

УДК 338

**Лыкова Елена Сергеевна**<sup>1</sup>, доцент, к.э.н, доцент кафедры Экономики и менеджмента  
e-mail: [likova\\_elena@bk.ru](mailto:likova_elena@bk.ru)

**Суханинский Даниэль**<sup>1</sup>, студент, направления обучения «Экономика»  
e-mail: [dandanger669@gmail.com](mailto:dandanger669@gmail.com)

<sup>1</sup> Волжский государственный университет водного транспорта, г. Нижний Новгород, Россия.

## ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

*Аннотация.* Развитие малого бизнеса является актуальной и неисчерпаемой темой для исследования, поскольку развитие субъектов малого предпринимательства – это одна из основных задач, направленных со стороны государства на поддержку социально-экономического развития общества. В статье разрабатываются основные предложения по совершенствованию малого бизнеса, ключевым таким направлением является развитие взаимодействия разномасштабного бизнеса.

*Ключевые слова:* малый бизнес, поддержка малого бизнеса, взаимодействие малого, среднего и крупного бизнеса, подходы к взаимодействию малого и крупного бизнеса.

Данная тема актуальна, поскольку развитие малого бизнеса формирует благоприятные условия для оздоровления экономики, поскольку развивается конкурентная среда, создаются дополнительные рабочие места, активнее идет структурная перестройка, расширяется потребительский сектор [1]. Кроме того, развитие малого бизнеса приводит к насыщению рынка товарами и услугами, к увеличению экспортного потенциала, лучшему использованию местных сырьевых ресурсов [2].

Основными направлениями по совершенствованию развития малого бизнеса по отзывам самих же предпринимателей выступают:

1. Необходимость изменения подхода государства к развитию предпринимательства в целом. Отказаться от развития по категориям (микро, малый, средний), перейти к формированию стратегий развития по каждой отрасли предпринимательства и категорийности внутри отраслей;
2. Разработка мер по стимулированию долгосрочного существования бизнеса. Развития действующего бизнеса путем активизации роста на каждом этапе жизненного цикла;
3. Необходимость в формировании экспертного совета на базе объединений МСП и рабочей группы Госсовета для формирования стратегий развития отраслей совместно с бизнесом. Уйти от практики разработки стратегии МСП без предпринимателей;
4. Формирование системы «налоговой лояльности» для компаний честно выплачивающих свои налоги. Такие компании «со стажем» должны иметь гарантированную помощь от государства в сложные для них времена и облегченный режим налоговых проверок;
5. Разработка новых показателей оценки эффективности государственных органов в сфере предпринимательства. Например, среди показателей эффективности ФНС России существует показатель результативности выездных налоговых проверок. Таким образом, результативность службы определяется, в том числе, исходя из сумм наложенных

штрафов за допущенные нарушения в налоговой сфере — что прямо противоречит задаче сохранения бизнеса и его роста, даже в случае выявленных нарушений;

6. Сделать целью выездной проверки не штраф и взыскание, а оценку критичности нарушений по понятной шкале критичности, рекомендации и обучение (на безвозмездной основе) в части соблюдения обязательных требований и недопущению нарушений;

7. Сделать язык законов понятным для предпринимателей (повысить «читабельность» законов), а все нововведения выпускать в наглядных пособиях и инфографике, тестируя перед опубликованием их на понятность;

8. Для ООО с единственным учредителем упростить систему процедур делопроизводства, регистрации и ликвидации;

9. Создать промежуточное звено в виде института медиации между бизнесом и госорганами, который будет разрешать споры до суда, тем самым разгружая судебную систему.

Данные предложения выступают не только как прецедент для административных реформ и обновлению существующих программ государственной поддержки бизнесу, но и как новый подход к развитию взаимодействия между разномасштабным бизнесом.

Изменения государственной оценки МСП и переход на отраслевой критерий анализа деятельности хозяйствующих субъектов сформирует у отраслевых монополистов и крупных предпринимателей представление о возможных участниках-партнёров рынка и будущих предложениях перспективного сотрудничества и роста. Повышение долгосрочности МСП влечёт к уменьшению рисков и страхов у крупных «старых» компаний при совместной деятельности с малым и средним бизнесом.

Формирования структур участия в разработке проектов для бизнеса представителей всех разномасштабных форм предпринимательства приведёт к более рациональной постановке целей данных проектов, включая бюджет, сроки и возможности реализации без директивного давления «сверху». Данная же вовлеченность предпринимателей позволит создать новые платформы их взаимодействия, как и коммерческие по выявлению лучших предложений из имеющихся на рынке, так и иной формы и вида деятельности: защиты интересов собственников перед государством, научно-исследовательские разработки, программы повышения квалификации руководителей и бизнесменов.

Государственная поддержка должна быть направлена в первую очередь не на отдельные МСП, а на объединение конкурирующих предпринимателей в создании общего информационного и образовательного поля, которое будет гарантировать: доступность информации и актуализация информационных ресурсов; отсутствие борьбы в кадрах, формирования системы социальной мобильности среди различных структур взаимосвязанных коммерческих организациях; общие «фонды знаний» для повышения квалификации работников, персонала и руководителей. Именно данные черты высокоразвитого общества являются основой будущего перспективного развития высокоинтеллектуального и этического предпринимательства. Этика, формирующая систему норм нравственного поведения между различными участниками рынка, давно стала обыденностью для коммерческой деятельности в наиболее развитых странах [3].

Практическое применение вышеописанных предложений возможно при консолидации разномасштабного бизнеса, которое при нынешних условиях встречает множество проблем и ограничений во взаимодействии. Наибольшую значимость в развитии малого и среднего бизнеса в современных экономических условиях Российской Федерации представляется в организации условий по сглаживанию противоречий между конкурирующими на рынке предпринимателями, и взаимодействию разномасштабных хозяйствующих субъектов [4].

Проект «Взаимодействия малого и крупного бизнеса в Российской экономике (на примере Нижегородской области)» основывается на опыте и результатах работы бизнес-

инкубаторов и кластеров Нижегородской области в формирование предпринимательской среды и условий взаимодействия разномасштабного бизнеса для успешной реализации коммерческой и не коммерческой деятельности.

Предложением проекта выступает «новый подход» к разрешению экономических проблем путём вовлечённости бизнесменов в отношения между своими организациями для поддержания экономического роста и финансовой стабильности. Проблемным полем в развитии партнерства разномасштабного бизнеса выступает часто встречающаяся агрессивная форма ведения российского бизнеса, не распространённость формы согласованного партнёрства и поддержки между предпринимателями и массовость ожиданий в разрешение проблем государственными институтами. Предполагаем, что успешный рост членства в коммерческих объединениях и развитие направления бизнес-инкубаторов или кластеров приведет в будущем к развитию более организованного и прогнозируемого рынка конкурентоспособных предпринимателей, которые основываются не только на показателях прибыли и выгоды, но и коммерческой этики.

Проект подразумевает создание «сообщества» разномасштабных бизнесов. Организационная форма данного проекта «мобильна», предоставляя возможность подстраиваться под нужды бизнеса участников, при дальнейшей реализации идеи проекта. В случае осуществления нижесказанных предложений самими членами-участниками выступает форма коммерческого партнёрства. Если же на базе общей деятельности компаний возникает необходимость создания отдельного и независимого от конкретного члена-участника сегмента – это выражается в создании товарищества. Ассоциацией данный проект может выступать в результате некоммерческого объединения членов-участников ряде формирования и развития общих информационных, трудовых и научно-исследовательских ресурсов.

Данный проект формируется на добровольном участии организаций членов-участников, которые заинтересованы в создании экономических платформ взаимодействия между разномасштабными предпринимателями. Направленностями данного взаимодействия в перспективе выступают:

- Создание и развитие информационной платформы сообщества;
- Консультация в текущей деятельности, поддержания равноправных договоров;
- Страхование рисков членов-участников;
- Курирование, наставничество, юридических лиц;
- Анализ бизнеса, оценка деятельности и результатов.

Информация - является одним из важнейших ресурсов. Бизнес-информация позволяет бизнесу совершать множество дел и операций, предвидеть прибыль, правильно постановить цели, оперативно выявить убытки и расходы для их минимизации. Главной движущей силой сбора и анализа бизнес-информации является повышение конкурентоспособности.

В рамках данного проекта предлагается создание общей информационной (цифровой) платформы. Ее цель - предоставить доступ ко всем необходимым для бизнеса сервисам и мерам поддержки в одном месте. Необходимо обеспечить участие самих предпринимателей на всех этапах ее создания – от определения наиболее востребованных сервисов, которые нужны бизнесу, до участия в их разработке и тестировании. Информационные платформы активно вошли в современную жизнь в различных сферах человеческой деятельности и выступает экосистемой участников рынка информатизации, на которые выводятся ИТ-сервисы. В перспективе на базе цифровой платформы возможно создание бизнес-модели, предоставляющие возможности алгоритмизированного обмена ценностями между значительным числом членов-участников, которые осуществляют общую коммерческую деятельность.

В данном проекте, объединяются компании рынка, создающие в своих рядах поле информационной безопасности. Создаётся комплекс доверенных и безопасных средств и



решений на основе российских технологий, где компании в свободной форме могут обмениваться достоверными данными. Главным продуктом информационной платформы выступает своевременное предоставление информации и изменений в заинтересованной деятельности организаций-участников, которая может касаться законопроектов и нормативных актов, социально-экономических экспертиз и публикаций в данной деятельности и т.д.

Консультация в текущей деятельности – выступает важным фактором предостережения от будущих рисков, недобросовестных подрядчиков, поставщиков и партнёров. Крупные фирмы имеют целый ряд специалистов, отделов и экспертов для оценки тех или иных предложений. Данный проект же предоставляет возможность или создания в крупных участниках-членах или независимый отдел консультации, позволяющий предоставить грамотную юридическую и экономическую оценку тех или иных договоров, предложений. Малый бизнес имеет заинтересованность в данной услуге при отсутствии собственного опыта или должностных специалистов. Поддержание же идеи равноправия договорённостей позволить всем членам-участникам быть уверенным в поддержке друг друга, а так же составление репутации данного «сообщества» для внешней среды и привлечения новых членов. Поддержание равноправия договоров для малых и средних бизнесов осуществляется путём соблюдения правил составления договора, учёт специфики и особенностей деятельности. Рассмотрение договоренностей МСП участников иной специализированной стороной предотвращает негативные последствия и риски, которые имеют место при заключении данных же договоров малыми бизнесами самостоятельно, когда образуются непредвиденная отягощающая малый бизнес ответственность или срыв сделки.

Иным спектром услуг не всегда доступным для МСП выступает страхование своих рисков и имущества. Не каждый бизнес готов пойти на условия страховых компаний и осилить страховую премию. В условиях данного проекта страхование малого бизнеса становится возможным при поддержке крупных предпринимателей, которое может выступать в роли страхователя. Данные условия возможны в результате договорённостей между участниками-членами, где крупномасштабные бизнесы заинтересованы в поддержке, продолжение своей бесперебойной деятельности и отсутствии рисков выхода не столь крупных и стабильных членов общей коммерческой деятельности. Данный договор может быть обусловлен различными выгодами для страхователя: будущими выплатами от ещё неокрепшего бизнеса, выполнениями условий договорённости в предоставлении услуг и т.д.

Курирование и наставничество между юридическими лицами выступает ещё не столь развитой формой взаимодействия между компаниями в России. В современной экономике, образовании и тем более бизнесе приобретает распространённость должностного наставничества или же тренингах повышения должностной, трудовой квалификации или управленческих способностей и умений. Однако, от возможности использования данного подхода вне структурных подразделений и отделов не стоит отказываться.

Практическая реализация юридического наставления выступает наиболее выгодной формой взаимодействия компаний, формирующих общую информационную, ресурсную, материальную, трудовую и научную базу. Крупные компании выступающие «кураторами» деятельности получают в своём распоряжение экосистему для будущего развития, которая будет прогнозируемо-стабильна и контролируема в рамках общих договорных или даже доверительных отношениях.

Курирование организации может начинаться с этапа её создания, что помогает быстрее пройти данный этап, реализовав без множества проблем и бюрократических застоев. Проект-организацию находящуюся под наставничеством легко можно оценить на интерес будущей прибыли и так став, уверенным в выгоде, инвестором. Данная же идея



позволит осуществить обновление компании в каждом жизненном цикле при надзоре специализированных лиц, что отнимет меньше времени и будет дешевле от самообновляемых программ, разработанных малым бизнесом на интуиции. Курирование решает и ряд маркетинговых проблем, привлечения интереса со стороны крупного бизнеса формирует видимость бренда со стороны вовлечённых покупателей.

Данные отношения являются благоприятными для формирования общей информационной платформы и общих для организаций-участников проекта программ, которые повышают квалификацию кадров. Последнее, же вновь в случае массовости вовлечённости интересов обойдется намного дешевле и качественнее, чем индивидуальные тренинги компаний. Общий информационный сбор и анализ, успешная история сотрудничества и создания репутации лояльности становится идеальной средой для новых идей и благоприятных разработок, способствующих развитию бизнеса участников.

Подводя итог, хотелось бы отметить, что вышеуказанные «предложения» могут носить дискуссионный характер. В целом тема статьи неисчерпаема, имеет большой интерес для общества, решение проблем и разработка новых предложений по развитию малого бизнеса в России несет огромную пользу как для государства, так и для всех участников бизнеса.

#### **Список литературы:**

1. Лыкова Е.С. Инструменты поддержки развития малого бизнеса Нижегородской области//Научный журнал «Человек. Социум.Общество», 2022. Выпуск №8 – с. 61-68
2. Лыкова Е.С. Предложения по совершенствованию системы управления качеством в организации//Инновационные технологии, экономика и менеджмент в промышленности. Сборник научных статей X международной научной конференции. Волгоград, 2021. – с. 154
3. Лыкова Е.С., Фуфлыгина Н.А. Основные направления государственной поддержки малого бизнеса в Нижегородской области /Е.С.Лыкова, Н.А.Фуфлыгина// Сборник материалов Международной научно-промышленного форума «Великие реки - 2020», секция 12 (ВГУВТ, июнь 2020) – Нижний Новгород, 2020. – с.142
4. Лыкова Е.С., Фуфлыгина Н.А. Анализ состояния, динамики и условий развития малого бизнеса в экономике России/Е.С.Лыкова, Н.А.Фуфлыгина// Сборник материалов Международной научно-практической конференции «Становление и развитие предпринимательства в России: история, современность и перспективы». – Смоленск, 2020. – с.119
5. Потребности в рыночной экономике: проблемы нео-актуализации // Волостнов Н.С., Лыкова Е.С., Сучков Е.А., Хохлов А.А. / Актуальные вопросы экономики, менеджмента и инноваций: материалы Международной научно-практической конференции. – Нижний Новгород, 2014. – с.130

### **THE MAIN DIRECTIONS FOR IMPROVEMENT SMALL BUSINESS DEVELOPMENT IN RUSSIA**

Elena S. Lykova, Daniel Sukhaninsky

*Abstract.* The development of small business is an urgent and inexhaustible topic for research, since the development of small businesses is one of the main tasks aimed by the state to support the socio-economic development of society. The article develops the main proposals for improving small business, the key such direction is the development of interaction of a multi-scale business.



*Keywords:* small business, small business support, interaction of small, medium and large businesses, approaches to interaction of small and large businesses

