

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Международный научно-практический журнал «Вестник МИРБИС» ISSN 2411-5703 <http://journal-mirbis.ru/>
№ 3 (15) 2018 DOI: 10.25634/MIRBIS.2018.3

Ссылка для цитирования этой статьи: Чернявский В. С. и др. Влияние природной ренты на инвестиционный потенциал малого бизнеса в условиях асимметричности информации [Электронный ресурс] // Вестник МИРБИС. 2018. № 3 (15). С. 120-127. DOI: 10.25634/MIRBIS.2018.3.13

УДК 334.722 : 330.15

Владимир Чернявский¹, Владимир Крылов², Дмитрий Фирсов³, Альберт Стуловский⁴

ВЛИЯНИЕ ПРИРОДНОЙ РЕНТЫ НА ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ МАЛОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ АСИММЕТРИЧНОСТИ ИНФОРМАЦИИ

Аннотация. *Актуальность исследования:* Вопросы справедливого распределения природной ренты находятся в центре внимания современной экономической науки. Сегодня малый бизнес превращается в инструмент для трансформации природной ренты с целью его будущего сокрытия и изъятия.

Цель исследования: цель исследования состоит в выявлении групп малого бизнеса, посредством которых осуществляется негласное изъятие природной ренты.

Результаты исследования: в статье рассматриваются различные группы организаций, представляющие малый бизнес. Исследуется их инвестиционный потенциал в условиях асимметричности информации. Выявлена часть малого бизнеса, инвестиции в который представляют собой вывод средств, источником которых является природная рента в спекулятивную сферу.

Практическая значимость: в статье показано, что инвестиционный потенциал малого бизнеса недостаточен, чтобы стать двигателем экономического развития. При этом классификация групп, посредством которых осуществляется нелегальный вывод средств, позволит разработать практические предложения для выбора направлений и приоритетов развития малого бизнеса⁵.

Ключевые слова: природная рента, малый бизнес, инвестиционный потенциал, асимметричность информации, провалы государства.

JEL: E62

1 **Чернявский Владимир Сергеевич** – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник. ФГБУН «Институт проблем рынка РАН» (ИПР РАН). РИНЦ Author ID: 852279. E-mail: vchern2007@bk.ru

2 **Крылов Владимир Константинович** – доктор экономических наук, профессор. Государственный университет управления (ГУУ). Россия, 109542, г. Москва, Рязанский проспект, 99. РИНЦ Author ID: 357648. E-mail: krilovvk@yandex.ru

3 **Фирсов Дмитрий Александрович** – кандидат экономических наук, соискатель ученой степени доктора экономических наук. ФГБУН «Институт проблем рынка РАН» (ИПР РАН). Россия, 117218, г. Москва, Нахимовский проспект, 47. РИНЦ Author ID: 769969.

4 **Стуловский Альберт Евгеньевич** – кандидат экономических наук, доцент кафедры теории и систем отраслевого управления Института отраслевого менеджмента РАНХиГС. Россия, 119571, г. Москва, пр. Вернадского, 82. РИНЦ Author ID: 663438. E-mail: Stulovskiy-ae@ranepa.ru

5 Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ, проект «Моделирование механизма изъятия дифференциальной горной ренты в нефтедобывающей промышленности России» №16-06-00513а.

Введение

Современные ученые относят к основным факторам, порождающим несовершенство рынка, асимметричность информации. Так, новые кейнсианцы рассматривающие постулаты предшественников с учетом насущных вызовов и противоречий, пришли к выводу, что данный фактор охватывает весь спектр общественных отношений.

Концептуальные положения об асимметричности информации в российской действительности находят подтверждение в инвестиционной сфере. При этом негативные составляющие рынка поражают общество и государственный механизм. Сбои в государственном механизме, порожденные субъективной составляющей, целесообразно рассмотреть, используя теорию «провалов государства».

Так, А. Радыгин, Ю. Симачев и Р. Энтов [Радыгин и др., 2015] в своем исследовании утверждают, что в наиболее актуальным в современной экономике оказывается вопрос о конкретных интересах, которым государство оказывает поддержку, а не об уровне его вмешательства в экономику.

Проблемы, объясняемые асимметричностью информации, демонстрируют ситуацию, при которой негативные составляющие рынка поражают общество и государственный механизм. Наглядно данную ситуацию можно продемонстрировать на схеме (Рисунок 1).

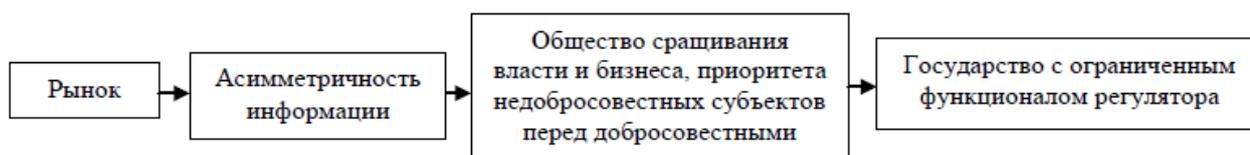


Рис. 1. Схема влияния несовершенства рынка на государственный механизм

Источник: составлена авторами.

В процессе своей эволюции рыночная экономика приближается к рубежу, за которым государственное регулирование объективно теряет свою эффективность, но при этом рынок самостоятельно не способен преодолеть собственное несовершенство. Обществу предстоит поиск новых формаций и механизмов.

В настоящее время одной из приоритетных задач государственной экономической политики является развитие малого бизнеса.

Классификация малого бизнеса и функционал

Малый бизнес можно сгруппировать по трем основным критериям.

Первым критерием для анализа является наличие и использование основных фондов. Здесь можно выделить три основные группы.

1. Малый бизнес, получающий доходы от владения основными фондами, находящимися у него в собственности. Как правило, сюда относятся предприниматели, имеющие в собственности объекты недвижимого имущества и сдающие их в аренду. Арендная плата является их основным доходом.

2. Малый бизнес, получающий доходы от основной деятельности, в процессе которой используются основные фонды, находящиеся у него в собственности. Здесь представлены предприниматели, которые самостоятельно используют принадлежащие им объекты недвижимого имущества, оборудование, землю и т. д. Те из них, кто начинал бизнес «с нуля», постепенно зарабатывая на собственные основные фонды для развития своей деятельности, могут постепенно перейти в состав среднего бизнеса (третьей его группы, описанной в предыдущем параграфе). Как правило, это предприятия пищевой промышленности, фермерские хозяйства, мини-гостиницы, реставрационные мастерские, частные образовательные и медицинские центры, производители строительных материалов, автотранспортные компании, предприятия торговли, общественного питания, сервиса и оказания услуг населению. Предприниматели в данном варианте хорошо знают свое дело, болеют за него, стараются повышать качество, в связи с чем многие из их числа развиваются дальше. Те же предприниматели, которые имели стартовый капитал заранее и купили готовый бизнес, обычно не достигают таких результатов, и чаще свертывают деятельность. Поэтому для них актуальнее первая группа.

3. Малый бизнес, не имеющий в собственности основных фондов. Такие предприниматели получают доходы от основной деятельности, не имея собственных материальных активов. Имущество они, как правило, арендуют, если оно

требуется, а их деятельность сосредоточена на использовании предпринимательского таланта, прочих нематериальных активов, и наемного труда. Численность данных предпринимателей самая высокая, среди всего малого бизнеса. Здесь может быть представлено несколько основных подгрупп:

3.1. Работники, нанятые организациями не по трудовому договору, а по договору об оказании услуг или производстве работ, как сторонние контрагенты. Такие работники обычно регистрируют собственное юридическое лицо или получают статус частного предпринимателя без образования юридического лица. Они могут также оказывать услуги нескольким организациям, и в случае увеличения количества организаций – заказчиков или объема работы нанимать помощников, т. е. сотрудников уже в свою организацию. Такие отношения между организациями, являются разновидностью аутсорсинга. Именно данная его разновидность сейчас наиболее распространена в России. Хотя развиваются и более крупные направления, особенно в бюджетной сфере, такие как организация питания в армии, школах, детских садах, эксплуатация интеллектуальных зданий и т. п. Аутсорсинг представляет собой систему отношений, в которой одни организации поручают другим организациям или индивидуальным предпринимателям на договорной основе выполнение определенных задач (бизнес – процессов, функций своих служб, отделов и т. п.). Например, ведение бухгалтерского учета, эксплуатация здания, организация продаж, юридические услуги.

3.2. Предприниматели, работающие в сферах, где прибыль при аренде имущества выше, чем в случае его приобретения. Например, ремонтно-строительные компании, некоторые виды торговли, туристические фирмы.

3.3. Сферы, где можно вести деятельность без офиса и прочих основных фондов. Сюда относятся посредническая деятельность, IT-технологии (в расчете на обычного потребителя, например, создание сайтов, составление несложных программ), проектирование, дизайн и т. п.

3.4. Научно-исследовательская деятельность, новаторство. В основном, к сожалению, большинство представленных организаций, скорее «охотники» за грантами и прочим бюджетным финансированием. Они умеют грамотно обосновывать выделенное финансирование и делать отчеты, идущие «на полку». Реально эффективных научных организаций, представленных малым предпринимательством, немного. Как правило, они создаются группами ученых, имеющих основное место работы в государственных научных организациях, которые отличаются слабой маневренностью и подвижностью. В случае, когда в рамках их текущей деятельности

невозможно выполнить поставленную внешними контрагентами задачу и требуется мобильное решение и быстрое подключение дополнительных интеллектуальных ресурсов, им проще создать коммерческую организацию, пригласив туда нужных специалистов, выполнив таким образом заказ, нежели набирать и утверждать состав исполнителей в штате государственной организации (если заказ не является секретной информацией). Тем более, что законодательство не запрещает ученым работу по совместительству. Хотя чаще основной причиной занятия ученых малым бизнесом является крайне низкая, не сопоставимая с зарубежными аналогами, заработная плата в государственной организации. Тем не менее, когда речь идет о масштабной модернизации с использованием лабораторного и исследовательского оборудования, а также значительного штата сотрудников, малый бизнес не сопоставим с потенциальными государственными возможностями.

Исходя из второго важного критерия, малый бизнес можно подразделить на тех, кому требуется для начала деятельности стартовый капитал, и тех, кому не требуется.

1. Те виды деятельности, для которых требуется стартовый капитал, как правило, подразумевают необходимость наличия в собственности основных фондов. Сюда относятся первые две группы, выделенные в рамках предыдущего критерия. Основным вопросом здесь будет являться первоначальное происхождение стартового капитала. Так, возможны следующие варианты:

1.1. Развитие бизнеса на основе заемных средств (имеется в виду старт, а не текущая деятельность, где потребность в заемных средствах может возникать практически у всех групп). Как правило, это вторая группа в рамках предыдущего критерия. Общее количество таких предпринимателей очень мало. Причиной этого является высочайшая конкуренция. Не выше 3% пытающихся начать деятельность смогли достигнуть успеха. Остальные, взявшие кредиты, вынуждены отдавать кредиторам свое имущество. В 90-е годы такие явления имели плачевный характер. Поэтому сейчас займы на создание бизнеса берут редко.

1.2. Развитие бизнеса за счет поступлений от другого бизнеса, не требующего стартового капитала. Самая распространенная форма для удачливых и способных предпринимателей. Диверсифицируя свои направления, они зарабатывают сначала в рамках деятельности, отнесенной выше к третьей группе первого критерия, а затем вкладывают средства в деятельность, перечисленную в первых двух группах данного критерия. На практике, приоритетным является первый критерий с целью сохранения капитала (т.е. вложения в недвижимость).

1.3. Развитие бизнеса за счет коррупционных источников. Сюда относятся категории две категории предпринимателей. Первые являются бывшими чиновниками, работниками бюджетной сферы или представителями криминальной среды, получившими свои доходы преступным путем. Они, как правило, вкладывают средства в недвижимость. Вторые – это

действующие предприниматели, которые смогли коррумпировать чиновников и развивать, таким образом, свой бизнес. Полученные средства они, как правило, диверсифицируют, покупая недвижимость и развивая свой бизнес.

2. Те, кому в настоящее время стартовый капитал не требуется, представляют собой большинство среди представителей малого бизнеса. В основном они относятся к третьей группе в рамках предыдущего критерия.

Третий критерий подразделяет представителей малого бизнеса на тех, для кого предпринимательство и непосредственно его бизнес является основным местом занятости, и тех, кто занимается предпринимательством дополнительно, имея основное место работы и являясь штатным сотрудником какой – либо организации (если это не запрещено законодательством, как, например, в отношении государственных служащих).

Для первой группы возможны две основные разновидности:

- предприниматели, обладающие самостоятельностью и независимостью (насколько это возможно), являющиеся основными учредителями своих организаций, как юридически, так и фактически. В данную группу входят представители, которые трудятся самостоятельно и полагаются только на свои силы и интеллект.
- предприниматели, зависимые либо от своих соучредителей (чаще всего фактических), либо от конкретных заказчиков. Сюда, как правило, по факту входят «не предприниматели», сами принимающие решения, а исполнители, представляющие чьи – то интересы.

Для второй группы возможны следующие варианты:

А. Представители, для которых малый бизнес является аналогом работы по совместительству, т.е. дополнительным заработком. Чаще всего они используют свои профессиональные навыки и интеллект, но при наличии необходимого финансирования могут приобретать небольшие мощности. Например, врач стоматолог, работающий в государственной поликлинике, может найти инвестора, открыть свой собственный кабинет, и даже нанимать сотрудников, но при этом не прекращать основную работу. Такие представители, во-первых, пытаются достигнуть стабильности в заработной плате и сохранении квалификации, работая на основном месте, а дополнительные силы и время тратит на предпринимательскую деятельность. Иметь основное место работы и заниматься бизнесом могут, как правило, специалисты, работающие не полный рабочий день и (или) сдельно. Однако, как показывает практика, их трудозатраты возрастают, а качество снижается в связи с высокой загрузкой.

Б. Представители, для которых малый бизнес является не только аналогом работы по совместительству, но и возможностью использования ресурсов основной организации для собственных целей. Например, главный инженер крупной эксплуатационной компании создает свою фирму, которая занимается тем же или похожим по своей специфике направ-

лением. В данном случае может использовать собственных подчиненных, предлагая им работу по совместительству, об- рудование организации, и даже переманивать заказчиков. Данный вариант четко демонстрирует конфликт интересов, но в некоторых случаях может появляться и коррупционная составляющая. Например, при организации фирм посредни- ков и хищения части выручки основного предприятия. Таким образом, используя три вышеперечисленных кри- терия, можно составить характерные комбинации, которые и будут давать точную характеристику тем или иным предста- вителям малого бизнеса (Таблица 1).

Таблица 1. Перечень комбинаций, характеризующих представителей малого бизнеса

№ Ком- бина- ции	Критерий 1				Критерий 2				Критерий 3					
	Группа 1	Группа 2	Группа 3				Группа 1			Группа 2	Группа 1		Группа 2	
			3.1.	3.2.	3.3.	3.4.	1.1.	1.2.	1.3.		1.1.	1.2.	2.1.	2.2.
1	x						x				x			
2	x							x			x			
3	x								x		x			
4	x													
5	x							x				x		
6	x								x			x		
7	x						x						x	
8	x							x					x	
9	x								x					x
10		x					x				x			
11		x						x			x			
12		x							x		x			
13		x					x					x		
14		x						x				x		
15		x							x			x		
16		x					x						x	
17		x						x					x	
18		x							x					x
19			x							x	x			
20				x						x	x			
21					x					x	x			
22						x				x	x			
23					x					x		x		
24			x							x			x	
25				x						x			x	
26						x				x			x	
27					x					x				x

Источник: составлена авторами по данным настоящего исследования

Важно отметить, что группы 3.1–3.4. первого критерия на практике не совместимы с группами 1.1–1.3 второго критерия, группы 1 и 2 первого критерия – с группой 2 второго критерия, группы 1.1 и 1.2 второго критерия – с группой 2.2 третьего критерия, группа 1.3 второго критерия с группой 2.1 третьего критерия. В связи с этим из потенциально возможных получилось только 27 комбинаций.

Данные комбинации дают подробную характеристику существующего малого бизнеса в России. На основании информации, изложенной в сформированных комбинациях, становится понятно, что представляет собой малый бизнес сегодня. Как видно из комбинаций, большое количество направлений

развито за счет сомнительного старта и не совсем легальных источников финансирования. А главное, совсем немногие что-либо производят или предлагают, не прибегая к использованию спекулятивной составляющей. Полная уплата налогов при этом также является большой редкостью, и ведет к неконкурентоспособности.

Серьезным негативным моментом является недостаток статистической информации о финансовой и производственной деятельности малого бизнеса. Зачастую информация Федеральной службы государственной статистики публикуется со сноской «Без субъектов малого предпринимательства». Учитывая наличие отлаженной и четко структурированной

системы статистики в стране, данный факт говорит о непрозрачности подавляющей части малого бизнеса и высокой доле теневой деятельности. Это свидетельствует об отсутствии доказательной расчетной базы о преимуществах малого бизнеса. Проверка результатов государственного стимулирования субъектов малого предпринимательства в данных условиях не возможна.

В такой ситуации совершенно очевидно, что само понятие «развитие малого бизнеса» должно быть уточнено. В противном случае проводимая политика его поддержки будет только расширять спекулятивные процессы. Для примера выделим на основе рассмотренных комбинаций четыре наиболее распространенных блока в составе малого бизнеса:

1. Так комбинации, характеризующие бизнес, основанный на сдаче недвижимости в аренду, привлекательны для самого бизнеса своей кажущейся стабильностью, как в плане сохранения капитала, так и получения дохода. Для власти эта деятельность также носит благоприятный характер, поскольку в данной сфере, налоговая дисциплина выше, чем в остальных (за исключением сдачи квартир физическими лицами), обеспечивается занятость части населения, что способствует выполнению социальных обязательств, а главное растут показатели предпринимательской и инвестиционной активности. Таким образом, не предпринимая особых усилий, и используя показатели данной деятельности, власть улучшает общие показатели экономического развития, приписывая это к своим заслугам. Однако в целом для государства и общества перегрев рынка недвижимости это не просто увеличение спекулятивной дельты, а развитие гигантской пирамиды, обладающей негативными качествами, отличными от финансовых пирамид. В процессе своего «схлопывания», которое произойдет, как только начнет уменьшаться природная рента, она может достичь и минусовых значений, что станет большой проблемой.

Очевидно, что такая деятельность не нуждалась и не нуждается в особой государственной поддержке, но поскольку это направление является составляющей малого бизнеса, здесь необходимо делать важную оговорку. В существующих условиях высокая активность в данной сфере является индикатором, демонстрирующим отсутствие уверенности общества в завтрашнем дне.

2. Комбинации, характеризующие спекулятивные направления без потребности в применении основных средств, включая чистое посредничество, которым занимается большинство субъектов малого бизнеса, характеризуют тот вид предпринимательства, который не несет в себе ничего общественно полезного. Говорить о его поддержке и развитии – это говорить о расширении спекулятивных процессов, которые активизируются с ростом природной ренты. Для власти данные предприниматели удобны, поскольку они решают проблему занятости и рыночной активности. Для государства и общества в целом – это существенный фактор ухудшения качества жизни и замедления темпов модернизации экономики.

3. Следующие комбинации характеризуют деятельность по производству товаров, выполнению работ и оказанию услуг, организованную с учетом использования основных средств. Их наличие, как отмечалось в предыдущих главах, способствует повышению качества товаров, работ, услуг. Те комбинации, где бизнес развивался без криминального капитала, говорят о высокой предпринимательской активности и таланте своих представителей. Это люди, которые могут производить продукцию, востребованную обществом и зарабатывать на этом.

Тем не менее, здесь также действуют описанные в двух предыдущих параграфах ограничения, связанные с привлекательностью инвестиционного предложения. Те сферы производства, которые не конкурентоспособны на мировом рынке, не могут привлечь малый бизнес, у которого к тому же отсутствуют необходимые финансовые средства. Важно отметить, что конкурентоспособность малого бизнеса всегда ниже, чем крупного и среднего. Поэтому представленный в данных комбинациях малый бизнес, в основном, занимается производством продуктов питания, сельским хозяйством, сферой сервиса, торговли и общественного питания, мелким ремеслом и т. п. Учитывая, что средний срок жизни малого предприятия составляет менее 10 лет, представителей малого бизнеса, осуществляющих такие направления с собственными основными средствами, очень мало.

Значительно больше предприятий, которые арендуют основные средства. Поэтому помимо перечисленных выше направлений сюда добавляются строительство, дополнительные виды сервиса и т. п.

Представленные виды предпринимательства являются общественно необходимыми и более эффективными по сравнению с государственными предприятиями в связи с высокой мобильностью из-за небольших размеров и способностью быстро учитывать потребности рынка. Именно таких субъектов предпринимательства не хватало в плановой экономике. В то время они могли бы стать ключом к решению многих накопившихся проблем дефицита и слабой сферы услуг. В настоящий момент их существование объективно, поскольку присутствует спрос на их продукцию. Они позволяют решить задачу повышения качества и уровня жизни людей.

Именно такие предприятия нуждаются в государственной поддержке. Их достижения являются наиболее важными и нужными не только для отчетов власти о проделанной работе, но и общества в целом.

4) Если бизнес, отнесенный в первые два блока, оказывает скорее негативное влияние на экономику, то бизнес, включенный в третий блок – скорее позитивное. В отличие от предыдущих блоков, четвертый блок, собранный из комбинаций, представленных аутсорсингом, для России носит неоднозначный характер.

В мире сейчас аутсорсинг развивается довольно быстрыми темпами [Андрюшкевич, Денисова, 2010, с. 7]. Он стал воплощением идей, развитых еще Адамом Смитом в своей

главной работе, которая вышла в свет в 1776 г. «Исследование о природе и причинах богатства народов» [Смит, 2008, с. 440-457], о разделении труда и тем самым уменьшении издержек и повышении качества продукции.

Для власти такие предприниматели, безусловно, выгодны, поскольку снижаются социальные обязательства, и более того, уже им можно предъявлять требования по уплате налогов и сборов, как к работодателям. Для экономики и общества в целом разделение труда является, безусловно, положительным моментом. Однако в описанной выше ситуации о повышении эффективности от разделения труда говорить сложно.

В странах, где развита обрабатывающая промышленность, крупные корпорации могут пользоваться услугами мелких и средних фирм по всему миру, в том числе и закупать комплектующие. Такая система оправдана экономически, иначе бы она не смогла существовать и тем более развиваться.

Особенность большинства отечественных субъектов малого предпринимательства состоит в такой его величине, которая не только не позволяет разделить с кем-то специфику труда, а наоборот, заставляет предпринимателя интересоваться и заниматься абсолютно всем одновременно. Например, искать заказы, выполнять их, организовывать ведение бухгалтерского учета и производить уплату налогов, вести делопроизводство, осуществлять общее управление и т. п. Учитывая, что у большинства малых предприятий среднесписочная численность равна единице, можно предположить, какая нагрузка ложится на плечи директора и единственного исполнителя. Привлечение других аутсорсинговых компаний для ведения бухгалтерского учета, маркетинга, продвижения сайта в Интернете, не улучшает ситуацию, поскольку все бизнес-процессы невозможно переложить на другие компании, так как издержки будут больше выручки. В данных условиях предприниматели вынуждены постепенно терять профессиональные навыки и заниматься спекуляцией, нанимая под конкретный заказ дешевых неквалифицированных исполнителей и продолжая поиск новых.

Выводы

Из приведенной информации следует, что целесообразно менять подход в системе регулирования малого бизнеса.

Как отмечено выше, далеко не все субъекты малого бизнеса оказывают положительное влияние на экономику и общественно полезны. Из перечисленных групп такую характеристику бесспорно можно дать тем субъектам малого предпринимательства, которые что-либо производят или выращивают, оказывают услуги населению, задействованы в сфере сервиса, общественного питания и т. п. (третья группа).

Такие представители действительно нуждаются в государственной поддержке.

Власть обычно включает в свои программы кадровую, финансовую, информационную поддержку, повышение общественной значимости и т. п. На практике наиболее пропагандируемыми мерами являются льготное кредитование и предоставление возможности выкупа арендуемых помещений.

Говоря о поддержке общественно полезного малого бизнеса важно еще раз остановиться на жизненном цикле таких предприятий. Как было сказано выше, он небольшой. На практике очень трудолюбивые, везучие и талантливые бизнесмены просто переходят в средний бизнес, повышая свой уровень. Хотя таких случаев немного. Остальные же вынуждены не только подстраиваться под спрос, но и учитывать высокую конкуренцию. Например, если появляется интересная идея, которая востребована, в сегменте образуется повышенная рентабельность, про которую узнают остальные предприниматели и сразу же включаются в данный бизнес. В связи с этим рентабельность может опуститься до нуля, вытеснив многих предпринимателей, которые вынуждены либо уйти из бизнеса, либо искать новое направление.

Все эти процессы требуют напряженного труда и значительных умственных усилий, зачастую связанных с высокими нервными перегрузками. Поэтому мало кто из таких предпринимателей серьезно рассчитывает на дополнительную государственную поддержку. Им просто, с одной стороны, некогда заниматься бюрократической волокитой по получению поддержки, с другой стороны, ее эффективность в условиях свободной конкуренции не высока.

Например, какой смысл предпринимателю выкупать арендуемое им помещение у государства, если ситуация на рынке для него может быстро поменяться. Только для получения объекта недвижимости на льготных условиях. Но речь тогда пойдет не о поддержке какого-либо направления бизнеса, а выходе в сферу недвижимости, что повлечет дополнительный спекулятивный подогрев рынка недвижимости и коррупционную составляющую в связи с возможностью манипулирования льготами.

Получение кредитов – это очень долгий забюрократизированный процесс, не всегда удобный для субъектов малого предпринимательства.

Мероприятия, которые направлены на решение глобальных общегосударственных проблем только лишь в рамках развития малого бизнеса, на практике оказываются малоэффективными. Например, создание обучающих центров для решения кадровой проблемы. Сложнейшие государственные задачи бессмысленно пытаться решать локально. Те сферы, где проблемы малого бизнеса пересекаются с общегосударственными экономическими проблемами, целесообразно решать комплексно, без выделения интересов малого предпринимательства. В противном случае будут дополнительно образовываться затратные неэффективные надстройки искусственного происхождения.

Кроме того, как видно из различных программ поддержки субъектов малого предпринимательства все они носят точечный характер (т. е. рассчитаны только на тех, кто будет проявлять активность) и тем самым противоречат сути идеи восстановления экономики за счет развития малого бизнеса.

Благодаря такой точечной поддержке создается отдельная сфера деятельности, имеющая собственные финансовые

потоки, ресурсы, информационную базу, и, соответственно отдельную сферу коммерческих интересов.

Таким образом, упомянутая выше инфраструктура малого бизнеса, зачастую ничего общего с ним не имеет и преследует отдельные бизнес интересы.

В связи с вышеизложенным, целесообразно не выделять в отдельное направление поддержку малого бизнеса, а сделать ее неотъемлемой частью единого комплекса государственных регулирующих мероприятий всей экономики.

Основной проблемой является налоговая нагрузка, заставляющая многих предпринимателей осуществлять нелегальные расчеты и скрывать выручку.

Единый налог, взимаемый с субъектов, применяющих упрощенную систему налогообложения, является, безусловно, нужной и полезной мерой. Но не доработан механизм взаимодействия таких субъектов с остальным бизнесом, уплачивающим налог на добавленную стоимость (НДС).

Основной налоговой нагрузкой для малого бизнеса являются обязательные страховые взносы во внебюджетные фонды. Поскольку основной статьей затрат для субъектов малого бизнеса является заработная плата, данные взносы вместе с налогом на доходы физических лиц полностью лишают предпринимателя прибыли. Уклонение от таких платежей будет способствовать кадровому оттоку, поскольку теневая заработная плата лишает наемных работников социальных гарантий, включая будущую пенсию. В связи с этим количество субъектов малого предпринимательства, деятельность которых направлена на удовлетворение реальных потребностей населения, уменьшается.

В свою очередь, организации и предприниматели, которые обычно уклоняются от уплаты налогов, практически не ощущают налоговых изменений.

Заключение

В результате проведенного анализа можно отметить следующее.

1. Инвестиционный спрос, за исключением рынка недвижимости, может обеспечить лишь очень незначительная часть малого бизнеса.

2. В настоящий момент налоговая нагрузка для этой части остается критической, заставляя прибегать к механизмам уклонения, что делает ее слишком уязвимой от внешних факторов и значительно снижает инвестиционную активность.

3. Большинство предпринимателей старается использовать преференции малого бизнеса, по факту таковым не

являясь, в финансовых схемах с целью минимизации затрат. Как правило, это спекулятивные сделки или вывод государственных активов.

4. Важными первичными задачами для государства являются:

- построение работоспособной информационной системы статистического наблюдения за всеми субъектами малого предпринимательства;
- разработка механизма по выделению общественно – полезной и инвестиционно – активной части малого бизнеса и применения именно к ней мер инвестиционного стимулирования, в первую очередь, за счет снижения налоговых нагрузок. При этом выделение и последующее регулирование не должно быть персонализированным и носить точечный характер.

5. Практика аутсорсинга среди субъектов малого предпринимательства в современных условиях высокой спекулятивной составляющей и отсутствия развитого промышленного комплекса скорее является способом трудоустройства для одних и способом выживания на рынке для других, нежели объективно возникшей системой оптимизации производственных издержек с целью повышения конкурентоспособности.

6. Малый бизнес имеет хорошие перспективы для развития сервисных отраслей, повышения качества услуг населению и создания предприятий пищевой промышленности, сельского хозяйства и мелких ремесленных производств. Его деятельность является решением проблемы дефицита и повышения качества жизни населения плановой советской экономики.

7. При этом малый бизнес не может быть основным двигателем экономического роста в российских условиях, требующих высокой концентрации и укрупнения производства на гигантских северных территориях.

8. Создание среднего класса за счет развития существующего малого бизнеса демонстрирует только кажущуюся стабильность и благополучие. Большинство субъектов малого предпринимательства напрямую зависит от спекулятивной составляющей, размер которой определяется величиной природной ренты. Таким образом, формирующийся средний класс будет представлять собой группу населения, получающую часть природной ренты через отдельный трансформационный механизм, в отличие от чиновников (если они не коррумпированы), работников и собственников добывающих компаний, а также нетрудоспособного населения.

Литература

1. Андрюшкевич О. А., Денисова И. М. Особенности развития аутсорсинга в России // Анализ и моделирование экономических процессов. Сборник статей под ред. В. З. Беленького, выпуск 8. М.: ЦЭМИ РАН, 2010. С.7;
2. Радыгин А., Симачев Ю., Энтов Р. Государственная компания: сфера проявления «провалов государства» или «провалов рынка»? // Вопросы экономики. 2015. № 1. С. 45-79.
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Директмедиа Паблишинг, 2008. 657 с.

ACTUAL ISSUES OF FINANCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT

*Vladimir Chernyavskiy*¹, *Vladimir Krylov*², *Dmitriy Firsov*³, *Albert Stulovskiy*⁴

THE IMPACT OF NATURAL RENT ON THE INVESTMENT POTENTIAL OF SMALL BUSINESSES IN THE CONDITIONS OF ASYMMETRIC INFORMATION

Abstract. *The relevance of the study:* The issues of the fair distribution of natural rent are in the focus of modern economic science. Today, small business is transformed into a tool for the transformation of natural rent with a view to its future concealment and seizure.

The purpose of the study: the purpose of the study is to identify small business groups through which the unauthorized removal of natural rent is carried out.

Results of the study: the article examines various groups of organizations that represent small businesses. Their investment potential under conditions of asymmetric information is explored. A part of small business has been identified, the investment in which represents the withdrawal of funds, the source of which is natural rent, into the speculative sphere.

Practical significance: the article shows that the investment potential of small business is insufficient to become the engine of economic development. At the same time, the classification of groups through which illegal funds are withdrawn will make it possible to make practical proposals for choosing the directions and priorities for the development of small business⁵.

Key words: natural rent, small business, investment potential, information asymmetry, state failures.

JEL: E62

1 **Chernyavskiy Vladimir Sergeevich** – Candidate of Economics, Senior Researcher, MEI RAS. 47, Nakhimovsky Prospect, Moscow, 117418, Russian Federation. E-mail: vchern2007@bk.ru

2 **Krylov Vladimir Konstantinovich** – Doctor of Economics, Professor. State University of Management. 99, Ryazanskiy prospect, 109542, Moscow, Russian Federation. E-mail: krilovvk@yandex.ru

3 **Firsov Dmitriy Alexandrovich** – Candidate of Economics, Applicant, the degree of Doctor of Economic Sciences, MEI RAS. 47, Nakhimovsky Prospect, Moscow, 117418, Russian Federation. E-mail: firsov_d@mail

4 **Stulovskiy Albert Evgenievich** – Candidate of Economics, Associate Professor of the Department of Theory and Systems of Branch Management of the Institute of Branch Management of the RANEPa. 82 Vernadsky Ave., 82, 119571, Moscow, Russian Federation. E-mail: Stulovskiy-ae@ranepa.ru

5 The article was prepared with the financial support of the Russian Foundation for Basic Research, the project "Modeling the mechanism for withdrawing differential mining rent in the oil industry of Russia" No. 16-06-00513a

References

1. Andryushkevich O. A., Denisova I. M. Osobennosti razvitiya outsorsinga v Rossii [Features of the development of outsourcing in Russia]. *Analiz i modelirovaniye ekonomicheskikh protsessov* [Analysis and modeling of economic processes] : Collection of articles, ed. V. Z. Belenky, Issue 8. Moscow: CEMI RAS Publ., 2010. P. 7. (In Russian).
2. A. Radygin, Yu. Simachev, R. Entov. [Gosudarstvennaya kompaniya: sfera proyavleniya «provalov gosudarstva» ili «provalov rynka»?] State company: the sphere of manifestation of "state failures" or "market failures"? *Voprosy ekonomiki*. 2015. No. 1. P. 45-79. (In Russian).
3. Smith A. Issledovaniye o prirode i prichinakh bogatstva narodov [Study on the nature and causes of the wealth of nations]. Moscow: Directmedia Publ., 2008. 657 p. (In Russian).