

*Н. В. Рамазанова*

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНЕ

*Работа представлена кафедрой управления внутренней и международной торговли  
УИРГТЭУ.*

*Научный руководитель - доктор экономических наук, профессор Г. Г. Муфтиев*

Статья посвящена проблемам развития малого предпринимательства. Рассматриваются вопросы финансовой поддержки малых предприятий, влияния налоговой политики, взаимодействия предприятий. Разработана схема взаимодействия банковских и промышленных структур, инновационный концерн как форма корпоративного объединения предприятий. Адресована органам власти и предпринимателям.

The article deals with the problems encountered by small businesses. It discusses the issues of financial support to small businesses, the impact the tax policy has on them as well as inter-business cooperation issues. A model for interaction between banks and industrial enterprises is proposed, with an innovative concern presented as a relevant corporate form for small business to join efforts. The article is intended for representatives of authorities and entrepreneurs.

Высокий уровень развития малого бизнеса выступает необходимым слагаемым интеграции России в мировую экономику в качестве равноправного члена мирового сообщества.

Основу институциональной системы, обеспечивающей функционирование малого предпринимательства, составляют следующие блоки: формальные правила и требования (законодательная и нормативная база, определяющая специфические условия деятельности субъектов малого предпринимательства) и неформальные обязательства и меры поведения.

Нельзя пренебрегать значением неформальных институтов и постепенными методами их трансформации, так как именно они составляют наиболее прочное «ядро» институциональной системы.

Участие малых и средних предприятий (МСП) в ВВП зарубежных стран составляет 40-70%, в то время как в ВВП России 11-12%. Наибольший удельный вес МСП за-

рубежных стран наблюдается в точном машиностроении, научно-технической и инновационной сферах. В Республике Башкортостан среди МСП количественно лидирует оптовая и розничная торговля (41,1%), предприятия, осуществляющие операции с недвижимым имуществом, арендой, составляют 16,6%, в строительстве заняты 14,7%, в обрабатывающем производстве - 12,1% предприятий.

Отрасли реального сектора экономики с точки зрения использования возможностей малого предпринимательства можно условно классифицировать на три группы.

К первой относятся наукоемкие отрасли, предполагающие наиболее масштабное участие МСП в производственных процессах (машиностроение, радиоэлектроника и приборостроение).

Во второй группе - отрасли с ограниченными возможностями развития МСП: тяжелое, энергетическое и транспортное машиностроение, отдельные виды нефтяно-

го и химического машиностроения, металлургический комплекс. В данной группе актуально включение МСП в снабженческо-сбытовые схемы, обслуживание основных производственных процессов в цветной и черной металлургии, выведение ремонтно-строительных служб, энергетического обслуживания из состава основного производства.

В третью группу могут быть отнесены отрасли, в которых малый бизнес имеет минимальные перспективы развития, в частности топливно-энергетический комплекс. Это связано с высокой капиталоемкостью основных фондов, высокой пожаро- и взрывоопасностью многих химических процессов, экологической опасностью, вредными условиями труда.

К факторам, препятствующим деятельности МСП, относятся: недостаток средств (финансы, оборудование, производственные помещения); недостаточный уровень поддержки на муниципальном уровне; сложность процедуры получения кредитов; административные ограничения; отсут-

ствие действенных механизмов взаимодействия малого и крупного бизнеса.

Большая группа проблем связана с административными барьерами в результате проверки финансовой деятельности предприятий, качества товаров и услуг, организации охраны труда, экологической безопасности. Никаких норм, регламентирующих процедуры проверок предпринимателей и ограничивающих осуществление внеплановых контрольных мероприятий, не существует. «Снижение только одних коррупционных издержек на 5-10% позволило бы в совокупности высвободить от 8 до 16 млрд руб. в год, которые малый бизнес мог бы направить на финансирование необходимых ему мероприятий»'. Динамику этому процессу могут придать объединенные усилия институтов гражданского общества и предпринимательства.

Изучение опыта привлечения финансовых ресурсов МСП ЕС для реализации инвестиционных целей на каждой стадии жизненного цикла предприятия позволяет выделить основные из них (табл. 1).

Таблица 1

Механизмы достижения инвестиционных целей МСП

Стадии жизненного цикла МСП	Финансовые механизмы
Рождение	Средства учредителей, друзей и знакомых; долевое финансирование; ресурсы банков; средства «деловых инвесторов»
Становление	Овердрафтные кредиты; долевое финансирование; лизинг оборудования и помещений; гранты на разработки; средства фондов поддержки МСП; гарантии европейских фондов и ассоциаций; венчурный капитал; средства «деловых инвесторов»
Расширение	Банковские ссуды; лизинг оборудования и помещений; факторинг; торговое или венчурное финансирование; агентства поддержки МСП; валютный опцион; гарантии европейских фондов и ассоциаций; средства «деловых инвесторов»
Зрелость	Привлечение средств торговых ассоциаций; венчурное финансирование; первичное размещение ценных бумаг; гранты по экспортным кредитам; финансирование экспорта; валютные опционы

Используя различные финансовые инструменты в комплексе, можно добиться снижения расходов (табл. 2).

Проблемой для России могут стать требования стран - членов ВТО о ликвидации действующих механизмов субсидий в виде

бюджетного финансирования, индивидуальных налоговых льгот.

«По оценкам экспертов, потребность МП в кредитах колеблется на уровне 700–800 млрд рублей. Однако в прошлом году совокупный объем кредитов, выданных

Таблица 2

Сравнительный анализ способов инвестирования

Вид финансирования	Объем, ед.	Процентная ставка	Расходы, ед.
Денежный кредит	100	19	19
<b>Всего</b>	100		19
Денежный кредит	50	19	9,5
Вексельный кредит	20	15	3
Овердрафтный кредит	10	10	1
Аккредитив	20	0,2	0,04
<b>Всего</b>	100		13,54

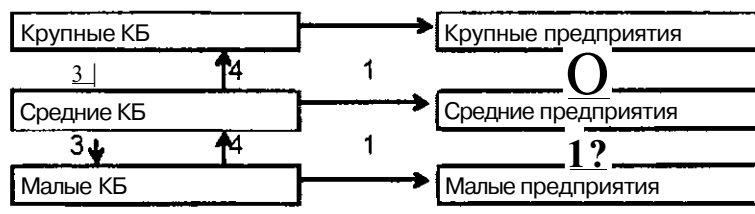
предприятиям малого и среднего бизнеса, составлял лишь около 5 млрд рублей»<sup>2</sup>. За 9 месяцев 2006 г. банками, работающими на территории республики, рассмотрено 4149 заявок от субъектов МСП; 274 предприятиям (7% заявок) было отказано. «В 48% случаев представителей банков не устраивает финансовое положение компании, в 20% отсутствует кредитное

обеспечение, в 14% отсутствует полный пакет документов, в остальных - не удовлетворяет репутация заемщика и низкие обороты»<sup>3</sup>.

Проблема в том, что крупные банки не в состоянии охватить все заинтересованные МСП. Предлагается применить схему финансового взаимодействия банковских и промышленных структур (схема 1).

Схема 1

Взаимодействие банковских и промышленных структур



Примечание. 1 - финансовые потоки между однородными по величине элементами; 2 - финансовые потоки от более крупных к более мелким предприятиям; 3 - финансовая поддержка более крупными банками более мелких; 4 - средства, объединяемые в более крупных банках - операторах проекта.

Результаты проведенного исследования дают основание сделать вывод: активно проходящие процессы реорганизации предприятий обусловлены необходимостью создания финансовых схем (ФС) ухода от налогообложения, суть которых заключается в аккумуляровании прибыли на счетах вспомогательных фирм. В ходе исследования рассматривались закупка сахара-сырца, транспортировка, переработка, реализация (табл. 3).

Участие посредников на этапе перевозки железнодорожным транспортом позволяет снизить расходы до 10-15% стоимости предоставленных услуг посредством приобретения «ЖД тарифа».

Большинство сахарных заводов находится в тяжелом экономическом положении и готовы перерабатывать сырье на минимально выгодных для себя условиях по договору комиссии. Все расходы по переработке, налоговые выплаты падают на комитента, комиссионеру выплачивается фиксированная ставка комиссионного вознаграждения.

Организация и использование ФС позволяет улучшить рентабельность ведения сахарного бизнеса. Существует некоторая область «пороговых» значений ставок процента по налогам, при которых организация ФС становится невыгодной. В этом слу-

Показатели использования финансовых схем (в руб.)

Показатель	Базовый уровень налогов		Пониженный уровень налогов	
	без ФС	сФС	без ФС	сФС
Таможенная стоимость	7 800,00	7 800,00	7 800,00	7 800,00
Таможенные платежи (15,6%)	1 216,80	1 216,80	1 216,80	1 216,80
Транспортировка до завода	870,00	870,00	870,00	870,00
в том числе НДС (18%)	132,71	132,71	132,71	132,71
Экономия на снижении НДС до 15%			-19,23	-19,23
Итоговая стоимость для импортера	9 886,80	9 886,80	9 886,80	9 886,80
Оплата переработки	2 270,00	2 270,00	2 270,00	2 270,00
в том числе НДС (18%)	346,27	346,27	346,27	346,27
Экономия на снижении НДС до 15%		- 346,27	-50,18	- 346,27
Комиссионное вознаграждение	19,50	19,50	19,50	19,50
Транспортировка до покупателя	780,00	780,00	780,00	780,00
в том числе НДС (18%)	118,98	118,98	118,98	118,98
Экономия на снижении НДС до 15%			- 17,24	- 17,24
Себестоимость ед. сахара-песка	13 357,01	13 357,01	13 357,01	13 357,01
Цена конечной реализации	18 000,00	18 000,00	18 000,00	18 000,00
в том числе НДС (10%)	1 636,36	1 636,36	1 636,36	1 636,36
Валовая прибыль	3 006,63	3 006,63	3 006,63	3 006,63
Налог на прибыль (24%)	721,59	721,59	721,59	721,59
Экономия на снижении НП до 18%		-721,59	- 180,40	-721,59
Себестоимость	14 078,60	13 357,01	13 898,20	13 357,01
Итого доход	2 285,04	3 006,63	2 465,43	3 006,63
Общехозяйственные расходы	600,00	1 200,00	600,00	1 200,00
Финансовый результат	1 685,04	1 806,63	1 865,43	1 806,63
Прибыль от неуплаты налогов		1 067,86	267,06	1 104,34
Чистая прибыль	1 685,04	738,76	1 598,37	702,29
Всего уплачено налогов	2 955,92	1 888,06	2 688,86	1 851,58
Рентабельность проекта, %	9,36	10,04	10,36	10,04

чае вероятность того, что предприниматель выберет «черный» путь ведения бизнеса, мала. Область «пороговых» значений зависит от отраслевой специфики бизнеса. В данной отрасли «пороговый» показатель налога на прибыль составил 20%.

По различным экспертным оценкам, текущие поступления НДС составляют только 50-60% от теоретически возможного объема.

Экономисты-теоретики предлагают заменить НДС налогом с продаж (НсП), который имеет более справедливую основу (кто больше потребляет, тот больше платит). НсП взимается во множестве стран, в том числе в США и некоторых государствах Европы. Этот налог действовал и в России до 2004 г., но отменен из-за низкой собираемости. Согласно проекту предлага-

ется установить ставку налога в 10%, плательщиками станут конечные продавцы, льгот и вычетов не будет.

Возьмем для примера фирму, располагающую собственным производством, розничным магазином и отправляющую часть продукции на экспорт. НДС уплачивается с производства продукции и оптовой реализации, а розничный магазин переведен на упрощенную систему налогообложения.

Исходные данные: оборот фирмы - 10 млн рублей (от оптовой торговли - 5 млн., от экспорта - 2,5 млн, от розничной продажи - 2,5 млн). Компания связана с двумя поставщиками, каждому из которых фирма заплатила по 2,5 млн рублей и НДС. «Входящий» НДС, уплаченный при покупке материалов, составил 900 тыс. рублей. Для удобства расчетов делим НДС пропор-

ционально доходам от трех видов деятельности.

Таким образом, на оптовую торговлю приходится «входящего» НДС 450 тыс. рублей. Реализовав продукции на 5 млн руб., фирма получит от покупателей 900 тыс. руб. НДС и, таким образом, должна будет заплатить в бюджет еще 450 тыс. руб. (900 тыс. - 450 тыс. = 450 тыс.).

На долю экспорта приходится 25% «входящего» НДС. Реализовав товары за границу, компания имеет право получить возврат НДС из бюджета. В результате фирма возвращает себе 225 тыс. рублей налога. С розничных продаж фирма не платит НДС, так как использует упрощенную систему.

Со всей своей деятельности компания должна заплатить 225 тыс. рублей НДС (450 тыс. - 225 тыс. = 225 тыс. рублей).

В случае замены НДС на НсП с оптовой торговли фирма не будет платить НДС. Возмещения экспортного налога компания также не получит. Налогом с продаж будет облагаться только розничная торговля. Это составит 250 тыс. рублей (2,5 млн x 10% = 250 тыс. рублей). В результате замены НДС на НсП фирма заплатит больше.

Замена НДС на НсП оказывается выгодной только оптовым продавцам, производителям, реализующим свою продукцию оптом, и компаниям, оказывающим услуги.

Представляется возможным установить ставку НДС на уровне 15%, свести к минимуму льготы по налогу, и через некоторое время мы сможем прийти к аналогу

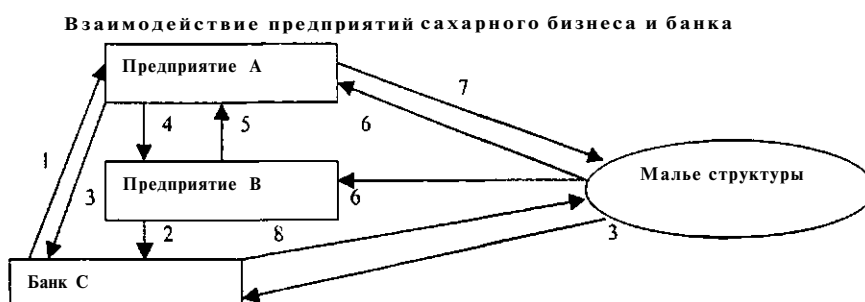
НсП. Но в этом случае не будет негативного эффекта от резкой замены одного налога другим.

В Концепции развития малого предпринимательства в Республике Башкортостан на 2006-2010 гг. выделены: возможность использования малыми предприятиями инфраструктуры научных организаций и научного оборудования; стимулирование кооперирования малых предприятий между собой и с крупными предприятиями.

Наиболее приемлемыми формами интеграции крупного и малого бизнеса являются: аутсорсинг; субконтрактация - в производстве; франчайзинг - в производстве и сбыте; венчурное финансирование - в инновациях; лизинг - в финансировании. Экономические механизмы формирования кооперационных взаимодействий предприятий можно подразделить: на распределительный (затратный, организационный, производственный); обменный (информационный); финансово-аккумулирующий (кредитно-кооперационный, налогосберегающий).

В качестве примера взаимовыгодных производственно-экономических отношений между участниками процесса производства можно привести систему сахарного рынка, которая в институциональном аспекте представляет собой совокупность сельскохозяйственных, производственных, транспортных, сбытовых организаций, участвующих в процессе закупки сахара-сырца, производства и реализации сахара (схема 2).

Схема 2



Примечание. 1- финансирование оборотных средств; 2-возврат просроченных ранее долгов; 3 - возврат основного долга и процентов по текущему финансированию; 4 - поставка сырья; 5 - возврат переработанной продукции; 6-транспортные, лизинговые услуги, техническое обслуживание; 7 - поставка продукции на реализацию; 8 - финансирование для запуска малых структур.

Банк кредитует предприятие А, которое направляет часть выращенной свеклы для переработки на предприятие В. Предприятие В загружает производственные мощности и улучшает свое финансовое положение, что позволяет рассчитаться с долгами перед бюджетом и кредиторами.

Экономический эффект от реализации предложенной схемы взаимодействия складывается из финансовых результатов деятельности вновь освоенных производств по выращиванию свеклы, запуска на проектную мощность перерабатывающих производств, деятельности сети предпринима-

тельских структур, увеличении объема уплаченных налогов, усилении социальной стабильности в регионе.

В зависимости от конкретной ситуации могут разрабатываться различные модификации схем взаимодействия.

В результате исследования совместного приобретения и эксплуатации редко используемого дорогостоящего оборудования выявлено доминирование эффекта совместного функционирования объектов над суммой эффектов их автономной деятельности (синергетический эффект) (табл. 4).

Таблица 4

Результат совместной деятельности МП

Показатель	Совместно, 1-й период	МПА, 2-й период	МВ, 1-й период	Совместно, 2-й период	Измен-е показ.
Объем пр-ва, м <sup>2</sup>	1 900,00	1 430,00	660,00	2 090,00	190,00
Обычные двери (85%)	1 900,00	1 215,50	561,00	1 776,50	
Арочные двери (15%)		214,50	99,00	313,50	
Выручка, тыс. руб.	9 560,00	7 686,25	3 618,45	11 304,70	
Обычные двери (85%)	9 560,00	6 077,50	2 861,10	8 938,60	
Арочные двери (15%)	-	1 608,75	757,35	2 366,10	
Возврат кредита, тыс. руб.	-	325,00	175,00	500,00	
Арендная плата, тыс. руб.	-	65,00	35,00	100,00	
Валовая выручка (2-3+4)	9 560,00	7 426,25	3 478,45	10 904,70	
Общие затраты, тыс. руб.	8 126,00	6 021,33	2 784,37	8 805,70	679,70
Переменные	5 736,96	4 317,82	1 992,84	6 310,66	
Постоянные	2 389,04	1 703,51	791,53	2 495,04	
Прибыль, тыс. руб.	1 434,00	1 404,92	694,08	2 099,00	665,00
Чистый доход (тыс.руб.)	1 089,84	1 067,74	527,50	1 595,24	505,40
Активы предприятия, тыс. руб.	3 296,55	2 840,53	1 356,02	4 196,55	
Рентабельность общая экономическая, %	43,50	49,46	51,19	50,02	6,52
Рентабельность собственных средств, %	33,06	37,59	38,90	38,01	4,95

Для расчета эффективности предполагалось, что малые предприятия А и В зани-

мались производством арочных дверей и имели в 1 периоде следующие показатели:

Таблица 5

Показатели малых предприятий А и В в 1-м периоде

Показатель	МПА	МПВ
Выпуск продукции, м <sup>2</sup>	1300,00	600,00
Цена обычной двери, тыс. руб.	5000,00	5100,00
Активы предприятия, тыс. руб.	2255,53	1041,02
Постоянные затраты, тыс. руб.	1634,60	754,44

Стоимость нового оборудования составляет 900 тыс. рублей. Дефицит собственных средств на приобретение оборудования - 500 тыс. рублей. Оборудование приобретается предприятиями А и В совместно в 65 и 35% долей соответственно. Предприятия в результате совместного приобретения оборудования (2-й период) увеличивают выпуск продукции на 10% за счет увеличения продаж. На обоих предприятиях доля производства арочных дверей составляет 15%. Выручка увеличивается в результате утверждения отпускной цены на арочные двери в 1,5. Кроме того, оборудование по производству арочных дверей предоставляется другим предприятиям в определенные часы за 100 тыс. руб. в месяц.

Применение предложенного механизма позволило обеспечить 6-процентный рост общей экономической рентабельности и почти 5-процентный рост рентабельности собственных средств.

Полученные результаты дают основания для использования кооперационных взаимодействий в других отраслях промышленности.

С целью совершенствования механизма управления развитием МП предлагается такая форма организации бизнеса, как инновационный концерн, который представляет собой добровольную кооперацию коммерчески независимых субъектов инновационного предпринимательства на основе следующих принципов: добровольной кооперации, открытой архитектуры (любой субъект по собственной инициативе может выйти из его состава или войти в него), регулируемой свободы предпринимательской деятельности (юридическая, коммерческая, научная самостоятельность), конкуренции (субъекты конкурируют с экономическими субъектами внешней среды и между собой в рамках концерна), пропорционального владения правами на объекты интеллектуальной собственности, созданные в рамках концерна, кредитно-страхового принципа организации исследований.

Распределение заказов на научно-исследовательские разработки возможно руководством концерна, на конкурсной основе и самостоятельный выбор субъектами направлений исследований.

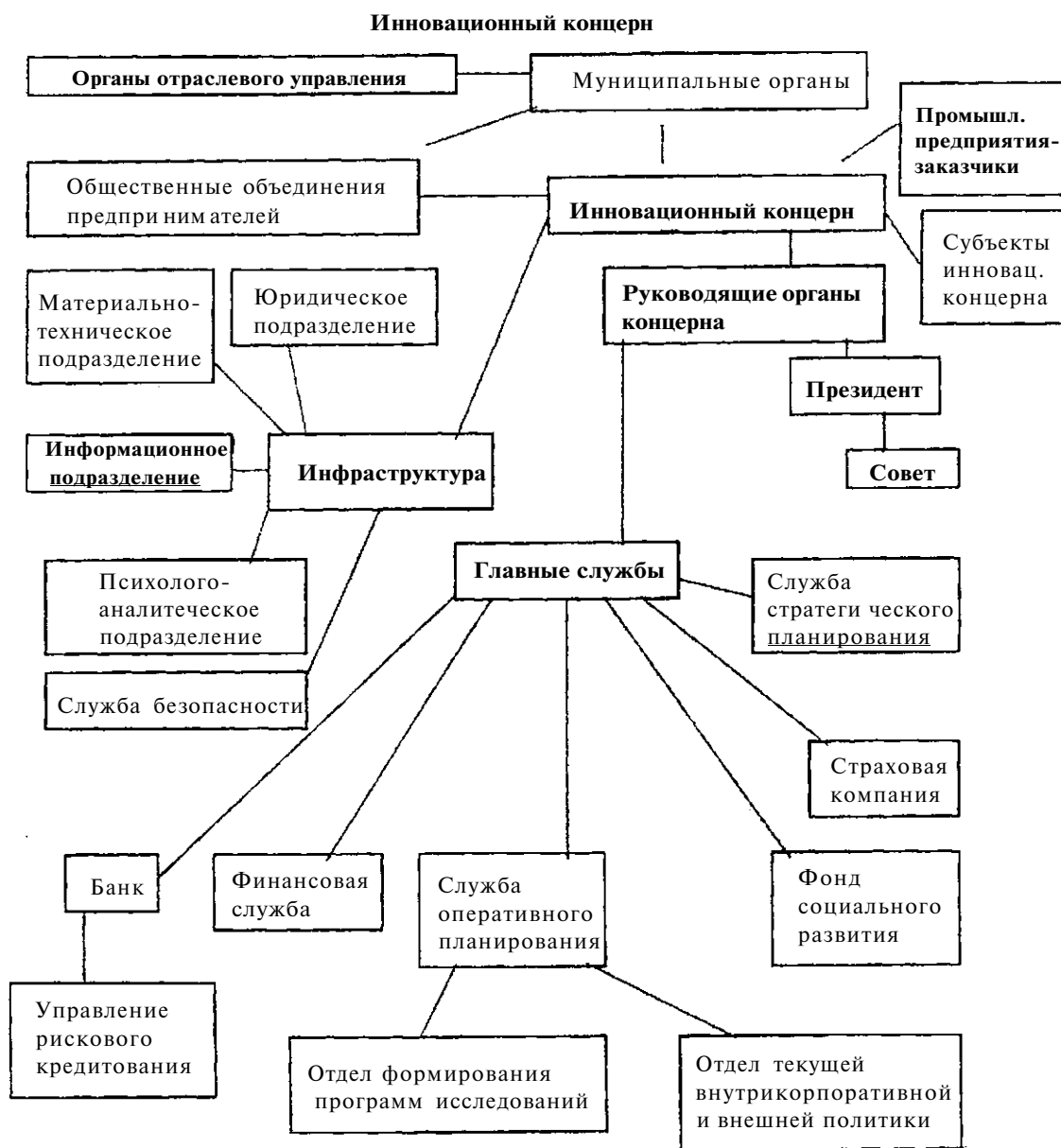
Инфраструктура состоит из пяти подразделений: материально-технического, юридического, информационного, психолого-аналитического, службы безопасности (схема 3) - и позволяет субъектам полностью сосредоточиться на проведении исследования, обеспечивая экономию ресурсов. Для решения социальных задач может формироваться Фонд социального развития. На случай снижения общей прибыльности создается страховой резерв.

Организация исследований осуществляется на основе кредитно-страхового принципа. После заключения договора вносится начальный страховой сбор. В случае неуспешного исследования заказчику выплачивается страховка из неустойечно-страхового фонда. Из этого же фонда возвращаются средства кредитору. Если исследование носило поисковый характер и получен негативный результат, то субъекту также выплачивается страховка. Работа не считается неудачной.

Структурно-функциональная модель такой корпорации обеспечивает: объединение субъектов МСП, создающих законченную технологическую цепочку от возникновения идеи до ее воплощения и продажи на рынке; вовлечение материальных и финансовых ресурсов в наиболее выгодные проекты; экономию на управленческих расходах; возможность привлечения кредитных ресурсов под объединенные активы участников корпорации.

Данная структура из дотационной (на первом этапе функционирования) может стать самокупаемой структурой, обеспечивающей развитие малого предпринимательства и интеграцию интеллектуальных ресурсов территории в хозяйство региона.

Таким образом, управление развитием малого предпринимательства должно осуществляться на основе комплексного институционального механизма с участием



представителей власти, различных институтов поддержки предпринимательства и самих предпринимателей. Ускорение процессов самоорганизации производителей - важная предпосылка для эффективной защиты экономики после присоединения к ВТО.

Выводы и результаты исследования могут быть использованы при разработке программ развития предпринимательства. Выдвинутые предложения адресованы органам власти, организациям инфраструктуры и самим предпринимателям.

**ПРИМЕЧАНИЯ**

<sup>1</sup> Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее / Под общ. ред. Е. Г. Ясина, А. Ю. Чепуренко, В. В. Буева, О. М. Шестоперова. М.: Новое издательство, 2004.

<sup>2</sup> Туликова А. Ставки и проценты // Бизнес-журнал. 2007. № 5. С. 54-57.

<sup>3</sup> Дильмухаметова Д. Иностранцы нам помогут // Бизнес-журнал Республики Башкортостан. 2007. N&7.С.X-XI.