



УДК 338.2:316.006

© *А. Р. Мивилдадзе, И. В. Мошкина, 2009*

## **АДМИНИСТРАТИВНЫЕ БАРЬЕРЫ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ ХАБАРОВСКОГО КРАЯ: ОПЫТ ЭМПИРИЧЕСКОГО ОПИСАНИЯ**

*Мивилдадзе А. Р.* – канд. экон. наук, доц. кафедры «Экономика и менеджмент» проректор по учебно-воспитательной работе и социальным вопросам (ТОГУ), тел.: (4212) 22-44-16; *Мошкина И. В.* – преп. Пограничного института ФСБ РФ, e-mail: miv\_gold@mail.ru

Статья посвящена эмпирическому описанию административных барьеров в малом бизнесе. Рассмотрены виды административных барьеров, механизмы из функционирования, их значимость для ведения различных видов бизнеса. Выделены наиболее типичные формы противодействия административным барьерам, схемы такого противодействия.

The article is devoted to the empirical description of administrative barriers in small business. The types of the administrative barriers, mechanism of their functioning, their significance for conducting various kinds of business are considered. The authors have marked out the most typical forms of opposition to the administrative barriers and schemes of such opposition.

*Ключевые слова:* административные барьеры, партнерство, управление, администрирование, социальная ответственность, преодоление, социальные сети.

Исследование по проблеме «Административные барьеры в малом бизнесе» проводилось в городах Хабаровск и Комсомольск-на-Амуре. Именно здесь находится большая часть предприятий края, наибольшая экономическая активность населения. В силу специфики темы исследования опрашивались только лица, которые сталкиваются с административными барьерами в своей ежедневной практике. Это, прежде всего, руководители предприятий, владельцы предприятий, которые не всегда являются директорами, главные бухгалтеры. В Хабаровске было опрошено 266 респондентов (анкетный опрос), проведено 18 глубинных интервью и фокус-группа. В Комсомольске-на-Амуре было опрошено 152 респондента (анкетный опрос), проведено 8 глубинных интервью. Необходимо отметить, что несмотря на уверения интервьюеров об анонимности исследования и отсутствии каких-либо последствий для респондента, крайне велик процент отказа от участия в исследовании.



Для интервью он составляет до 75 %, для анкетного опроса – около 60 %. Все темы, связанные с взаимодействием с государством, воспринимаются представителями бизнеса как «запретные» или «опасные». В связи с этим традиционная квотно-территориальная выборка была заменена на целеориентированную. Отбор респондентов осуществлялся по методике «снежного кома» (предшествующий респондент давал рекомендацию последующему). Такая методика позволяет частично снять напряжение между интервьюером и респондентом, добиться более откровенных ответов. В случае, когда респондент отказывался говорить о себе, разговор переводился на то «как это делают другие».

Большая часть опрошенных – это индивидуальные предприниматели или предприниматели с числом работников до 10 человек. Эта группа составляет более 50 % респондентов. Подавляющее большинство арендуют производственные площади. Большая часть – субаренда. Далее (в порядке убывания) – муниципальная аренда, краевые площади, собственность, федеральные площади. Чуть более 30 % респондентов руководят предприятием с числом работников от 10 до 20 человек. Чуть более 10 % респондентов представляют предприятия с числом работников от 20 до 30. И только 5 % респондентов руководят предприятиями с более, чем 30 работниками. Предприятия с более, чем 50 работников в опрос не включались, поскольку в условиях Хабаровского края не могут быть отнесены к малому бизнесу. Основную возрастную категорию составляют предприниматели от 35 до 50 лет (около 47 %). «Крайние» возрастные группы (моложе 28 лет и старше 50) составляют меньшинство. Большая часть респондентов занята в сфере услуг (в основном, торговля, медицинские и косметические услуги). Эта группа составляет более 50 % респондентов. Несколько меньше группа респондентов, занятых в промышленности и строительстве. От 13 % в Хабаровске до 15 % в Комсомольске-на-Амуре. Определенный процент респондентов (более 6 % в Хабаровске и более 25 % в Комсомольске-на-Амуре) заняты в сфере транспорта и связи. Расхождение между городами состоит в наличии в Хабаровске значительного количества малых предприятий, связанных с наукоемкими производствами, консалтингом, маркетинговыми исследованиями и т. д. В Комсомольске-на-Амуре процент такого рода респондентов оказался почти в 3 раза меньше. В ходе исследования рассматривались три круга вопросов: оценка состояния бизнеса в целом; оценка уровня административных барьеров и анализ форм их преодоления.

По первому кругу вопросов были высказаны следующие мнения. В целом, особенно в ходе интервью отмечалась интенсификация развития малого бизнеса в крае, что, по мнению респондентов, связано с тем, что «у людей появились деньги», «люди хотят жить по-человечески», а также с общей экономической стабилизацией в стране (исследование проводилось в 2008 г.). В то же время отмечались проблемы, тормозящие развитие малого бизнеса. К наиболее острым проблемам респонденты относили (средневзвешенные величины, %) «неэффективное налоговое администрирование» (39,5 %), «высо-



кие административные барьеры» (34,4 %), «рост цен» (29,6 %), «коррупцию» (29,8 %). В ходе интервью респонденты отмечали крайнюю сложность (особенно для индивидуального предпринимателя) в заполнении налоговых документов и их представлении.

Большая часть респондентов жаловалась не на высокие налоги как таковые, а на огромную потерю времени при ведении налоговой отчетности и предоставлении налоговых документов. Тот же мотив прослеживается при обращении к теме «административные барьеры». «Могу объяснить только на примере: если я захочу построить собственный магазин или что-нибудь подобное, то будет практически невозможно оформить участок в желаемом районе в собственность, нужно будет ходить по огромному количеству кабинетов, чиновников, обращаться во всяческие вышестоящие органы и в конечном итоге так и не добиться желаемого результата» (респондент, мужчина, 41 год, торговля). Еще более остро реагировали респонденты на практику усложнения порядка лицензирования, затягивание сроков выдачи документов, относя это к «административным барьерам». Существенная разница между городами проявляется только в двух случаях. Хабаровские респонденты в качестве важнейшей проблемы, мешающей развитию малого бизнеса, выделяли отсутствие квалифицированных кадров. В Комсомольске-на-Амуре эта проблема отмечена меньшинством респондентов. Зато в Комсомольске-на-Амуре почти в три раза сложнее, чем в Хабаровске, получить кредит на развитие бизнеса. Отметим, что кадровую проблему в качестве основной выделяли представители малого бизнеса в промышленности, консалтинге и наукоемких производствах. Неэффективность государственной политики и негативную зависимость бизнеса в стране от сырьевого сектора отметили наиболее успешные предприниматели с наибольшим числом работников. Индивидуальные предприниматели эти проблемы важными не считают. Общая картина представлена в табл. 1.

Таблица 1

**Каковы, на Ваш взгляд, наиболее острые проблемы, мешающие развитию бизнеса (указывалось до трех вариантов, потому общая сумма больше 100 %)**

Вариант ответа, %	Хабаровск	Комсомольск-на-Амуре
Недостаток квалифицированных кадров	26,3	7,9
Коррупция на всех уровнях власти	28,9	31,5
Рост цен	31,5	26,3
Неэффективная государственная политика	23,7	23,7
Сложность в получении кредитов	10,5	31,5
Отсутствие ясных целей развития страны	7,8	7,8
Чрезмерная зависимость экономики от сырьевого сектора	2,6	2,6
Избыточно высокие налоги / неэффективное налоговое администрирование	39,5	39,5
Высокие административные барьеры	31,5	39,5

Окончание табл. 1

Вариант ответа, %	Хабаровск	Комсомольск-на-Амуре
Недобросовестная конкуренция	39,5	26,3
Неэффективная судебная система	2,6	2,6
Избыточная доля госсектора в экономике	0	2,6
Ничего не мешает	0	2,6

Большая часть респондентов фиксируют негативное отношение государства к бизнесу. Лишь 11,2 % респондентов считают, что отношения между государством и бизнесом строятся как равноправные и партнерские. Большая часть считает, что бизнес для государства – это «дойная корова» (более 44 %). Отмечаются непонимание проблем бизнеса чиновниками и населением. «Люди запомнили малиновые пиджаки в 90-е и думают о нас так. А ты попробуй покрутись, как я... Почему, думаешь, люди не идут в бизнес? Трудно, потому что... У нас ни выходных, ни выдохных. Только работа. Оттого люди и пить начинают...» (респондент, мужчина, 39 лет, производство мебели). Общая картина ответов представлена в табл. 2.

Таблица 2

**Чем, по Вашему мнению, является частный бизнес для государства?**

Вариант ответа, %	Хабаровск	Комсомольск-на-Амуре
Равноправным партнером	13,1	7,8
Младшим партнером	26,2	31,2
«Кошельком» и «дойной коровой»	45,1	42,7
Досадным временным недоразумением	7,8	5,2
Затрудняюсь ответить	7,8	13,1

Следующий блок вопросов был призван конкретизировать понимание респондентами термина «административные барьеры», выделить наиболее проблемные участки взаимодействия бизнеса и власти. Как показали результаты интервьюирования, наиболее высокие издержки для бизнеса «на входе». «И – Как вы считаете – сейчас легко открыть бизнес «с нуля». Р – Бизнес с нуля!? (удивлённо) Что вы, сейчас это невозможно» (респондент, женщина, владелица парикмахерской). Чуть больше 1 % респондентов считает, что это сделать легко. Большая часть опрошенных склоняются к тому, что это очень трудно, если не невозможно. Правда, в интервью отмечалось, что проблема не только в административных барьерах, но и в жесткой конкурентной среде, которая выталкивает новичков. Однако основной проблемой все же остается финансовая. Почти треть опрошенных в качестве основной проблемы отметила проблему поиска аренды. При этом форма собственности помещения и характер аренды (субаренда, аренда муниципальная, краевая, частная и т. д.) не различались. В качестве проблем, связанных с арендой, отмечалась не-



хватка специализированных помещений и крайняя сложность при переводе помещения из жилого фонда в нежилой. Существенной проблемой является распространенная (по мнению респондентов) практика выдвижения «дополнительных условий» аренды со стороны местных органов власти. «Я только въехал. Еще ничего не заработал. А мне говорят: нужно сделать ремонт здания. Я говорю: хорошо, только зачтите это, как арендную плату. Нет, говорят, аренда – это отдельно. Понимаешь, я еще ничего не сделал, ни копейки не получил. Мне еще вкладывать сколько? А они сразу... Я и съехал. Пришлось съехать...» (мужчина, 48 лет, торговля). Сложности создаются и явным и скрытым повышением стоимости аренды. Так, в одном из интервью упоминалось учреждение, которое, выступая посредником при аренде муниципальной собственности, «накручивало процентов 30 на стоимость аренды». Во всех интервью отмечаются постоянные попытки арендодателя включить «всех уборщиц, сторожей, дворников, ремонт и все на свете» в стоимость аренды».

Другой острой проблемой является проблема получения кредитов. Рост «невозвратов» привел к тому, что банки ужесточили требования к потенциальным заемщикам. Как отмечали респонденты, проще получить автокредит или иной потребительский кредит, чем кредит на развитие бизнеса, особенно малого и в самом начале. Банки требуют «кредитную историю» или «поручительство», которого у нового предприятия, как правило, нет.

Отдельный блок вопросов и в анкете, и в интервью, и при проведении фокус-группы был связан с влиянием «контролирующих организаций» на развитие малого бизнеса. В целом, предприниматели оценивают это влияние негативно. Более половины респондентов считают, что деятельность контрольных органов «препятствует» или «скорее препятствует» развитию предприятия. Собственно, деятельность контролирующих органов чаще всего и относят к «административным барьерам». «И – Сейчас много говорят об «административных барьерах» в чём они заключаются? Р – На мой взгляд в постоянных проверках, повышении налогов и арендной платы» (респондент, мужчина, 47 лет, мелкооптовая торговля). Достаточно часто получение лицензии или иного разрешительного документа напрямую связывалось с дачей взятки. «И – Сталкивались ли вы или ваши знакомые с проблемами при получении лицензии? И если сталкивались, то в чём они заключались? Р – Да, к сожалению приходилось сталкиваться...дело в том, что это всё очень долго делается и требует давать множество взяток...» (респондент, женщина, 42 года, автотранспортные услуги). По мнению опрошенных предпринимателей, наибольшее количество барьеров на пути бизнеса создается органами местного самоуправления (76 % в Хабаровске и 68,2 % – в Комсомольске-на-Амуре). В интервью эти «проценты» расшифровываются как «вымогательства», «взятки», создание искусственных препятствий одним предприятиям и преференций другим и т. д. Второе место занимают правоохранительные органы (47,3 % – в Хабаровске и 44,7 % – в Комсомольске-на-Амуре). При том, что представители МВД не относятся непосредственно к органам, прове-

ряющим бизнесмена, они отмечены и в опросе и в интервью, как одни из самых сильных «барьеров». «Ладить с ментами», «подмазать милицию», согласно интервью, должен любой предприниматель. Инструментом давления здесь выступает право накладывать административные штрафы и возможность «сигнализировать» в иные проверяющие структуры. Приведем пример из интервью: «Представь, заходит ко мне милиционер (у них праздник был какой-то) и говорит: К вечеру сделаешь мне три пакета с тем-то и с тем-то. Я понимаю – сделать придется. Что тут подделаешь (разводит руками)? Правила такие у них. А он мне еще: И вложишь в каждый пакет по 2 бутылки водки. А я спиртным не торгую. У меня только гастрономия, продукты. Я отказал. Он говорит: Ладно. Увидишь. Потом я три месяца от проверок отбивался. Лучше бы просто купил ему эти бутылки» (респондент, мужчина, 38 лет, торговец). Общая картина представлена в табл. 3 и 4.

Таблица 3

**Как Вы считаете, деятельность системы лицензирования, контроля и надзора за бизнесом препятствуют или способствуют его развитию?**

Вариант ответа, %	Хабаровск	Комсомольск-на-Амуре
Препятствуют	15,7	25,3
Скорее препятствуют	39,5	36,9
Способствуют	18,3	8,7
Затрудняюсь ответить	26,5	29,1

Таблица 4

**Какие организации сильнее всего препятствуют деятельности предприятия? (указывалось до 3-х вариантов, потому общая сумма больше 100%)**

Вариант ответа, %	Хабаровск	Комсомольск-на-Амуре
Правоохранительные органы	47,3	44,7
Лицензирующий орган	26,2	26,1
Налоговые органы	13,1	15,7
Гос. Противопожарная служба	10,5	15,7
Местные власти	7,6	68,2
Краевые власти	15,7	13,1
Федеральный орган надзора	2,6	5,2
Антимонопольный орган	2,6	2,6
Общество по защите прав потребителей	0	2,6

Отдельная тема – предпочтения, предоставляемые государственными и муниципальными структурами избранному хозяйствующим субъектам. Достаточно часто, по мнению респондентов, сама деятельность контролирующих органов может использоваться как ресурс в конкурентной борьбе. Прове-



ряющих можно «навести» на конкурента. Для этого необходимо иметь «своих» в соответствующих структурах. Правда в ходе фокус-группы эта стратегия отмечалась, как относящаяся к прошлому. «Раньше часто «наводили» друг на друга. Нужно что-то... место торговое или что... ну и стукнут в налоговую... или в СЭС... Сейчас реже. Чужих почти нет. Уже, почти все свои» (мужчина, 48 лет, торговля). Впрочем, «заказные проверки» в качестве значимой проблемы для бизнеса отметили в ходе формализованного опроса более 32 % респондентов. При этом мнение хабаровчан и жителей Комсомольска-на-Амуре почти совпадают.

Наибольший эмоциональный отклик в ходе интервью и опроса получила тема проверок. При этом наблюдается зависимость между сферой бизнеса и частотой проверок. Наименее часты они на предприятиях промышленной сферы, консалтинга. Наиболее часты в сфере розничной и мелкооптовой торговли товарами народного потребления. На нарушения в ходе проверок указали все без исключения респонденты. Однако отношения к этим нарушениям было различным. Часть респондентов отмечает, что эти нарушения (частота проверок (56,6 %), требование предоставить избыточное количество документов (44,2 %) и т. д.) являются серьезным тормозом для малого бизнеса. «Да, они просто замучили с проверками. Я больше времени трачу на то, чтобы отбиться от проверяющих, чем на сам бизнес» (мужчина, 32 года, торговля). «Постоянные проверки – наша главная беда» (женщина, 37 лет, бухгалтер торгового предприятия). «Я плачу специальному человеку, чтобы он отбивался от проверок. Самому мне это не вытянуть» (мужчина, 36 лет, мелкооптовая торговля). Другая часть вполне приспособилась к ситуации и научилась «ладить» с проверяющими. Структура проверок и нарушений в их ходе, описанных респондентами, в целом совпадает во всех интервью. Определенные проблемы в ходе проведения проверок возникают, по мнению респондентов, и в силу низкой компетентности проверяющих и контролирующих органов. В ходе формализованного опроса эту проблему отметили более 20 % респондентов. Эта же мысль встречается в половине интервью. Проверяющие не всегда знают о границах своих полномочий, фиксируют в качестве нарушений вполне правовые действия, руководствуются устаревшими законодательными нормами. Вместе с тем респонденты считают более функциональным и эффективным «решить вопрос на месте», «договориться», а не отстаивать свою правоту, даже, если законодательство свидетельствует в их пользу.

Группа вопросов была связана с принудительным участием малого бизнеса в социальных программах. При том, что ни один из респондентов не отрицал саму идею социальной ответственности, помощи малоимущим, но сам масштаб их участия воспринимался как «постоянные поборы», «вымогательства», «главный административный барьер для занятия бизнесом» (цитаты из расшифровки фокус-группы). В ходе формализованного опроса наибольшее количество сторонников получила позиция о том, что принудительная «социальная ответственность» – форма компенсировать недостатки межбюджетных отношений, недофинансированность социальной сферы и т. д. (42,8 %).



Несколько меньше сторонников у понимания такой формы «социальной ответственности», как вариант коррупционных отношений (20,8 %). Еще меньше респондентов одобряют эту политику (19,1 %).

Последний круг вопросов был связан с формой преодоления административных барьеров. Наиболее интересным здесь является сильное расхождение между результатами формализованного опроса и интервьюирования. Так, в ходе интервьюирования все респонденты (представители малого бизнеса) говорили о неэффективности обращения в суд как способа отстаивать свои интересы. Тем не менее, 24,4 % респондентов отметили именно этот путь. Наиболее распространенным вариантом ответа при опросе был «обращение в вышестоящую административную инстанцию» (36,1 %). В интервью наиболее распространенной и эффективной стратегией оказывался «поиск знакомого чиновника». «Я позвонил, когда все это началось... ну... другу. Он связался с инспектором. Они все и решили» (респондент мужчина, 46 лет, строительный бизнес). О подобных случаях с небольшими вариациями (родственник, одноклассник, «дачи рядом и т. д.) упоминается в 19 из 26 интервью. Показательно, что «материальную помощь» предпочитают предлагать россияне с бизнес-историей не более двух лет и иностранцы. Более опытные соотечественники говорят о невысокой эффективности прямой «материальной помощи».

Существенное расхождение результатов формализованного опроса и интервьюирования наблюдается по отношению к определению наиболее эффективной формы взаимодействия с государством. Лидирует здесь мнение о «четком следовании законодательной норме» как оптимальной форме взаимодействия государства и бизнеса (44,6 %). В то время как в интервью эта стратегия рассматривается на сегодня как невыполнимая. Но как в опросе, так и в интервью отмечалось снижение эффективности криминальных схем ведения бизнеса. В опросе такие схемы называли эффективными только 4,8 % респондентов и только 2 респондента – в глубинном интервью. Основной стратегией взаимодействия бизнеса и власти названо легальное лоббирование своих интересов через «знакомых» государственных и муниципальных служащих, сотрудников МВД, участия в социальных программах и т. п. мероприятиях. Это мнение отражено в 24 интервью из 26. Расхождение между данными формализованного опроса и интервьюирования минимальные в остальных случаях, связаны с тем, что интервьюер и респондент имеют (при использовании методики «снежного кома») посредника в лице рекомендателя, тогда как при опросе интервьюер часто воспринимается как представитель еще одной «контролирующей» структуры. Соответственно уровень доверия при интервьюировании намного выше. Кроме всего прочего, это свидетельствует о высоком уровне тревожности малого бизнеса по отношению к государству, о низком доверии. Видимо, это и является главным барьером на пути развития бизнеса.