период реформирования строительной отрасли вновь затягивается, еще глубже вовлекая организации в очередной виток законотворческого лабиринта.

Малые розничные организации России: деловая конъюнктура⁸. В контексте сложившейся конъюнктуры анализируемый период оказал подавляющее воздействие на развитие малых торговых организаций. Деловая активность определялась инерционностью экономико-политических составляющих 1-го полугодия 2014 г., среди которых наиболее значимыми для предпринимателей оказались сильные колебания на внутреннем и внешнем товарных рынках, повышательная инфляционная динамика в стране, текущая рокировка соотношения товарного импорта и экспорта, а также ослабление потребительского мультипликатора. При этом не менее важной дестабилизирующей компонентой для малых фирм стала непредсказуемость текущей и будущей экономической ситуации, обуславливающей усугубление старых проблем и распространение новых рисков. Согласно обследованию, 64% руководителей констатировали неопределенность текущей экономической обстановки как один из главных факторов, лимитирующих торговый процесс.

*Сложившиеся отраслевые возможности развились в основном результирующем показателе исследования - индексе предпринимательской уверенности (ИПУ)*⁹, значение которого продемонстрировало позитивную направленность и во 2-м полугодии 2014 г. составило +1%.

На фоне других секторов российской экономики, представляющих малый бизнес, ситуация у малых организаций розничной торговли выглядит более оптимистично. В частности, пилотные обследования экономического развития предприятий промышленности и строительства за аналогичный период 2014 г. свидетельствуют о существенном контрасте предпринимательских мнений относительно сложившегося делового климата.

В свете положительного значения результирующего индикатора делового климата (ИПУ), к позитивным моментам, выявленным опросом, можно отнести усиление конкурентоспособности торговых фирм. По итогам анализируемого периода, доля предпринимателей, отмечавших укрепление своих конкурентных преимуществ по сравнению с 1-м полугодием 2014 г., превосходила долю тех, кто фиксировал обратное (баланс оценки изменения значения показателя составил +6%). При этом треть руководителей придерживались мнения, что товарное предложение их магазинов обладает высокими потребительскими качествами, а 5% вовсе сочли его эксклюзивным.

В свою очередь, укрепление рыночных позиций подстегнуло движущие силы соперничества между торговыми фирмами, зачастую не ограничивающихся законными приемами. Согласно результатам обследования, 54% предпринимателей отмечали факт недобросовестной конкуренции как серьезную помеху для развития. Применяемые меры вполне оправданы, ведь 62% респондентов констатировали, что в случае прихода более сильного участника будут вынуждены покинуть рынок. Тем не менее 57% участников опроса придерживались мнения, что занимаемые позиции организаций сохранятся, а более 20% - что рост конкурентоспособности продолжится и в 1-м полугодии 2015 г.

По мнению предпринимателей, учитывая текущее состояние торговых организаций, со стороны государства в ближайшее время необходима реализация следующих мер, максимально способствующих росту конкурентоспособности:

- смягчение и оптимизация фискальной политики (указали 48% респондентов);
- активизация региональной поддержки малого бизнеса, в том числе инвестиционной (45% респондентов);
- снижение ставок по коммерческим кредитам (43% респондентов);
- устранение административных барьеров (37% респондентов);
- возможность получения долгосрочных кредитов (32% респондентов);

⁸ Использованы результаты пилотного обследования деловой активности 1200 торговых организаций.

⁹ Индекс предпринимательской уверенности в розничной торговле рассчитывается как среднее арифметическое балансов оценок уровня складских запасов (с обратным знаком), изменения экономического положения в текущем периоде по сравнению с предыдущим и ожидаемого изменения экономического положения в следующем периоде; в процентах.

- устранение коррумпированности власти на местах - (27% респондентов).

Более детальная интерпретация параметров состояния делового климата в малом торговом бизнесе и их сопоставление относительно преимущественной инерционности социально-экономических трендов, преобладающих в 2014 г., несколько нейтрализуют возникший оптимизм. Прежде всего данное заключение обуславливается не только акцентированным ухудшением большинства центральных показателей торгового процесса относительно начала текущего года, но и сущностью причин, их обуславливающих.

Главным источником определенной жизнестойкости торговых организаций и относительно сглаживающим моментом, повлиявшим на достигнутые результаты предпринимателей, следует считать сезонную составляющую. Так, 2-е полугодие для торговли традиционно является более благоприятным бизнес-сезоном, когда после летнего затишья, в осенне-зимний период происходит уплотнение потребительского потока, тем самым наращиваются темпы роста рыночной конъюнктуры. Но даже указанный аспект не смог нивелировать деструктивное влияние внешних воздействий, определяющее не только потребительскую активность, но и в целом динамику рынка. В результате, в обследуемом периоде по сравнению с 1-м полугодием в основной массе были зафиксированы преимущественно негативные тенденции изменения большинства показателей.

Охлаждение потребительского рынка стало определяющим в формировании динамики спроса и объема продаж. По итогам 2-го полугодия, тенденция ослабления спросовой ситуации усилилась и приобрела довольно масштабный характер. Практически каждый третий респондент констатировал уменьшение востребованности товаров со стороны потребителей (баланс показателя расположился в области отрицательных значений, составив -13%).

Серьезная дестабилизация коснулась и реализации товаров. Согласно результатам обследования, в организациях по сравнению с началом года отмечалось снижение объема продаж (баланс оценок изменения показателя составил -11%). Очевидно, что сложившаяся покупательская модель - следствие сжатия

реальных располагаемых доходов населения, темп роста которых, по данным Росстата, в январе - октябре 2014 г. составил лишь 100,8%. Именно недостаточный спрос предприниматели назвали самым сдерживающим фактором в развитии. На его отрицательное влияние указали 70% респондентов.

Масштаб негативных явлений оказал решающее воздействие и на финансовую компоненту малых фирм. В частности, кульминацией сценарного развития операционной деятельности торгового бизнеса выступает крайне негативный резонанс со стороны центральных показателей ресурсобеспеченности - прибыли, а также обеспеченности фирм финансовыми и кредитными средствами. В анализируемом периоде одни из первых строк в лимитирующем рейтинге ограничений принадлежали факторам «недостаток финансовых средств» (47%), «высокий процент коммерческого кредита» (55%), а также «высокая налоговая нагрузка» (54%).

Сложившаяся в течение 1-го полугодия 2014 г. макросреда, а также финансовый потенциал торговых организаций явились доминирующими аспектами, оказавшими прямое влияние на формирование ценового тренда в данном сегменте экономики. Вариантность конъюнктурных переменных, обеспечивающих денежно-кредитную политику, не оставила предпринимателям выбора, кроме как соответствовать изменяющейся монетарной траектории. Кроме того, к указанным составляющим следует причислить не менее весомый, а скорее центральный инфляционный фактор, заключающийся в повышении цен на поставки со стороны оптовиков. Данные меры были одними из немногих альтернатив для продолжения развития и существования фирм на рынке. В частности, как показывает обследование, по мнению 64% руководителей, текущая инфляция в стране существенно препятствовала функционированию торговой деятельности.

В результате, в анализируемом периоде предприниматели, руководствуясь прежде всего действующими на рынке механизмами ценообразования, поддержали сформировавшуюся в 1-м полугодии 2014 г. тенденцию увеличения торговых наценок, а также темпов роста цен на реализуемый товар. Так, по сравнению с 1-м полугодием 2014 г. о наращива-

нии цен реализации сообщили 27% респондентов, в то время как только 5% констатировали их уменьшение. Баланс оценок изменения показателя составил +22%.

Следует отметить, что по мнению участников опроса, средний уровень торговой наценки в малых организациях составил 25%, а желаемая средняя торговая наценка, которая была бы достаточной для возмещения издержек обращения и обеспечила получение необходимой прибыли, составила 33%.

Фундаментальным фактором, оказавшим весомое влияние на развитие данного сегмента экономики, оставалась эластичность рынка труда. Анализ ситуации с трудовыми ресурсами в торговых организациях во второй половине 2014 г. показал, что большинство руководителей поддержали тенденцию, начавшуюся в начале года в части оптимизации штата сотрудников путем сокращения персонала. Безусловно, текущее состояние рынка труда, демонстрирующее снижение количества занятых в сфере торговли, доставляет немало сопутствующих проблем для руководителей организаций. Согласно результатам проведенного исследования в анализируемом периоде, доля предпринимателей, указывающая на высвобождение персонала, превышала долю тех, кто набирал работников.

Значение баланса оценок изменения показателя составило -3%.

Вместе с тем большинство участвовавших в опросе респондентов (87%) отмечали, что в анализируемом периоде уровень численности занятых в их организациях был достаточен. На недостаточный уровень кадрового состава указали 11% респондентов и только 2% регистрировали его избыток.

Оценивая ситуацию в сегменте малого торгового бизнеса, становится очевидно, что предпринимателям, вопреки всем традиционным активаторам деловой активности, было достаточно сложно функционировать в рамках этого делового сезона. Стремительное затухание одного из ключевых драйверов - потребительского сегмента, ослабило иммунитет торговых организаций, выразившись в сниженных по сравнению с началом года оценках респондентов относительно сложившейся экономической ситуации (баланс оценок изменения показателя в отчетном периоде находился в отрицательной зоне и составил -10%).

Учитывая сложившуюся отраслевую конъюнктуру, результаты проведенного исследования позволили сформировать рейтинг, заключающий ключевые негативные проблемы малого торгового бизнеса.

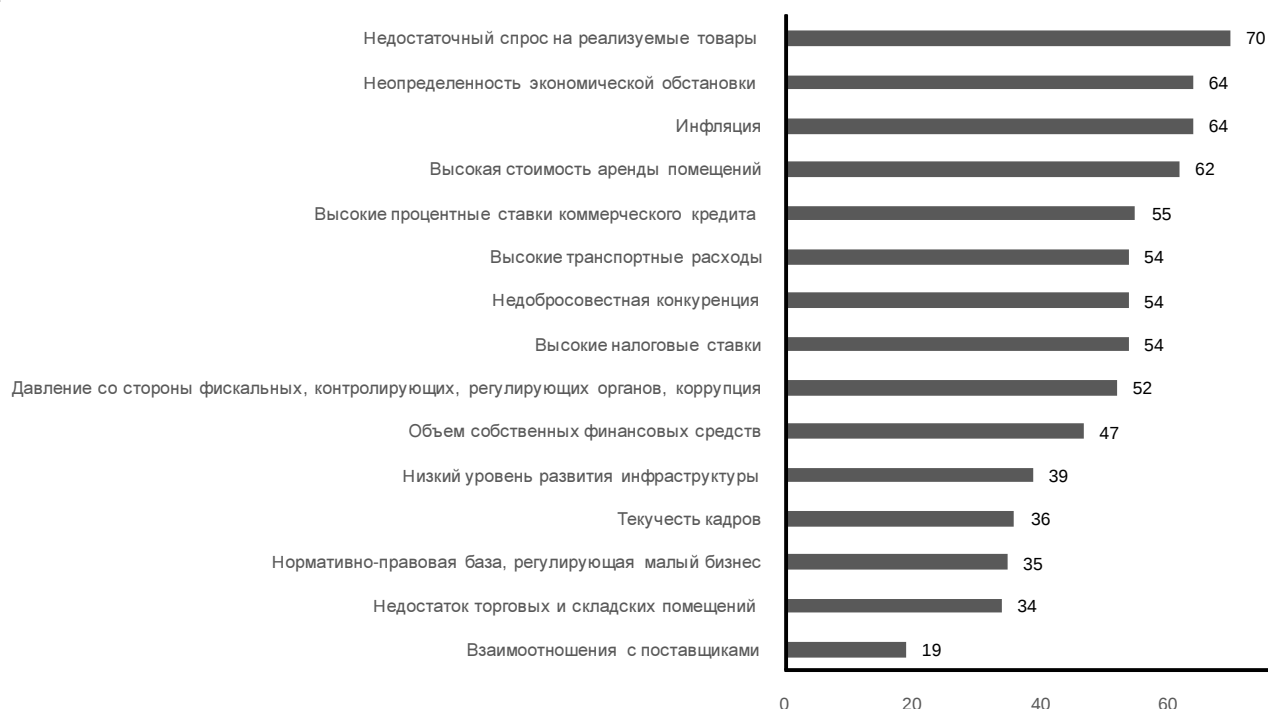


Рис. 3. Лимитирующие факторы для малого торгового бизнеса
(в % от общего числа организаций)

Рейтинг позволил выявить в том числе специфические для торговли проблемы, которые в независимости от складывающейся конъюнктуры являются в отрасли преобладающими. Речь идет об институционально-инфраструктурном комплексе ограничений, затрагивающих функционирование малых организаций. В частности, более 50% руководителей организаций были достаточно обеспокоены необоснованными проверками со стороны контролирующих органов и давлением со стороны фискальных, контролирующих и регулирующих органов.

Торговая деятельность в первую очередь подвержена проверкам десятками контролирующих организаций, в числе которых налоговая инспекция, местная администрация, антимонопольный комитет, комитет по защите прав потребителей, государственный пожарный надзор, санитарно-эпидемиологический надзор и иные надзоры, правоохранительные органы и множество других. Штрафы, накладываемые этими органами и организациями, иногда могут достигать катастрофических размеров и ставить под угрозу существование самого предприятия.

Однако как показывают результаты проведенного исследования, основной головной болью для предпринимателей во 2-м полугодии 2014 г. стали проверки налоговиков. Более 35% респондентов сообщили, что наибольшее число проблемных ситуаций возникало при контактах с налоговыми инспекторами; в результате фискальные проверки стали одними из наиболее проблемных со стороны контролирующих органов.

К наиболее обременительным проверяющим инстанциям в анализируемом периоде руководители также отнесли пожарную инспекцию и Роспотребнадзор. Относительно контролирующей деятельности органов пожарного надзора негативное мнение высказали более трети респондентов, а Роспотребнадзора – более четверти.

Резюме. Развитие малых розничных организаций во 2-м полугодии 2014 г. происходило под знаком неопределенности и растущих издержек. Латентный период экономико-политических преобразований, в который попали буквально все субъекты реального сектора, безусловно, связан с особенностями текущего конъюнктурного момента, и однозначная

интерпретация параметров делового климата, как безусловной реакции на внешние шоки, довольно затруднительна. Очевидно главное: наступил очередной период испытаний, который предприниматели проходят с трудом. Специфика наступившего момента такова, что самый главный драйвер торгового процесса – активность домашних хозяйств, не раз выручавший в сложные времена дестабилизации (включая кризис 2008 г.), себя практически исчерпал. Потенциал предпринимательской «изобретательности» ослабевает на глазах, ведь серьезной поддержки ждать по-прежнему неоткуда. По мнению 80% руководителей, защита интересов предпринимательского сообщества со стороны общественных организаций за последние три года полностью отсутствовала! Кроме того, 72% респондентов констатировали отсутствие какого-либо положительного влияния на развитие их деятельности внесения законодательных изменений в ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства». Таким образом, оставшись один на один с массой накопившихся отраслевых проблем, а также новых рисков, обусловленных переменчивостью текущих экономических событий, малый торговый бизнес был вынужден существовать вопреки угасающему тренду и текущим регулирующим инициативам.

Слабый ритм реального сектора и коррективы в структуре потребления, связанные с возможным дальнейшим снижением темпов роста реальных располагаемых денежных доходов населения, неминуемые последствия негативного эффекта грядущих мер ужесточения со стороны различных сфер административного регулирования и другие, обостряющие бизнес критерии, не предполагают множество вариантов развития сектора в 2015 г., кроме как стагнационного. Резюмируя полученные данные, к сожалению, приходится констатировать, что пока малый торговый бизнес выживает за счет внутренних резервов и оптимизма, видя во внешних факторах не столько поддержку, сколько проблемную составляющую своей деятельности.

* *
*

Таким образом, целесообразность информации качественной природы для анализа краткосрочного отраслевого развития под-

тверждается во многом тем, что ее источником являются непосредственно предприниматели. Применение индикаторов, объединяющих подобную информацию, позволяет оперативно измерять интенсивность проявления сложившихся тенденций и масштабы распространности того или иного отраслевого события, способствуя расширению возможностей системного анализа происходящих циклических, структурных и интеграционных изменений, а также повышению качества и эффективности краткосрочных отраслевых прогнозов.

Учитывая полученные мнения руководителей малого бизнеса различных видов экономической деятельности, именно сейчас важно понимать, что текущий момент в контексте основы формирования Новой экономики и,

как следствие, ближайшего будущего для малых организаций, должен стать исключением из правил и началом нового цикла. Природа наблюдаемых экономических преобразований, как никогда, способствует переменам.

Литература

1. Горфинкель В.Я. Малый бизнес. М.: КНОРУС, 2013.
2. Кильдишев Г.С., Френкель А.А. Анализ временных рядов и прогнозирование. - М.: Статистика, 1973.
3. Китрар Л.А., Лола И.С., Остапкович Г.В. Посткризисные тенденции развития малых промышленных организаций России // Экономический журнал Высшей школы экономики. 2014. № 1.
4. Лола И.С., Остапкович Г.В. Деловой климат в малых организациях промышленности, строительства, розничной торговли в I квартале 2013 г. М.: НИУ ВШЭ.
5. Лола И.С., Остапкович Г.В. Деловой климат в розничной торговле в 2014 году // Современная торговля. 2014. № 8. С. 23-32.
6. Миркин Б.Г. Анализ качественных признаков. - М., 1976.
7. Статистическое измерение качественных характеристик / Под ред. Е.М. Четыркина. - М.: Статистика, 1972.

BUSINESS TRENDS IN SMALL BUSINESS IN RUSSIA

Georgy Ostapkovich

Author affiliation: National Research University Higher School of Economics (Moscow, Russia). E-mail: gostapkovich@hse.ru.

Ludmila Kitrar

Author affiliation: National Research University Higher School of Economics (Moscow, Russia). E-mail: likitar@gmail.com.

Inna Lola

Author affiliation: National Research University Higher School of Economics (Moscow, Russia). E-mail: ilola@hse.ru.

Strategic objectives of the State policy, mentioned in various development programmes, clearly state small business as a tool for fine tuning the competitiveness of economic agents on the internal and external markets, and also as one of the main sources of economical growth in the short term. In this article the study of business climate in small businesses of real economy sector in Russia is presented through a variety of short-term indicators. Results of the pilot survey of business activity undertaken in nearly 3 thousand of small business entities from 30 regions of Russian Federation, covering spheres of industry, construction and retail trade served as a database for current study (pilot survey was undertaken by the Information and Publishing Center «Statistics of Russia» in October 2014).

Current Russian statistical practice mainly uses quantitative evaluation methods in small business studies. The major part of expert activity is occupied by marketing and sociological approaches of studying entrepreneurship. At the same time, application of the information support, based on not quantitative statistical data, can significantly increase and expand the importance of analytical opportunities of expeditious economic monitoring of branch processes. Comprehensive study of a financial and economic situation in the specified branches fills the existing gap in information on the researches based on conjuncture surveys.

Keywords: small business, business climate, conjuncture, business confidence index, industry, construction, retail trade.

JEL: C81, M21.

References

1. Gorfinkel V.Ya. *Malyy biznes* [Small business]. Moscow, KNORUS Publ., 2013. (In Russ.).
2. Kildishev G.S., Frenkel A.A. *Analiz vremennykh ryadov i prognozirovaniye* [Time series analysis and forecasting]. Moscow, Statistika Publ., 1973. (In Russ.).
3. Kitrar L.A., Lola I.S., Ostapkovich G.V. Postkrizisnyye tendentsii razvitiya malykh promyshlennykh organizatsiy Rossii [Post-crisis trends in the development of small industrial companies in Russia]. *HSE Economic Journal*, 2014, no. 1. (In Russ.).
4. Lola I.S., Ostapkovich G.V. *Delovoy klimat v malykh organizatsiyakh promyshlennosti, stroitel'stva, roznichnoy trgovli v I kvartale 2013 g.* [Business climate in small businesses in industry, construction, retail trade in the I quarter of 2013]. Moscow, HSE Publ. (In Russ.).
5. Lola I.S., Ostapkovich G.V. *Delovoy klimat v roznichnoy trgovle v 2014 godu* [Business climate in retail trade in 2014]. *Sovremennaya trgovlya*, 2014, no. 8. pp. 23-32. (In Russ.).
6. Mirkin B.G. *Analiz kachestvennykh priznakov* [Analysis of qualitative attributes]. Moscow, 1976. (In Russ.).
7. *Statisticheskoye izmereniye kachestvennykh kharakteristik* (Pod red. Ye.M. Chetyrkin) [The statistical measurement of quality characteristics (Ed. by Chetyrkin Ye.M.)]. Moscow, Statistika Publ., 1972. (In Russ.).