

Перспективы участия малого бизнеса в развитии реального сектора экономики

©2012 г. Ю.В. Холодников*

В последние десятилетия роль России без учета ее прошлых заслуг и достижений в мировом экономическом разделении труда и влиянии на международные экономические отношения значительно меньше ее экономического и научно-технического потенциала. В целом по объему ВВП, рассчитанному по паритету покупательной способности, Россия заметно отстает от ведущих промышленно развитых стран (от США – более чем в 7 раз). Доля российской экономики в мировом производстве высокотехнологичных товаров, по самым благосклонным оценкам, составляет не более 1 % [1]. Эти и другие объективные изменения в мире, в том числе и политического характера, заставили руководство страны заговорить о необходимости модернизации реального сектора экономики, определить приоритеты в пользу научно-технического развития, наметить меры повышения обороноспособности государства.

В решении проблем развития научно-технического потенциала страны большое значение должно придаваться развитию малого и среднего бизнеса, созданию условий для роста и эффективности его производственной деятельности.

Мировая тенденция построения структуры промышленного производства основана на приоритетном развитии малых и средних предприятий, как в наибольшей степени имеющих возможности к освоению новых видов изделий и технологий, перестройки производства и внедрения научно-технических разработок, для создания конкурентных производственных отношений. В развитых странах 70–85 % промышленного производства сосредоточено на малых и средних предприятиях [2]. При этом роль государства заключается в создании благоприятных условий для работы таких предприятий. Под благоприятными условиями развития производства прежде всего понимаются такие, как: стабильность политической системы и ее адекватность к меняющейся внутренней и международной ситуации, понятный и принятый большинством промышленного электората экономический курс развития (установленные «правила игры»), спокойная внутренняя обстановка, доступность финансовых ресурсов и юридическая

защищенность от неправомерных действий и посягательств любого уровня.

Перед анализом вышеперечисленных условий развития необходимо определиться с базовыми понятиями, чтобы не было разночтений и двусмысленных толкований основополагающих принципов существования промышленного производства как такового.

Считаю, что одной из главных причин неудовлетворительного состояния дел в области малого и среднего предпринимательства в нашей стране является упрощенная трактовка главного понятия – «малый и средний бизнес», принятая за основу при рассмотрении всех вопросов, относящихся к сфере деятельности этой части производственного сектора экономики. Для «большого» бизнеса существуют отраслевые министерства, ведомства, союзы и прочие организации, созданные для решения специфических задач отрасли и учитывающие особенность построения и развития конкретного направления, а также приоритетность задач и способов их решения, в том числе и в интересах государства. Очевидно, что создание единого министерства – военно-агро-нефте-учебно-лечебного и т.д. – вызовет справедливое недоумение и возмущение здоровой части общества. Тогда почему все, что относится к сфере малого и среднего бизнеса, объединено в единое понятие «малый и средний бизнес»? Как доказать чиновникам всех уровней, что мы РАЗНЫЕ! Цели, задачи и пути развития, методы и средства достижения цели, необходимые затраты и скорость обращения капитала, и главное, пожалуй, – менталитет у нас тоже разный! Государство, управляя экономикой, создает преференции и стимулирует развитие тех или иных отраслей экономики в интересах как тактических, так и стратегических планов развития. И только малый бизнес у нас пытаются вести общей дорогой, «стимулировать» единообразными постановлениями, выделяя незначительные субсидии, достающиеся зачастую далеко не тем, кто в них нуждается. Необходимо разделить понятие «малый бизнес» как минимум на три категории: производственный бизнес, услуги и торговля. В производственный бизнес, несомненно, должна входить наука как неотъемлемая часть инновационного развития. Не связываю понятие «бизнес» с задачами обеспечения правопорядка и обороноспособности страны, которые должны остаться в исключительной компетенции государства.

* Канд. техн. наук, генеральный директор ООО СКБ «Мысль».

Сейчас доля производственного малого и среднего бизнеса реального сектора экономики в общем объеме «малого бизнеса» составляет, по разным оценкам, от 3 до 15 % [3]. При этом малый бизнес в общем балансе производственного сектора экономики страны составляет не более 10 %. Получается, что доля рассматриваемого вида производства в промышленном объеме страны незначительна. В общественном сознании слово «бизнес» ассоциируется с торговлей и посредническими услугами, с вопросами получения денег любыми средствами.

Анализ принятых решений разного уровня по малому бизнесу, фактическое построение отношений между административными органами и бизнесом, меры стимулирования и поддержки, принятые у нас, и, наконец, результаты всей этой деятельности говорят о том, что все решения по развитию рассматриваемого сектора экономики в первую очередь «де факто» относятся к непромышленной области. Если с политической стабильностью и построением международных отношений у нас более или менее все ясно, то вот относительно стратегии и тактики экономического развития страны много вопросов. Мы продолжаем цепляться за устаревшие догмы и пытаемся на этом базисе строить новые производственные отношения. Цель у всех стран одна – развитие, вот только способы ее достижения разные, что и показал недавний экономический кризис. И дело здесь отнюдь не в идеологических постулатах общественного строя, а в отношении руководства государства к средствам и способам управления экономикой. Богатейшая в мире страна с огромным экономическим потенциалом и талантливым народом, на сырьевой игле и навязанных посредническо-товарных производственных отношениях, оказалась в очередной раз (после дефолтов прежних лет) неконкурентоспособной на мировом рынке, при этом фактически разрушив внутренний рынок и производственные отношения на постсоветском пространстве [4].

В 2009–2011 гг. мне доверили руководство Комитетом по промышленному развитию и инновациям Уральской ТПП. Свою деятельность на этом посту я начал со сбора и анализа доступной официальной информации по законодательным инициативам городской администрации (г. Екатеринбург), областной власти (Свердловская область) и российского Правительства, относящейся к тематике нашего комитета. Трудно было разобраться в десятках проектов, постановлений, законов, но общее впечатление – тягостное [5–7]. Причиной этого впечатления служат следующие факты: инновационная составляющая планов строится на быстрой окупаемости неких технических решений в достаточно узком научно-техническом пространстве, относящемся к высокотехнологичным сферам производства. Однако авторы зачастую забывали, что рождению передовой инновации предшествует долгая и кропотливая научно-исследовательская и опытно-конструкторская часть (НИОКР), на развитие которой ни средств, ни времени не выделяется. Кроме того, передовое

техническое решение, соответствующее или превосходящее мировой уровень, – это вершина айсберга, ниже ватерлинии которого лежат проблемы создания квалифицированных кадров, условий мотивации плодотворной работы, защиты интеллектуальной собственности, построения высокотехнологичного производства и многое другое, и одними закупками высокотехнологичной исследовательской аппаратуры проблема его создания не решается. И, наконец, нельзя создаваемые новые виды продукции оценивать только с позиций ее товарной привлекательности и быстрой окупаемости вложений. С таким подходом человечество не имело бы сейчас авиации, скоростного транспорта, многих видов высокотехнологичных потребительских товаров, поскольку их первые аналоги не отличались ни привлекательным внешним видом, ни экономичностью, не ставился также вопрос и о быстрой окупаемости. Самое, пожалуй, удивительное и в то же время ожидаемое в изучении административно-инициативных планов и проектов разного уровня было то, что практически не нашлось отчетов с результатами проделанной в этом направлении работы, а то, что удалось обнаружить, касалось лишь информации о создании такого-то количества учебных центров, обучены основам предпринимательства тысячи новобранцев, а где практическая ценность этого творчества – неясно. Я подсчитал, что за три года по отчетам в области в этих центрах обучили людей больше, чем фактически работает в малом бизнесе с учетом неквалифицированной рабочей силы.

К сожалению, нельзя говорить и о наличии установленных правил ведения бизнеса – отношениях между малым и средним производственным бизнесом и властью. Слишком много в трактовке этих правил администрирования, коррупции и желания «научить» работать со стороны официальных структур различного уровня и ведомственной принадлежности. Система отношений контролирующих и надзирающих органов с малым бизнесом построена на репрессивных началах. При этом полная ответственность за состояние производства лежит на его руководителях, а правила ведения бизнеса устанавливают чиновники, которые не несут никакой ответственности за свои поступки и решения, в том числе направленные во вред производственно-хозяйственной деятельности. В нашей стране уровень общественной и государственной «заботы» о малом бизнесе, а также число «помощников» разного уровня превышает разумные пределы и количество самих предприятий производственного сектора. Всевозможные попытки создания искусственных новообразований, призванных, по мнению их авторов, обеспечить появление высокотехнологичных научно-производственных центров (свободных зон, технопарков, технологических платформ, инкубаторов, кластеров, и т.д. и т.п.), говорят о том, что у государства нет четкой политики в этом вопросе [8]. Считаю, что выбор способа научно-технического взаимодействия и условия необходимого сотрудничества в состоянии опреде-

лить сами ученые и технические специалисты без излишнего администрирования в этом вопросе.

Наше предприятие более 10 лет проводит работы с композиционными материалами, отнесенные правительственными постановлениями к приоритетным направлениям научно-технического развития страны [9,10]. При этом разработаны и внедряются в промышленность ряд инновационных разработок, не имеющих аналогов в стране, подтвержденных патентами и отзывами ведущих НИИ и потребителей. Тем не менее мы не можем выкупить арендуемое у города производственное здание, несмотря на действие известного государственного закона. Ни один из городских банков не согласен финансировать наши разработки, поскольку производственная сфера относится к рискованным зонам финансовых операций. Различные фонды поддержки предлагают на определенных условиях суммы, которые не позволяют говорить о серьезном отношении этих фондов к нашим проблемам. Следует подчеркнуть, что основные задачи инновационного предприятия – это разработка, изготовление и внедрение инновационных технических решений, с чем мы как раз успешно справляемся. А вот организация поддержки и внимания к перспективным направлениям промышленного развития, входящим в перечень стратегических интересов страны, – это задача властных структур и созданных ими институтов поддержки.

О позиции официальных структур в вопросах развития малого бизнеса говорит и такой интересный факт. В марте этого года на областном телевидении появилась новая программа – «Реальный бизнес», где обучение организации «реального» бизнеса проводится на примере создания эффективного маркетинга по продаже «Хаммеров»! Ну нет более важной проблемы для малого бизнеса, как продажа залежалого американского товара, который сами американцы сняли с производства ввиду отсутствия спроса.

Одним из самых болезненных вопросов развития производственного малого и среднего бизнеса является вопрос доступности финансовых ресурсов, необходимых на всех стадиях производственной деятельности. Каждый, кто имеет отношение к производству, понимает, что для его становления, развития и поддержания на конкурентоспособном уровне постоянно необходимы оборотные и заемные средства. При этом на этапе становления производства нужны заемные средства в серьезных объемах и на реальных условиях возврата. К сожалению, производственный сектор малого бизнеса нашими банками под разными предлогами, в том числе и нереальными условиями предоставления кредитов, фактически не финансируется. Так называемые банковские программы финансирования малого бизнеса ограничены суммами от ста тысяч до 1–4 млн руб. Для тех, кто занят в реальном секторе экономики, это означает, что можно приобрести или половину зажимного патрона токарного станка, либо сам станок, но при этом уже ни на что другое денег не хватит. При этом

предоставляемые в банк программы (бизнес-планы) развития должны предусматривать доходность производства не ниже 50%! Никто не задается вопросом о том, реально ли это, особенно на начальном этапе становления промышленного предприятия.

Вопросы оказания финансовой поддержки малым предприятиям отданы на откуп посредническим фондам. Во-первых, получение денег от фонда оговаривается разными условиями и предельными ставками финансирования, которые в большей степени неприемлемы для производства. Например, те фонды, в которые мы обращались за финансовой поддержкой, предлагают заемные средства под 15 – 20 % годовых, что соответствует уровню рентабельности среднего промышленного производства. Во-вторых, процедура оформления кредитов через фонд невероятно затянута и никак не способствует оперативному решению финансовых проблем предприятия. Система грантов, конкурсов, тендеров и т.п. сродни игре в рулетку, а вероятность выигрыша минимальна. При этом система выбора победителя непрозрачна и субъективна. Для стабильного, поступательного и прогнозируемого развития производственного предприятия система финансирования через конкурсы не может считаться эффективной. И наконец, немаловажный фактор работы фонда (или другого подобного учреждения) – это заинтересованность самого фонда во вложении выделенных ему государством денег в то или иное производственное предприятие. Фонд – не кредитное учреждение, следовательно, его средства находятся в банке под стабильный процент, которого хватает для безбедного существования сотрудников фонда. Если средства фонда выделять соискателям, то это риск, угрожающий собственному благополучию. Отсюда и многоуровневая система отбора кандидатов на деньги, создаваемые и активно культивируемые мифы об отсталости и незнании большинством предпринимателей современных (западных) принципов управления производством, и закритичный уровень оценки перспектив конкретного производства и т.д. В общем причин отказать гораздо больше, чем дать добро. В одном из инвестиционных фондов наш бизнес-план рассматривали более года! За год изменилась экономическая ситуация и появились новые приоритеты развития. Наши специалисты прошли обучение методам управления инвестиционными проектами. Мы получили положительное экспертное заключение по проекту, вот только обещанных средств нам так и не дали! Зачем надо было отвлекать людей от реальной работы, так и осталось загадкой. Не знаю примеров официальной оценки деятельности фондов, но знаю состояние проблемы и уровень развития научно-производственного сектора экономики, который не внушает особого оптимизма. Следовательно, в созданной системе финансирования что-то не так и необходимы существенные изменения, способствующие решению поставленных задач. Хотелось бы, чтобы руководство страны рассматривало руководителей производственных предприятий (во всяком

случае большую их часть) как адекватных и ответственных членов нашего общества, заинтересованных в развитии страны и способных самостоятельно отвечать за результаты своей деятельности без переложения груза ответственности на различные посреднические структуры. В этом контексте считаю первоочередным решением государственного уровня создание системы финансирования производственного бизнеса через банковскую систему, на условиях получения кредитов на развитие производства под ответственность заемщика и гарантии государства по приоритетным направлениям научно-технического развития.

И наконец, последний вопрос в рамках данной статьи – юридическое сопровождение бизнеса. Практически безнадежным становится положение участника судебного разбирательства, когда истцом или ответчиком по суду выступает государственная структура. Проблема состоит в том, что у подавляющего большинства малых предприятий в штатном расписании не предусмотрена должность юриста. В большинстве случаев наемный юрист не отвечает за результаты своей работы, а лишь готовит документы для суда, а дальше – «как решит суд». Поэтому рычагов влияния на ход судебного заседания у малого предприятия, несомненно, меньше, чем у его оппонентов.

Таким образом, подводя итоги вышесказанного, следует отметить, что реальных предпосылок развития промышленного производства в стране через становление и развитие малого и среднего предпринимательства в реальном секторе экономики в настоящее время нет. Основными причинами этого, на наш взгляд, являются:

1. Отсутствие финансового обеспечения и доступа к реалистичным банковским кредитам.
2. Несовершенство юридической системы и законодательства делает предпринимателей незащищенными перед административным и силовым давлением на них
3. Система тендеров и конкурсов забюрокрачена сверх всякой меры, непрозрачна и ориентирована не на лучший конечный результат, а на меньшую цену.
4. В стране не созданы условия и нет реальной потребности во внедрении новых научно-технических достижений, являющихся одним из приоритетных и эффективных направлений деятельности малых и средних предприятий. Излишняя коммерциализация этой темы привела к свертыванию фундаментальных исследований и перспективных НИОКР ввиду своей нескорой коммерческой отдачи.
5. Декларируемые руководством страны планы развития в сырьевом, перерабатывающем, аэрокос-

мическом, оборонном и других секторах экономики не предусматривают широкого участия в них предприятий малой индустрии, а своей глобальностью рассчитаны на участие в них естественных монополий и крупных корпораций. Необходим отдельный план развития малого и среднего бизнеса с привязкой к конкретным государственным программам.

Тем не менее, несмотря на определенный негатив в оценке текущего состояния развития малого бизнеса в производственной сфере, считаю, что другого пути, кроме принятия неотложных мер, в том числе и с учетом изложенных в статье предложений, по интенсификации деятельности малых и средних предприятий в реальном секторе экономики нет. Во всяком случае наша компания реализует планы расширения производства и выхода на зарубежные рынки с новой инновационной продукцией, не имеющей мировых аналогов.

Библиографический список

1. Википедия. Мировая экономика. www.wikipedia.ru.
2. Малое и среднее предпринимательство в мировой экономике. www.kazbook.narod.ru.
3. Потехин И.А. Малое и среднее предпринимательство в России. www.ekportal.ru.
4. Холодников Ю.В. Перспективы развития в России производства композиционных материалов и изделий из них // Вестник машиностроения. 2009. №8. С. 80 – 83.
5. «Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу». Утв. Президентом РФ Путиным В.В. 30.03.2002 г.
6. Федеральный закон РФ №209-ФЗ от 24.07.2007 г. «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
7. Областной закон №33-ОЗ от 24.07.2001 г. (в ред. № 20-ОЗ от 29.04.2008 г.) «О государственной научно-технической политике в Свердловской области».
8. Экономика России. Основные черты российской экономики. Ист.: <http://ru.wikipedia.org/>.
9. «Перечень критических технологий Российской Федерации». Утв. Указом Президента РФ №899 от 07.07.2011 г.
10. «Перечень технологий, имеющих важное социально-экономическое значение или важное значение для обороны страны и безопасности государства (критические технологии)». Распоряжение Правительства РФ № 1243-р от 25.08.2008 г.