

Адамчук А.М., канд. экон. наук, проф.,

Баркин Д.Е., канд. экон. наук, доц.

Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова  
(Губкинский филиал)

## ПРИЧИНЫ, СДЕРЖИВАЮЩИЕ РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

adamchuk37@mail.ru

*Переход российской экономики на рыночные условия вызвал к жизни малые и средние предприятия. В развитии нашей экономики большие надежды возлагаются на расширение деятельности малого бизнеса. Однако развитие малых предприятий, особенно промышленных, сдерживается многими факторами. В статье рассматриваются основные причины, снижающие развитие малого предпринимательства и даются рекомендации по их устранению.*

**Ключевые слова:** малые предприятия, малый бизнес, причины, снижающие эффективность малого предпринимательства, развитие малого и среднего бизнеса.

**Введение.** Весьма важно, что развитие малого и среднего бизнеса может и должно способствовать быстрому насыщению рынка товарами и услугами, преодолению отраслевого и регионального монополизма, расширению конкуренции, внедрению достижений научно-технического прогресса, повышению экспортного потенциала. Они позволяют расширить сферу приложения труда, создать новые возможности для трудоустройства незанятого населения и высвобождаемых работников с неэффективно действующих предприятий. Малые предприятия (МП) способны значительно укрепить экономическую базу местных органов власти, оказать положительное влияние на развитие сел, небольших городов, возрождение художественных и подсобных промыслов, решение экономических проблем.

Не случайно в системе мер, направляемых на преодоление негативных явлений в экономике России и перехода ее к рыночным отношениям, за малыми и средними предприятиями было закреплено свое определенное социальное значение: так, сектор малого и среднего бизнеса способствует повышению деловой активности населения и формирует ключевую фигуру рынка – предпринимателя – бизнесмена, основывающего свою деятельность на стремлении самому себе обеспечить нормальные жизненные условия, т. е. формирует средний класс в обществе.

Развитию малого и среднего бизнеса способствует и региональная дифференциация производства и потребления. Значительная часть малых и средних предприятий создается для освоения ресурсов, сырья, имеющих местное значение, с целью избежать повышения транспортных тарифов, а также там, где велики сезонные колебания условий производства или спроса.

Однако почему же при всем значении малых и средних предприятий для развития национального хозяйства они еще не заняли своего должного места в российской экономике? Вклад малого и среднего бизнеса в валовый доход страны не превышает 15–17 %. Практически не наблюдается тенденция к росту инновационности малых фирм, к интернационализации их деятельности. Около половины создающихся малых предприятий не доживает и до одного года, испытывая некие непреодолимые препятствия в своем функционировании.

**Методология.** С целью выявления причин, сдерживающих развитие промышленных малых предприятий использовалось комплексное и системное применение методов в научном исследовании: обобщения, наблюдения, индукции, дедукции, синергии. Применение названных методов исследования позволило оценить влияние существующих в экономике страны причин на развитие малого бизнеса.

**Основная часть.** Данные о состоянии малого предпринимательства в РФ в целом подтверждают общемировые тенденции как позитивные, в части обеспечения занятости, роста заработной платы на МП, но так же и негативные – неустойчивость, текучесть кадров, низкую долю продукта в промышленных отраслях по сравнению с торговлей, недостаточную инновационность. Для малых предприятий характерны непрозрачность финансово-экономического положения, скрытость своих планов, намерений и перспективных действий, нежелание терять контроль над предприятием, частые попытки заниматься другими сферами несвойственными первоначально предусмотренным, но на данный момент дающими какую то экономическую выгоду [3].

Основные причины, сдерживающие развитие промышленного малого бизнеса, представлены на рис.

В Российской экономике развитие малого предпринимательства сдерживается существующим противоречием между малыми предприятиями и субъектами рыночной инфраструктуры: коммерческими банками, лизинговыми компаниями, участниками рынка труда, владельцами недвижимости, бизнес-инкубаторами, технопарками и др. Различие их интересов приводит к тому, что по отношению к малым предприятиям постоянно ужесточаются экономические требования со стороны субъектов рыночной инфраструктуры, которые МП не

всегда в состоянии выполнить. И это приводит многие МП к банкротству.

С другой стороны, такое поведение субъектов рыночной инфраструктуры вызвано неуверенностью в надежности МП, низким уровнем прозрачности малого бизнеса (низкое качество, недостоверность отчетности), отсутствием долгосрочных стратегий развития, высокими операционными издержками взаимодействия с МП, инфляцией, низким качеством менеджмента (некомпетентностью руководителей малых предприятий) [4].

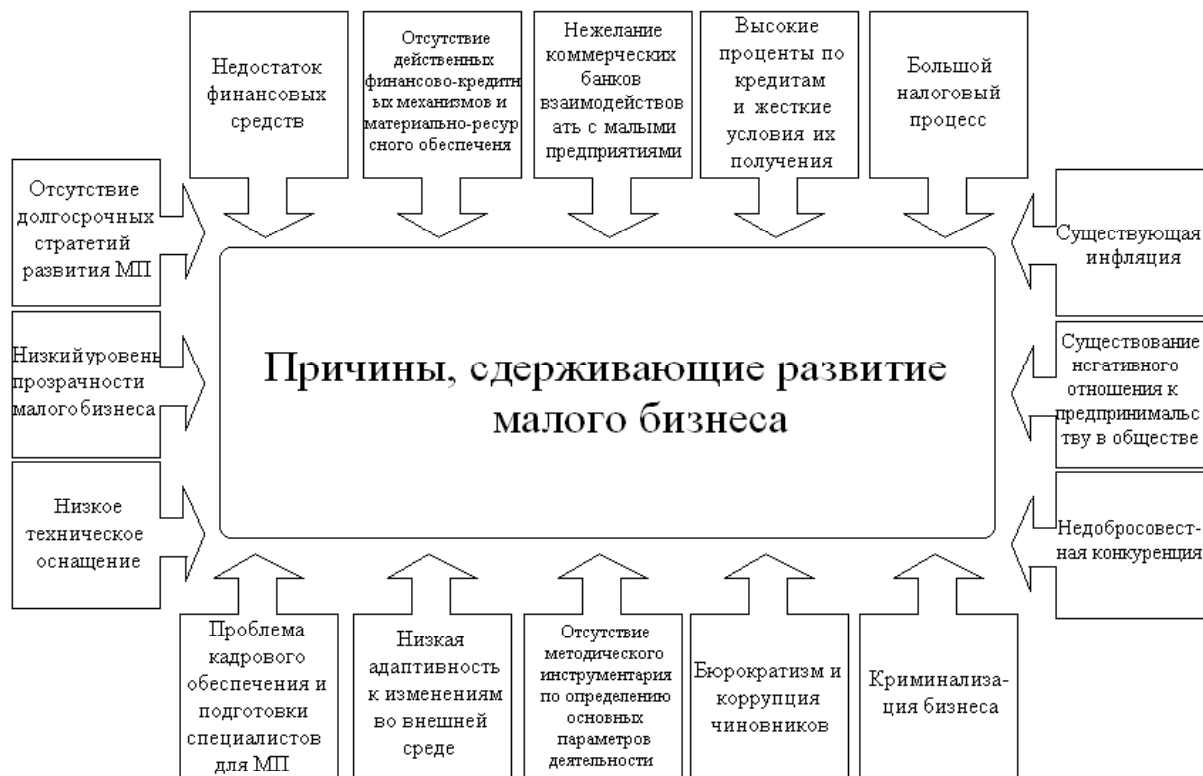


Рис. 1. Причины, сдерживающие развитие промышленного малого бизнеса

Уязвимым местом у малых предприятий является малая величина индивидуального капитала. Для подавляющего числа малых предприятий основным источником стартового капитала и средств, уже вложенных в бизнес, является самофинансирование, в случае достаточно успешного ведения деловых операций появляется возможность использовать банковский кредит. Но коммерческие банки не всегда взаимодействуют с малыми предприятиями, потому что для них мелкие менее выгодны, чем кредиты крупным предприятиям, и сопряжены с гораздо большим риском, что заставляет банки устанавливать высокие проценты, минимальные сроки и жесткие условия их получения, требуя от МП полной прозрачности бизнеса, обязательного обеспечения кредита, положительной кредитной репутации, а также безубыточной работы в те-

чение определенного периода (до 1 года). Как свидетельствует опыт, трудности доступа к коммерческому кредиту порождают у многих малых предприятий хроническую нехватку капитала, что и становится причиной большей части банкротств. Положение малых предприятий особенно уязвимо в условиях инфляции, поскольку в отличие от крупных они имеют лишь ограниченные возможности перекладывать рост своих издержек на потребителей.

Характерный также для малого бизнеса низкий уровень собственного капитала в общем объеме финансовых ресурсов ведет к повышенной зависимости от финансовых партнеров. На техническое совершенствование производства нужны большие средства, хотя следовало бы помнить, что многие глобальные достоинства малых предприятий с лихвой перекрывают эти

негативные стороны. А для этого необходимо хотя бы знать о них и использовать в менеджменте.

Проблема неустойчивости малых и средних предприятий – одна из важнейших и потому важно исследование тех факторов, которые влияют на их устойчивость. Представляется, что в числе первых нужно назвать фактор цикличности экономического развития рынка. Даже краткосрочные конъюнктурные колебания, не говоря уже о кризисных ситуациях, могут привести к чрезмерному разбалансированию экономического организма малых и средних предприятий и соответствующую нестабильность продолжения финансового обеспечения производственного процесса, что квалифицируется как банкротство предприятия. Гибель значительной части предприятий, и в особенности вновь возникших, зафиксированы статистикой банкротств тех стран, где эта статистика ведется. Английские исследователи отмечают, что до конца второго года доживает не более 20–30 % вновь возникших фирм [2]. Если крупные предприятия могут иметь резерв для переживания колебаний рынка, то у малых такого резерва, как правило, нет. Зачастую он просто не успевает создаваться.

Известно, что причинная зависимость кризисных ситуаций, скрытая в самом рыночном хозяйстве, вызвана, с одной стороны – постоянным изменением рыночных ориентаций потребителя, с другой – изменениями в макроэкономической политике. Однако это вовсе не означает фатального исхода для любого предприятия и тем более для экономики в целом.

Многие авторы указывают на такую причину, как высокий уровень налогообложения и частая смена его условий, систем. МП не могут столь быстро адаптироваться к изменениям в налоговой сфере. К тому же система его остается по-прежнему слишком громоздкой, несмотря на предпринятые упрощения [1, 5].

Наряду с налоговым прессом, отрицательное воздействие на деятельность малых предприятий оказывают бесконечные изменения существующего законодательства. Постоянно вносимые в нормативные акты поправки и дополнения лихорадят работу малых предприятий, лишают предпринимателей уверенности «в завтрашнем дне».

Проблемы и трудности МП сводятся также к следующему: недостаточная компетентность в управлении МП; ограниченный доступ к сырью и материалам, слишком консервативная система распределения; низкое техническое оснащение. Кроме того, во многих районах финансовые

группы, принадлежащие меньшинству, создают слишком большое число МП в одной отрасли, что порождает жесткую конкуренцию [1].

Итак, успехи и неудачи деятельности, как малых, так и остальных, предприятий следует рассматривать как взаимодействие целого рода факторов: внешних (на них предприятие не может влиять вообще или влияние может быть слабым), внутренних (как правило, они зависят от организации работы самого предприятия). Способность предприятия приспособиться к изменению технологических, экономических и социальных факторов – гарантия не только его выживания, но и процветания.

Конечно, бороться с кризисом, имеющим национальные масштабы, отдельному малому предприятию не по силам. Но в их возможности проводить гибкую политику, способную значительно смягчить негативные последствия общего спада.

В классической рыночной экономике, как отмечают зарубежные исследователи, 1/3 вины за банкротство предприятия падает на внешние факторы, а две трети – на внутренние [2]. Однако можно не без основания предполагать, что для современной России характерна обратная пропорция влияния этих факторов. Политическую и экономическую нестабильность, разурегулирование финансового механизма, инфляционные и кризисные процессы следует отнести к наиболее значительным факторам, ухудшающим экономическую ситуацию для российских предприятий.

Вследствие названных причин, отличительной чертой малого бизнеса является его неустойчивость, проявляющаяся в массовом разорении малых предприятий, «вымывании», вытеснении их из производства в процессе жесткого «естественного отбора» в условиях рыночной конкуренции.

В некоторых сферах деятельности российского малого бизнеса создается множество малых предприятий – конкурентов, которые в большинстве случаев ведут «ценовые войны», что приводит к банкротству большинства из них. В качестве характерного примера можно привести «ценовую войну» малых предприятий г. Губкина (Белгородская обл.), осуществляющих установку металлических дверей и пластиковых окон.

Российская практика малого бизнеса показывает, что отличительной чертой малых предприятий в России так же как и в экономически развитых странах, является его хрупкость, низкая адаптивность к изменениям, в силу чего малые предприятия в большей степени,

чем крупные, подвержены разорению. Неудачи многих предприятий обуславливаются в основном теми же причинами, но самой главной является неудовлетворительное управление коллективом (недостатки в менеджменте). Статистика начального этапа становления малого бизнеса свидетельствует о том, что из 5–7 предприятий в конкурентной борьбе выживает одно.

По оценке Госкомстата России, в настоящее время из общего числа зарегистрированных хозяйствующих субъектов 68–72 % являются малыми, из них более 1/3 не приступило к хозяйственной деятельности или приостановило ее, официально не ликвидировавшись. По отдельным регионам удельный вес малых предприятий в общем количестве предприятий составляет всего 45–55 %, из них действующих – чуть более половины.

Особенно сложно приходилось и приходится МП в сфере промышленности. До сих пор стихийно складывающиеся условия бизнес-среды в РФ создавали гораздо более благоприятные условия именно коммерческим предприятиям, но не промышленным. Если торговло-посреднические фирмы могут компенсировать падение спроса дешевыми закупками, дающим быструю оборачиваемость, то для МП, работающих в промышленности, этот экономический резерв далеко не всегда может быть приемлемым. Они жестче привязаны к ассортименту производимой продукции, к источникам сырья и поставщикам оборудования. У них меньше возможности в позиционировании товара и марки. Поэтому по мере либерализации внешней торговли с начала 90-х годов резко росло число именно торговых МП. Они дифференцировались по обслуживанию как самых низкодходных слоев населения, так и элитарных кругов. Этому буму способствовала «закупорка» ранее (в доперестроечный период) сложившихся каналов товародвижения в снабжении и сбыте, открывая простор МП, работающим в этой сфере и выполняющим роль демпфера, для многих производителей. Надо сказать, что процесс этот еще имеет место, однако по мере создания технологического каркаса новой экономики с соответствующими высокоэффективными каналами товародвижения и цивилизованными маркетинговыми системами малый бизнес в этой сфере неминуемо будет сворачиваться, не выдерживая конкуренции со стороны крупных логистических структур с автоматизированными формами управления. В стратегическом плане эта задача малому бизнесу не по силам, так как требует значительных инвестиций.

Низким темпам роста числа МП можно дать еще и такое объяснение. Оптимистические прогнозы по числу создаваемых МП во многом строились на факторе роста безработицы, в том числе за счет банкротства убыточных предприятий. Однако ее официальный уровень был и остается намного ниже реальной, то есть зарегистрированной – составляя не более 2–3 % экономически активного населения. Реальная же безработица превышает 10 %. Тем не менее, официальный статус работающих, пока он действует, снижает стремление и вуалирует необходимость занятия собственным делом. Психология большинства российских граждан пока не готова к восприятию риска, проявлению деловой активности и настойчивости в борьбе с армией чиновников, бюрократией и коррупцией инстанций, жесткой позицией конкурентов и прочими факторами рынка, включая его неопределенность в экономическом и правовом аспектах.

Развившийся в стране криминалитет осуществляет мощное давление на малый бизнес. Им применяются такие противоправные действия как запугивание и устранение конкурентов по бизнесу, прослушивание линий связи, хищение важной информации, изъятие денежных средств и др. [3].

Криминализация бизнеса в РФ существенно увеличивает издержки как создания, так и функционирования МП. Существует два типа таких издержек – явные и скрытые. К числу первых относятся издержки входа и выхода на рынок в соответствии с нормативными актами, ко вторым относятся взаимоотношения с представителями властных структур, арендодателями, неформальными группировками. Для покрытия этих издержек МП должны иметь неконтролируемые официальными органами средства – по оценкам экспертов, не менее 28 % от общих затрат.

Во взаимоотношениях предпринимателей часто возникает такая проблема: невыполнение договорных обязательств по срокам и качеству. Виновник оказывается безнаказанным, так как в России не существует механизма, обеспечивающего выполнение договорных обязательств. Решение хозяйственных конфликтов официальным путем не имеет смысла, так это станет предпринимателю-истцу «себе дороже».

**Выводы.** Итак, сотни факторов, действующих в различных направлениях, приводят к дестабилизации, а зачастую и к разрушению организационного, экономического и производственного механизма функционирования не только малого, но и среднего, и крупного предпринимательства. Часть этих факторов воз-

никает на уровне макроэкономики, по вине государственных органов и административных структур. Так, невыполнение принятых решений и программ в области развития и поддержки МП называются большинством исследователей и практиков в числе основных причин недостаточного уровня эффективности этого вида бизнеса в стране. Безусловно, негативно сказывается отсутствие комплексной и полноценной инфраструктуры поддержки МП. Однако, основное внимание следует направить на решение круга проблем, связанных с инвестиционным обеспечением малых предприятий, повышением привлекательности промышленного бизнеса, создающего материальные блага.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Анискин, Ю.П. Организация и управление малым бизнесом : учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2005. 160 с.
2. Кауфман, Х.Р. Тактика успеха в бизнесе и науке: пер. с англ. М.: Интеллект, 1993.
3. Лапуста М.Г., Старостин Ю.Л. Малое предпринимательство : учебник. М.: ИНФРА-М, 2004.
4. Чижова Е.Н., Таничева Т.С. Пути повышения эффективности управления малым бизнесом: монография. Губкин: ИП Уваров В.М., 2008. 175 с.
5. Широков, Б.М. Малый бизнес: финансовая среда предпринимательства: учеб.-метод. пособие. М. Финансы и статистика, 2006. 496 с.

---

**Adamchuk A.M., Barkin D.E.**

### **FACTORS DETERRING THE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL SMALL ENTERPRISES**

*The transition of the Russian economy to market conditions gave rise to small and medium enterprises. In the development of our economy high expectations are placed on expansion of small business. However the development of small enterprises, especially industrial, is constrained by many factors. The article discusses the main reasons rebuking the development of small business and recommends to remove them.*

**Key words:** *small enterprises; small business; the reasons reducing the effectiveness of small business; development of small and medium-sized business.*

---

**Адамчук Александр Маркович**, кандидат экономических наук, профессор, кафедры экономики и учета. Губкинский филиал БГТУ им. В.Г. Шухова.  
Адрес: Россия, 309186, г. Губкин Белгородской области, ул. Дзержинского, д. 15-А.  
E-mail: adamchuk37@mail.ru

**Баркин Денис Евгеньевич**, кандидат экономических наук, профессор, кафедры экономики и учета. Губкинский филиал БГТУ им. В.Г. Шухова.  
Адрес: Россия, 309186, г. Губкин Белгородской области, ул. Дзержинского, д. 15-А.  
E-mail: risal33@mail.ru