

В малый и средний бизнес надо инвестировать!

Премьер-министр России Михаил Мишустин недавно заявил, что поддержка малого и среднего бизнеса (МСБ) в России является одним из приоритетов деятельности правительства.

Однако, судя по целому ряду публикаций, положение в этой отрасли весьма далеко от идеала. Причем такое состояние МСБ не меняется с годами; о проблемах отрасли говорили и много лет назад, говорят и сейчас. Этот сектор экономики дает примерно 20% валовой добавленной стоимости, есть планы увеличить долю МСБ примерно до 40%. Но это вряд ли.

Думается, что все начинается с неправильных выражений. Кто-то когда-то сказал «поддержка малого и среднего бизнеса» и все стали за ним повторять без попытки обдумать смысл этого выражения. Между тем, оно означает, что кто-то уже создал малое предприятие и ему надо лишь немного помочь.

В действительности, первая и главная проблема состоит в том, что открыть малое предприятие для большинства населения трудно или почти невозможно. Причина элементарна — большинство населения не имеет сбережений. Бизнес ведь требует начальных инвестиций. А где взять денег? По данным опроса, заказанного банком «Открытие», 63,6% населения не имело сбережений. Впрочем, и те, кто имел сбережения, имели очень небольшую сумму. Так, 21% владельцев сбережений имеют их на один месяц, то есть порядка 30-50 тысяч рублей. Это не сбережения, а скорее, денежный резерв. 36,4% владельцев сбережений имели их на срок от 2 до 6 месяцев, то есть от 60-100 тысяч до 180-300 тысяч рублей.

Сколько же малый бизнес инвестирует, к примеру, для открытия бизнеса? На сей счет нет определенных данных, а есть лишь косвенные данные. По данным за 2019 год 2,6 млн предприятий малого бизнеса инвестировали в основной капитал более 1 трлн рублей, или в среднем 397,3 тысяч рублей на предприятие. Но в этой статистике, в основном, малые предприятия, которые доинвестировали в свой капитал. Сколько же нужно, чтобы открыть дело? Вот тут данных о фактических затратах на открытие не имеется. Есть лишь разрозненные сведения. Например, парикмахерская стоит около 1 млн рублей, автосервис — 4,3 млн рублей. Плюс, надо иметь некоторый резерв на покрытие ежемесячных расходов, необходимых до тех пор, пока малое предприятие не вышло на прибыльность. Для автосервиса средние ежемесячные расходы достигают 875 тысяч рублей. То есть, к вложениям в основной капитал и обязательные расходы, надо иметь резерв в 3-4 млн рублей, чтобы дожить до прибыли.

Потому для МСБ в России существует маленький парадокс. Малый бизнес должен быть занятием простых людей, но в России эти простые люди просто не имеют достаточно средств, чтобы его начать.

Конечно, можно продать квартиру. Но ведь далеко не у всех есть ненужная квартира. Можно как-то наскрести стартовый капитал. Только вот занятие это высокорисковое — можно прогореть, все потерять и остаться нищим в буквальном смысле слова. Хорошо, если просто нищим, а не нищим с большими долгами.

Отсюда вывод — источник средств для начальных инвестиций и ведения бизнеса могут быть только кредиты. Как у нас обстоит дело с кредитованием малого и среднего бизнеса? И открывается поразительное дело. Если судить по отчетности Сбербанка России, в сектор закачиваются колоссальные кредитные ресурсы — почти триллион рублей ежемесячно. Например, в сентябре 2021 года — 941 млрд рублей, в октябре 2021 года — 976 млрд рублей, в ноябре 2021 года — 938 млрд рублей. Всего за 2021 год сектору было предоставлено в кредит 10,6 трлн рублей. В среднем по 5 млн рублей на предприятие, получившее кредит.

Все это замечательно. Только вот ставка по кредиту — 9,19% краткосрочный и 8,67% долгосрочный. То есть, сверх полученного в кредит, МСБ должно будет отдать банкам порядка 950 млрд рублей. Которые еще нужно заработать.

Рентабельность малого бизнеса. В 2018 году по данным Росстата малый бизнес имел оборотных активов на 44,9 трлн рублей и внеоборотных активов на 43,4 трлн рублей, всего — 88,2 трлн рублей, а получил прибыль в 3,2 трлн рублей. Рентабельность активов — 3,6%. Таким образом, брать кредит невыгодно. Если малый предприниматель взял 2 млн рублей под 9,2%, то его бизнес от вложения этой суммы в активы сделает в год 72 тысячи рублей, а банку в год надо отдать 184 тысячи рублей процентов. Такое кредитование является не поддержкой и не помощью бизнесу, а фактически выкачиванием из него средств или, лучше сказать, крови.



Предприниматель, который взял кредиты под процент, примерно втрое больше, чем рентабельность его активов, неизбежно со временем запутывается в кредитах и разоряется. Потому МСБ кредитов не берет. По данным Центробанка России кредиты есть у 6% малых и средних предприятий. Центробанк также признал, что значительная часть кредитов, проходящих по статье кредитования МСБ, выдается заемщикам, фактически не являющимся малыми предприятиями. Например, есть такие «малые предприятия», которые набрали кредитов более чем на 50 млрд рублей. Или вот такой фокус: формально малое предприятие принадлежит крупной компании. Таким образом, можно сказать, что кредиты попросту не доходят до МСБ, а если и доходят, то в столь малых дозах, что положения не меняют.

Отсюда вывод: малому бизнесу появляться и расти не на что. Люди не имеют накоплений для открытия бизнеса, а взять кредит — это гарантированный способ стать из нищего нищим с долгами.

Поэтому, в первую очередь нужна новая формулировка политики в отношении малого и среднего бизнеса. Чтобы МСБ развивалось, в него надо инвестировать, так же, как и в газ, и в нефть и в другие ресурсы. В первую очередь, надо выяснить, сколько средств нужно, чтобы малый бизнес создать и довести его до прибыльности. Далее, нужно определить объем средств: государственных, банковских, крупного бизнеса, который может быть вложен в этот сектор. Наконец, ставка по кредитам, инвестируемым в МСБ, не должна превышать половины рентабельности активов, то есть 1,8% в год.

Только так в этом секторе может что-то получиться.

Автор: Дмитрий Верхотуров © Babr24.com ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС, ПОЛИТИКА, РОССИЯ 49493
23.10.2022, 04:54 392

URL: <https://babr24.com/?IDE=236302> Bytes: 5987 / 5899 Версия для печати Скачать PDF

[👍](#) [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@gmail.com

Автор текста: **Дмитрий
Верхотуров.**

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](#)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](#)

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24_link_bot](#)

эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24_link_bot](#)

эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24_link_bot](#)

эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: [@babrobot_bot](#)

эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)