

Анастасия Матвеева

Кому он нужен, этот малый бизнес?

Малый бизнес — атрибут здоровой экономики. Он заполняет ниши, недоступные крупному бизнесу и государству

Они повсюду. Никто из нас не может обойтись без них в повседневной жизни: отремонтировать обувь, сделать прическу, сфотографироваться на паспорт... Они находят незаполненные рыночные ниши и ввинчиваются в них энергично и без промедлений. Они могут работать по 24 часа в сутки, если этого требует дело. Они изобретательны и часто находят технические решения, которые не способны породить «неповоротливые слоны»* — крупные корпорации. Более того, крупные корпорации не могут без них выстроить оптимальные цепочки создания стоимости. Без них, как выяснилось, государство не справляется со своей социальной функцией (см. стр. 48). Они ни от кого не зависят, поэтому являются основой гражданского общества. Они — это предприниматели, имеющие свое небольшое, но необходимое для здорового функционирования рыночной экономики дело, и при этом противостоящие упрощению и уплощению экономической жизни, сведению ее к тотальному диктату монополий (см. стр. 44).

Трудоголики и многостаночники

Предприниматели — особенные люди. Это меньшинство, которое меньше других боится рисков, обладая авантюрной жилкой в характере. «Собственник бизнеса, являясь в большинстве вопросов дилетантом, ухватывает какой-то рыночный тренд и начинает выстраивать под него бизнес. Действовать в режиме дилетанта — авантюризм. Сначала ввязываешься в бой, а потом по мере возникновения проблем начинаешь их решать. И для многих людей это очень сложно», — говорит руководитель аудиторско-консалтинговой фирмы АИП **Сергей Елин**.

Их работоспособность поражает. Успех своему делу они обеспечивают своим горбом. «Да любой проект будет успешным, если работать по двадцать



Елена Переверзева

часов в сутки! — уверен **Юрий Савелов**, член президиума общероссийской общественной организации малого и среднего бизнеса «Опора России», владелец компании по производству спецодежды. — Я, например, включен в работу буквально круглосуточно, особенно в кризис. Ночью встаю в три часа — и к компьютеру: анализирую, что дальше будет, куда фирму направить. Прощупываю, на чем можно сэкономить, как сбалансировать затраты и доходы, как оптимизировать рабочие процессы, понимаете?»

«Люди, которые хотят быть успешными в малом инновационном бизнесе, должны быть по натуре трудоголиками, никогда не успокаиваться на достигнутом, думать о деле день и ночь! Если ты хочешь спокойную работу, то создавать свой малый бизнес не стоит. Это дело для людей целеустремленных, с активной жизненной позицией, — констатирует **Константин Калужин**, совладелец компании по производству инновационных средств защиты и спасения при пожаре для тела и органов дыхания. — Нам пришлось многому учиться на ходу, выстраивать бизнес с нуля. Постоянное саморазвитие — залог успеха. Я как



Сергей Елин

коммерческий директор специализированных высших учебных заведений не заканчивал, но если сложить все книги, которые я прочитал по продажам, маркетингу и рекламе, то получится стопка до потолка».

Об активной позиции человека как о решающем качестве успешного предпринимателя говорит и **Елена Переверзева**, декан школы бизнеса московской международной высшей школы бизнеса «Мирбис»: «Предприниматели — люди, внутренне уверенные в том, что у них получится. Для того чтобы тебе сопутствовал предпринимательский успех, не нужно сидеть и ждать, когда тебе откроют дверь, — нужно создать эту дверь и открыть ее самому. Те, кто сидит и ждет, когда им эту возможность откроют, зачастую, когда она открывается, говорят, что возможность не такая хорошая, цены не такие выгодные и, мол, все равно ничего у нас не получится. То есть здесь изначально должна быть проактивная позиция. И если эта проактивная позиция есть, тогда есть успех. Кстати, чем жестче условия на рынке, тем более устойчивыми получают компании».

Человек, открывающий свое дело, должен быть готов к многозадачности в своей деятельности. «Мы начинали свой бизнес вдвоем, — вспоминает **Сергей Елин**. — Приходилось одновременно быть и специалистом, и менеджером,

* «Неповоротливый слон» — так назвали журналисты компанию IBM за то, что ее руководство прозевало потребность рынка в персональных компьютерах и отдало пальму первенства «гаражным» изобретателям из никому не известной малой компании Apple.

** Определение частного бизнеса, данное Ильей Савиновым.

что управление таким огромным объектом, как Россия, может быть эффективным, когда наблюдаю неэффективность на примере такой песчинки, как мой бизнес. А эффективность — мое слабое место, я терпеть не могу громоздкие, неудачные, бессмысленные решения. И хотя идея об улучшении условий жизни в России, пусть даже на каком-то микроуровне, не покидает меня уже несколько лет, мысль о государственной службе никогда меня не посещала».



Константин Калужин



Юрий Савелов



Алексей Петропольский

уметь настроить компьютер и заказать канцтовары, подбирать сотрудников. Не все могут быстро переключаться с задачи на задачу».

Но этим ежедневная работа предпринимателя не ограничивается. «Нужно своей энергией заряжать других людей. И этой энергии должно хватить надолго. Нужно постоянно мониторить, прокачивать ситуацию, мотивировать людей, упреждать возникновение каких-то проблем. Потому что когда ты организуешь бизнес, это нужно только тебе. У сотрудников свои проблемы. Ты им поставил задачу, они ее выполнили. Но мало кто пытается проявить инициативу. Это все нужно развивать. Как только у предпринимателя теряется интерес или мотивация, или уровень лени повышается, в связи с возрастом или просто из-за изменившихся интересов, бизнес тут же начинает рушиться», — продолжает рассказ Сергей Елин.

Свой бизнес для многих людей, начинающих с нуля свое дело, становится проявлением творческого начала. Именно поэтому их не прельщает работа в госучреждениях и крупных компаниях, где они наталкиваются на множество ограничений для самореализации. «Государственная служба никогда не была мне близка, — делится своими мыслями Илья Савинов, генеральный директор компании Torrefacto. — Я сомневаюсь,

Часто можно наблюдать, как поработавшие в крупных структурах взрослые люди уходят с хорошо оплачиваемой работы ради того, чтобы основать свое собственное предприятие. «Мы в основном сталкиваемся с людьми, работающими в стабильных крупных компаниях, банках; есть и чиновники. И у них возникает много вопросов по бизнесу: открывать, не открывать, время, не время? И 30–40 процентов слушателей склоняются к тому, что 35–40 лет — самое время поменять карьеру. Уже есть опыт, идеи, уверенность в том, что, если начнешь что-то делать, сможешь сделать все правильно. И знаю много примеров, когда человек, заканчивая курс МВА, бросает свое теплое гнездышко, устойчивую работу, открывает компанию и занимается тем, что ему интересно», — рассказывает Елена Переверзева.

Бесконечное благо для общества**

Собственно, именно из-за особенностей характера предпринимателей, организующих свое небольшое дело, малый бизнес является незаменимым элементом здоровой экономики. Недаром в экономически развитых странах доля занятых в малом бизнесе составляет гораздо большую долю, чем в России (см. стр. 54).

Важнейшая функция малого бизнеса — создавать рабочие места. «Малый биз-

нес, снимая с государства задачу заботы о доходах людей, обеспечивает появление в стране значительных прослоек платежеспособного населения, — констатирует Светлана Емельянова, совладелец консалтинговой компании «Шаг».

Принимая на себя инициативу, предприниматели вносят устойчивость в экономическую жизнь. Этот тезис прекрасно иллюстрируется историей создания бизнеса Константина Калужина: «Большинство моих партнеров, как и я,

офицеры запаса. Мы честно служили и даже не мечтали, что станем руководить своим бизнесом. Нас этому не учили ни в военном училище, ни в академии. Но армия нас приучила быть трудолюбивыми, инициативными, вдумчивыми и способными брать на себя ответственность. Оказавшись на гражданке, мы работали в одной частной производственной компании. Там нам перестали платить зарплату, так что мы решили уйти и начать свой проект. Устоять на своем рынке нам помогли три фактора. Во-первых, мы хорошо знали этот рынок и вышли на него с товарами, которых не хватало. Во-вторых, у нас была команда — пятеро учредителей с большой личной мотивацией, работающих на свою компанию, поэтому мы смогли отбить все атаки и преодолеть все сложности и барьеры. Мы и сейчас вместе, как пять пальцев в кулаке, хорошо дополняем друг друга, поэтому развиваемся даже в кризис. В-третьих, нам способствовала определенная удача — это мы со временем стали понимать...»

Сергей Елин обращает внимание на то, что малый бизнес придает жизни потребителя дополнительное качество, откликаясь на спрос, иной раз даже нестандартный, предлагая нестандартные продукты и услуги, чего не могут обеспечить крупные компании с их стандартизированным предложением

и недостаточной гибкостью. Скажем, создается свадебный салон, в котором клиенты могут получить дополнительно к обычному предложению — пошиву свадебных нарядов и организации церемонии — психологическую поддержку от профессиональных психологов. Или потребителю предлагается уникальный кофе (см. стр. 42).

Гибкость и творческое начало позволяют малому бизнесу быть полезным не только потребителю, но и крупному бизнесу. Например, как сообщили нам в одной из крупнейших российских металлургических компаний «Северсталь», «есть услуги, такие как обрезинивание роликов, напыление на плиты кристаллизаторов и прочие, которые, если бы мы делали их сами, то получили бы рост расходов». И надо сказать, что малый бизнес вовсе не чувствует себя сильно зависящим от крупных контрагентов, поскольку с уверенностью занимает нишу нужного всем продукта, но при этом такую, которую осваивать крупному бизнесу неинтересно (см. стр. 50). Так, компания ЭТЗ «Эльком» поставляет РЖД, Московскому метрополитену, «Русагро», той же «Северстали» переключатели. «Переключатели нужны в любом агрегате, где есть кнопки «Пуск» и «Стоп». Мы решили их производить еще до курса на импортозамещение. Сейчас, когда нас видят на выставках, говорят: как хорошо, что мы вас нашли. Мы сделали несколько конструкторских усовершенствований, благодаря чему качество у нас европейское, а себестоимость — китайская», — рассказывает владелец «Элькома» **Алексей Пшеничников**. В свое время он ушел из крупной компании, потому что хотел самостоятельно определять стратегию бизнеса и, кроме того, любит делать что-то своими руками.

Очевидно, что с учетом всех этих особенностей малого бизнеса национальный интерес России — достижение благополучия ее граждан — не может быть реализован без участия субъектов этого сектора экономики.

Не мешайте

«Только бы не мешали!» — первая реакция моих собеседников на вопрос: а что может сделать государство, чтобы поддержать малый бизнес? Хотя постоянно принимаются меры, целью которых является поддержка этого слоя предпринимательства, многие из бизнесменов чувствуют себя бедными родственниками в нашей стране — будто сговорившись, они повторяют, что государство не заинтересовано в том, чтобы они существовали.

Хотя определенный позитив отмечают и они. Например, Константин Калужин

рассказывает, что благодаря Московскому агентству инноваций, о котором он ничего не слышал до этого года, его продукция будет включена в приоритетный для городского хозяйства перечень, но не скрывает своего изумления: «В агентстве инноваций работают люди, которые хотя по-настоящему помогают малому инновационному бизнесу. Они доброжелательны, просты в общении, помогают ценными советами. Там я первый раз за все время работы почувствовал настоящую бескорыстную поддержку московских чиновников!»

Но и Константин Калужин замечает, что некоторые механизмы поддержки малого бизнеса, действующие в России, весьма несовершенны и из-за этого не достигают заявленных целей. В частности, он считает, что регламент закупок госкорпорациями продукции компаний малого бизнеса слабо продуман. Дело в том, что он регулируется законом № 223-ФЗ, который имеет всего пару десятков статей, а остальная процедура определяется положениями о закупках конкретных госкорпораций. Калужин видит несколько последствий этого, идущих вразрез с целями поддержки малого бизнеса: «Во-первых, малым предпринимателям трудно пробиться на рынок закупок госкорпораций с новой продукцией — мешает консерватизм. Предложить лучший и более дешевый аналог, если даже не совпадает только одна буква в названии, невозможно! Эквиваленты просто не рассматриваются, так записано у них в положениях о закупках. Во-вторых, сама процедура торгов госкорпораций, установленная этими положениями, очень бюрократична. Госкомпании требуют от поставщиков годовые балансы за несколько лет, отчеты о выполнении подобных сделок, выписки и справки из налоговой, справки об отсутствии судимости у гендиректора и главного бухгалтера, сведения об учредителях и так далее. Получается целый том документов, только непонятно, а зачем они нужны? Рисков у госкорпораций нет, товар или услуга оплачивается только после поставки или выполнения, да и то далеко не сразу. В-третьих, даже если компания соблюдает все требования и выигрывает тендер, оплата за поставку товара происходит, как правило, через 60–90 дней. Получается, что малый бизнес выдает товарный кредит госкорпорации».

Законодательное ограничение плановых проверок обернулось увеличением количества внеплановых, а борьба с коррупцией в верхних эшелонах власти — ее сохранением на низовых уровнях. «Что такое плановая проверка? Тебя за полгода должны включить в список, выложить его в интернет, а ты должен ждать и

готовиться. Но проверки, несущие беду малому бизнесу, — внеплановые. Любое физическое лицо пишет заявление, что в магазине или ресторане невыносимо пахнет тухлятиной. На следующий день без всяких звонков и приветов к вам летит комиссия проверять и штрафовать вас. Это такой способ «договариваться».

Если мы берем малый бизнес, то кто ему жить не дает? Не первое лицо государства, не элита, не генералы с полковниками, а простые служащие проверяющих органов, работающие «на земле». Они не берут сотни миллионов, они берут десятки тысяч, но это все закладывается в цену товаров и услуг. Нужно искоренить маленькую коррупцию. А сделать это можно только одним путем — прозрачностью. Каждый сотрудник должен быть прозрачным, если он тебя хочет где-то проверить, то это должно быть публично. Ведь предприниматель зачастую боится того, что в тюрьму сядет, и никто об этом не узнает, и никто не поможет. Если у него будет возможность как-то об этом заявить, чтобы ответственность того, кто, проводя проверку, творит произвол, наступила, и он понимал, что есть понятный и отработанный механизм защиты от прессинга и несправедливости, то тогда он не боялся бы заниматься бизнесом и не боялся бы жить в стране», — поясняет **Алексей Петропольский**, генеральный директор юридической компании Urvista.

Впрочем, как полагает Алексей Петропольский, развитие законодательства в России идет в верном направлении — к поиску оптимального баланса между стимулированием развития малого бизнеса и «не мешайте» — дело лишь в том, что мы отстаем от развитых стран лет на двести. Тем не менее не следует делать резких движений, которые чреваты тем, что будет разрушено все, что уже сделано, и придется начинать с самого начала. И здесь важно, чтобы сами предприниматели, представители малого бизнеса участвовали в формировании важных для них правил игры: «В любом государстве знания о том, каковы должны быть правила игры и опыт их применения, накладываются слоями. И здесь в первую очередь человек не должен бояться: он сам должен продвигать изменения. Если человек будет бояться и стесняться что-то начать, то у него просто не будет этого опыта, чтобы дальше двигаться. Система меняется медленно, но она меняется. Благодаря кому? Благодаря предпринимателям, их откликам и работе», — говорит Алексей Петропольский.

■ Фотографии предоставлены пресс-службой московского отделения «Опоры России»