

УДК 316.334.23

ББК 65.29

Грошева, Л.И.

Условия и специфика формирования теневого молодёжного бизнеса

Grosheva, L.

Conditions and specificity of the formation of a shadow youth business

В статье рассматриваются особенности формирования теневого молодёжного бизнеса в рамках теории А. Шапиро. Автором выделены основные причины формирования теневых бизнес-структур, которые в наибольшей мере востребованы в молодёжной среде. Полученные данные позволили сделать вывод о неоднозначности мотивов и установок в сфере теневого бизнеса у молодых бизнесменов и молодёжи, потенциально склонной к предпринимательской деятельности.

In the article the features of the formation of a shadow youth business within A. Shapiro theory are considered. The author highlights the main causes of the formation of the shadow business structures, which to the greatest extent are in demand from young people. The findings led to the conclusion about the ambiguity of motives and attitudes in the sphere of shadow business among young businessmen and young people that are potentially prone to entrepreneurial activity.

МОЛОДЁЖНЫЙ БИЗНЕС, ТЕНЕВОЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ, ПОДДЕРЖКА МОЛОДЁЖНОГО БИЗНЕСА, УПРАВЛЕНИЕ МОЛОДЁЖНОЙ БИЗНЕС-АКТИВНОСТЬЮ, ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ.

YOUTH BUSINESS, SHADOW ECONOMY, SUPPORT OF YOUTH BUSINESS, MANAGEMENT OF YOUTH BUSINESS ACTIVITY, GOVERNANCE.

В современных экономических условиях достаточно интенсивными темпами развивается неформальный сектор экономики, включающий

специфичный комплекс социальных интеракций. В значительной мере государство способствует нивелированию условий развития нелегализованного экономического сектора, однако его существование подтверждается косвенной активностью граждан: регистрируемой в социальных сетях и посредством расчётов с зарубежными магазинами. Таким образом, вопрос повышения качества взаимодействия с молодёжью в сфере развития партнёрских отношений с представителями государственной и региональной систем поддержки на текущий момент поставлен достаточно остро.

Развитие интереса молодёжи к предпринимательству обусловлено рядом факторов, которые могут быть описаны моделью А. Шапиро [4, с. 63], в основе которой заложено четыре базовых элемента, побуждающих людей к вовлечению в бизнес-активное поведение.

Первым побуждающим стимулом к формированию собственного дела является ощущение потребности чего-либо и неудовлетворённости текущими жизненными условиями. Согласно авторскому исследованию, проведённому в мае-сентябре 2015 года, которое охватило 60 представителей теневого молодёжного бизнеса в рамках экспертного опроса и полужформализованного интервью, а также молодёжи, желающей организовать своё дело (анкетный опрос N=800 человек 18-30 лет), ощущение неустроенности имеет в большей степени моральную побудительную составляющую, нежели финансовую заинтересованность. Среди молодёжи 36 % опрошенных выразило заинтересованность в бизнесе по причине желания реализовать собственную предпринимательскую идею и инициативу, посредством возможности независимого принятия решений и принятия полной ответственности за возможные последствия. В значительной мере молодые люди, желающие организовать своё дело, ориентированы на реализацию уже имеющегося социального капитала, который хотели бы задействовать 40 % опрошенных. Теневые бизнесмены в значительной мере отмечают два фактора, связанных с ощущением «неустроенности». Во-первых, накопившийся опыт, который

превосходит личные надобности в произведённой продукции. Во-вторых, необходимость в финансовом оправдании занятий по интересам, ввиду растущих затрат на их реализацию.

Вторая составляющая модели А. Шапиро заключается в наличии предрасположенности человека к предпринимательской деятельности. Таким образом, человек должен обладать специфическим набором качеств, свойственных предпринимателю для обеспечения наиболее полного удовлетворения от осуществляемой деятельности [2, с. 85]. Проверка данной гипотезы в ходе авторского исследования дала неоднозначные результаты. С одной стороны, молодёжь, желающая открыть своё дело, указывает на высокую значимость предпринимательских качеств для реализации своего дела, что отразили 32 % опрошенных. Однако представители теневого бизнеса в ходе экспертного опроса отметили значимость предпринимательских качеств на уровне не более 10 %, отдав предпочтение обладанию информацией (40 %) и практическими навыками, необходимыми для выбранной сферы деятельности (36 %). Подобное расхождение может быть обусловлено высоким уровнем внимания к предпринимательским качествам со стороны программ поддержки молодёжного бизнеса. К примеру, программа Бизнес-Контур, реализуемая на территории Тюменской области, включает в себя тестирование, как первичную оценку способности к предпринимательству [3]. Также значительное количество порталов, предлагающих информацию начинающим предпринимателям (автором было проанализировано 300 порталов и сообществ в социальных сетях), в 70 % случаев содержит простые тесты или онлайн-тестирование для определения возможности реализации предпринимательской идеи. Вероятно, этот факт формирует ряд стереотипических представлений у молодёжи о возможности реализации предпринимательского потенциала. Подобная установка, как отмечается экспертами, во многом формирует предпочтение «пробного» или «разведывательного» бизнеса, который в подавляющем большинстве случаев проявляется в теневых формах.

Таким образом, третий компонент – вера в возможный успех и возможность собственного бизнеса сталкивается с рядом противоречий, рождаемых как спецификой систем государственной и региональной поддержки, так и субъективными факторами, реализуемыми в ходе обмена информацией посредством неформальных социальных каналов.

Значительная доля респондентов (60,3%), также как и экспертов (33 %), оценили шансы молодёжи на создание успешного бизнеса как «50/50» и этому есть объяснение в виде определённой степени риска, связанной с нестабильностью экономической сферы. Под успешностью бизнеса (данный факт был зафиксирован в ходе интервьюирования) понимаются темпы прироста прибыли при условии наличия определённых гарантий со стороны государства и общества. Каждый пятый молодой человек, желающих создать своё дело (19,4%), уверен в рациональности создания собственного дела, но каждый третий (31,7%) склонен давать негативный прогноз, что коррелирует с аналогичными ответами экспертов. Подобные результаты могут быть связаны с объективными барьерами и недостаточностью ресурсной базы, которая является частью четвёртого элемента теоретической модели.

Оценка перспектив молодого бизнесмена в разрезе конкретных направлений показала средний уровень по всем параметрам. С высокой долей критичности нелегализованные бизнесмены подходят к оценке возможности финансовой помощи со стороны государства. 37 % опрошенных оценивают шансы получения материальной помощи как недостаточные при обращении к государственным органам, в то время как 33 % не склонны доверять кредитным организациям. Указанная тенденция во многом обусловлена последствиями дестабилизации экономики ввиду валютного и международного торгового кризисов, что результирует ужесточение условий выдачи субсидий, кредитных средств. Также восприятие финансового вопроса в качестве барьера может быть связано со значительными трудностями в прогнозировании финансовых и иных показателей деятельности. Формирование бизнес-плана в условиях

постоянного колебания валютного курса, условий поддержки со стороны государства вселяет в молодых бизнесменов неуверенность и стимулирует уход в теневую сферу.

Эффективность таких специализированных структур по поддержке бизнеса как инкубатор также остаётся для экспертов на невысоком уровне. Лишь 17 % экспертов выразили мнение о рациональности обращения к услугам бизнес-инкубатора, как возможной стартовой площадки для реализации идеи. В то время как 23 % усомнились в практической пользе данного института. При этом недостатками бизнес-инкубатора были названы: недостаточная гибкость, отсутствие необходимого набора предлагаемых услуг, сложность в подаче заявки, недостаточная интенсивность обновления предоставляемой аналитической и практической бизнес-информации.

Также достаточно неоднозначно характеризуется и возможность получения консультационной помощи. В сфере поиска и анализа первичной информации по вопросам создания бизнеса мнения экспертов отражают значительный круг проблем.

Информационный массив переполнен недостоверными данными и неподтверждённой маркетинговой и социологической информацией. Теневые бизнесмены отмечают, что во многом создание бизнеса связано с опорой на собственный опыт и знания первичного социального окружения, нежели со сторонними источниками информации.

Официальные порталы и ресурсы недостаточно оперативно реагируют на изменения законодательства и процедур открытия и ведения бизнеса. По оценкам экспертов около 40 % официальных порталов содержит устаревшие данные. Согласно авторскому исследованию ресурсов, данный показатель по ряду информационных направлений (бухгалтерский учёт, особенности оформления отчётных документов) может быть увеличен до 60 %.

Поиск порталов затруднён наличием большого количества неverified порталов и социальных сетей. В ходе простых

поисковых запросов эксперты вынуждены сортировать источники, актуальность которых остаётся сомнительной. Более половины экспертов отметили, что на поиск информации они тратят в среднем более двух часов. Треть экспертов предпочитает прекращать поиск после третьей просмотренной страницы в поисковых ресурсах.

Также экспертами отмечается большое количество остановленных проектов, развитие которых прекращено, однако санирование сети не происходит, что приводит к накоплению «информационного мусора».

Большая часть из тех услуг и сфер знаний, в которых нуждается молодёжь, уже разработана на базе различного рода организаций, что говорит о недостатке информированности об их деятельности, либо недостаточном интересе, проявленном со стороны молодёжи [1, с. 330]. В Тюменской области образовательные курсы не пользуются ажиотажным спросом у молодёжи, а среди причин такого положения молодые люди часто указывают: недостаточную информированность о таких мероприятиях, неудобное время их проведения, устаревшие методики и информацию, негативный опыт непосредственных участников этих курсов и др.

Оценка возможностей и препятствий созданию бизнеса со стороны потенциальных бизнесменов в целом коррелирует с мнением экспертов. В большей мере детализированы некоторые финансовые затруднения. Наиболее значимым негативным фактором была отмечена система налогообложения (47,4 % студенты против 67 % среди экспертов), хотя у потенциальных бизнес-активных людей негативное восприятие деятельности ФНС выражено в меньшей степени, нежели у их опытных коллег. Из этого следует, что некоторые недостатки их деятельности имеют место и затрудняют стандартную деятельность бизнеса как такового.

Временная подработка и отсутствие гарантий выживаемости бизнеса в данном случае заняли примерно равные позиции – около 30 %. Т.к. низкие гарантии на осуществление бизнеса в течение длительного времени приводят к его ориентации на моментное получение прибыли, что в отдельных случаях

приводит к развитию полукриминальных способов заработка, особенно через социальные сети и интернет-магазины. Высокий показатель нежелания брать на себя ответственность в предыдущих вопросах в данном случае занял менее существенную позицию – в его пользу высказалась треть опрошенных, в то время как около 40 % экспертов выдвинули его на первое место. Таким образом, в целом потенциальная бизнес-активная молодёжь соотносит рисковость природы бизнеса и объёмом ответственности, с ним связанным. Таким образом, распределение наиболее существенных факторов развития нелегализованного способа ведения бизнеса представлены в таблице 1.

Таблица 1.

Факторы роста теневого бизнеса

Наименование фактора	в целом	му жчины	жен щины
временная подработка	30 ,0	29,8	32,9
отсутствие гарантий выживаемости бизнеса	36 ,2	28,6	32,3
высокая сложность регистрационных процедур	30 ,0	28,6	25,7
утомительность процедур проверки и аудита	17 ,7	17,9	19,8
нежелание брать на себя ответственность	24 ,6	28,6	25,1
высокий уровень конкуренции	23 ,1	33,3	24,6
отсутствие достаточных знаний и навыков	30 ,0	23,8	29,3
деятельность из любопытства	18	19,0	11,4

(пробный бизнес)	,5		
нежелание платить налоги	52 ,3	45,2	48,5
другое	2, 3	2,4	1,2

Как видно из представленных данных, треть респондентов оценивает теневой бизнес как кратковременную возможность улучшить своё финансовое положение и повысить уровень и качество жизни. При этом женщины несколько преобладают в оценке данного фактора.

Другим ощутимым барьером признаётся качество конкурентной среды, которая, по мнению молодёжи, не позволяет конкурировать посредством честных и легальных инструментов. Этот фактор в большей мере отмечают мужчины – на 8,7 % больше чем женщины.

Налоговая система по-прежнему остаётся значимым стимулом уклонения от легализации своего дела. Несмотря на тот факт, что в современных условиях существуют «налоговые каникулы», пониженные ставки для отдельных сфер бизнеса и другие инструменты снижения предполагаемых отчислений, молодёжь считает её не объективной необходимостью, а принудительной мерой.

В данном случае, в ходе интервью выяснилось, что у теневой бизнес-активной молодёжи и потенциальных молодых бизнесменов различные причины предпочтения уклонения от налогов. Если респонденты, не вовлечённые в бизнес, ссылались на высокий уровень налога на прибыль, сложность оформления выплат, непрозрачность распределения отчисляемых средств между бюджетными статьями расходов; то опытные бизнесмены объясняли своё функционирование в теневой сфере иным образом. Преимущественно отмечалась привычка, которая на психологическом уровне не позволяла что-либо «отдать» государству. При этом привычка отмечалась даже теми бизнесменами, чья прибыль характеризовалась стабильным

ростом в течение последних трёх лет. Другая причина отказа от легализации по причине налогов, связывалась с нежеланием вникать в данную сферу в ущерб концентрации внимания на производственном процессе. В обоих случаях поведение молодёжи связано с выработкой устойчивых стереотипов в сфере налогообложения, которые во многом формируются посредством общения в специализированных сообществах. Те, кто использовал социальный капитал в виде родственников, друзей и знакомых – в меньшей мере указывали данный барьер.

Отсутствие заинтересованности молодёжи в обращении за помощью к органам государственной поддержки, особенно у той её части, которая обладает активной жизненной позицией и соотносит свои жизненные ориентиры с самостоятельной экономической деятельностью, стимулирует развитие теневого бизнеса, который по основным характеристикам аналогичен его легализованным конкурентам, но в тоже время – добровольно отрезан от большинства видов программ поддержки.

Отличительным свойством теневого бизнеса (который не включает формы проявления криминальной сферы) является его гибкость в распределении прибыли, привыкание и, как следствие, отсутствие стимула к легализации деятельности. Учитывая, что на ранних этапах такой бизнесмен не имеет объективной необходимости сотрудничать с государством, «вернуть человека» в легальный бизнес значительно сложнее, нежели изначально предложить ему общественно полезный путь бизнес-развития. Подобный путь возможен посредством создания наиболее комфортного информационного и финансового пространства с учётом индивидуальных потребностей развивающегося малого и микро бизнеса, который в современных условиях является весьма востребованным в молодёжной среде.

Литература

Grosheva L. Obstacles and opportunities of Self-employment of Young people in a modern society // Facing an Unequal World Challenges for Global sociology. Book of abstracts XVIII ISA World Congress of Sociology, 13-19 July 2014. International Sociological Association. – Yokohama, Japan. RC34-549.11. – p. 330.

Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство. Пер. с англ. А. В. Куряева и др. – Челябинск: Издательство Социум, 2010. – 272 с.

Международный форум лидеров бизнеса // Фонд содействия развитию микрофинансовой деятельности. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fundmfi.ru/about/partners/iblf/> (дата обращения: 28.10.2015 г.).

Шапиро С.А. Мотивация и стимулирование труда. – М.: Гросс-Медиа, 2006. – 224 с.