

Средний бизнес: штрихи к портрету

В прессе то и дело мелькает словосочетание «средний бизнес». Иногда – в паре с малым бизнесом, иногда – рядом с большим. Общий контекст выступлений – оптимистично-деловой.

Средний бизнес выступает в качестве растущего, развивающегося и сообщающего стабильность экономике субъекта рынка. Формулировка «У нас в регионе хорошо развивается малый и средний бизнес» свидетельствует о процветании региона, фраза о «сотрудничестве среднего и крупного бизнеса» показывает регион с самой лучшей из возможных сторон.

МЕЖДУ МЕЛКИМИ И КРУПНЫМИ

Тем не менее в российском законодательстве нет четкой формулировки понятия «средний бизнес». В федеральном законе № 88 «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» зафиксировано определение малого бизнеса. Согласно ему, к малому бизнесу – за исключением финансовых или добывающих компаний – относят в России предприятия, на которых работают до 100 человек, а годовой оборот не превышает 15 миллионов рублей. А в торговле вообще к малому бизнесу отнесены предприятия с численностью работающих до 30 человек. Таким образом, в сфере внимания законодательной и исполнительной властей оказались в первую очередь представители малого бизнеса – они становятся объектом исследования, законодательных инициатив, получателями программ поддержки и развития предпринимательства. Их количество и, иной раз, качество отражены в статистике, особенности и проблемы описаны в отчетах исследователей и публикациях экономических журналистов. Доходит до забавных вроде бы ситуаций, когда компания хочет принять участие в конкурсе на звание «Лучшего предпринимателя» и не может этого сделать, поскольку число сотрудников предприятия на единицу больше определенной законом нормы. А проводить конкурс средних предпринимателей даже как-то странно: разве можно проводить конкурс среди того, чего нет?

Понятие крупного бизнеса в законодательстве тоже не сформулировано, но его феномен более изучен и понятен хотя бы по той простой причине, что большие предметы всегда на виду. Влияние крупных корпораций на экономику, политику и социальную жизнь региона видно невооруженным глазом, хотя, конечно, оценка этого влияния может быть не всегда объективной. Кроме того, людям всегда интересно узнать, «кто всех больше, кто всех краше», и благодаря многочисленным рейтингам – от «100 крупнейших компаний» и «100 крупнейших инвестиционных проектов» до «100 самых богатых людей», – так любимым деловыми журналами, мы можем себе составить вполне соответствующее реальности мнение о крупном бизнесе.

В промежутке между «100+1 работник» и нижними строчками рейтингов крупнейших расположена терра инкогнита, предположительно, богатая и обильная, интересная и многонаселенная. Но точных данных, увы, в настоящий момент нет. Такова ситуация и на федеральном уровне, и на уровне региональном, в том числе и в Иркутской области.

По словам Алексея АЛЬМУХАМЕДОВА, руководителя департамента развития предпринимательства, малого и среднего бизнеса администрации Иркутской области, члена совета Иркутского отделения «Деловой России», оценить размеры среднего бизнеса в регионе можно только весьма приблизительно, опираясь лишь на косвенные данные. Зная годовой объем производства, с одной стороны, самых крупных предприятий и, с другой, малого бизнеса, можно вычислить, что на долю «середняков» в Иркутской области приходится 183 миллиарда рублей, то есть около 57 процентов. Это значительно больше, чем доля крупного бизнеса (около 31 процента валового регионального продукта), и в разы больше малого (почти 12 процентов ВРП).

СРЕДА ИНОГО КАЧЕСТВА

Оценить объем налогов, поступающих в казну от малых, средних и крупных предприятий, еще сложнее – налоговая инспекция просто не оперирует такими категориями, как размер бизнеса, и выделить из общей массы налоговых сборов те, что приходятся на средние предприятия, нереально. Можно лишь с высокой долей вероятности предполагать, что в формировании доходной базы бюджета региона их доля будет

существенно выше, чем в валовом продукте. Причин тому несколько.

Крупный бизнес обычно зарегистрирован не на территории области, и налоги от него в областную казну не поступают. Малый бизнес не может быть источником высоких налоговых поступлений именно в силу своего размера, ограниченного оборота и доходности. В то время как предприятия среднего бизнеса обычно зарегистрированы в том регионе, где расположены, они приносят стабильный доход и стремятся к развитию и росту. Как справедливо утверждает Вадим КРАМОРЕНКО, директор ООО «Роспродторг Плюс», главное отличительное свойство предпринимателей среднего масштаба – ответственность. Чем больше твоя фирма, тем ответственность выше. Ответственность перед поставщиками за выполнение обязательств, ответственность перед сотрудниками за своевременную выплату зарплаты, за то, чтобы фирма развивалась, за результат ее работы.

Кроме того, руководители и собственники этих предприятий кровно заинтересованы в процветании региона – они многое вложили в него, и им не просто есть что терять, они понимают, что социально-экономическое положение области напрямую влияет на развитие их бизнеса.

Лариса ДАВЫДОВА, генеральный директор компании «Пивко», руководитель Центра предпринимательских возможностей, считает, что, несмотря на отсутствие статистических данных, охарактеризовать такое явление, как средний бизнес можно, и достаточно подробно. По ее мнению, средний бизнес – это не просто сегмент, параметрически больше малого, но меньше крупного. Это среда иного качества. В большинстве случаев средний бизнес вырос из малого. Поначалу рост шел экстенсивно, на каком-то этапе происходил качественный скачок, и бизнес переходил на иной уровень. Для этого ему требовались иные структуры, иные способы управления, новые знания. Экономика делит эти уровни по такому параметру, как рыночное влияние. Есть влияние – средний, нет – малый.

– Для себя я разделяю малый и средний бизнес по уровню желаний его собственников, – говорит Лариса Давыдова. – Если собственник хочет заработать денег и купить себе новое авто или поехать на Сейшелы, то это малый бизнес. Если собственник хочет, чтобы его бизнес рос количественно и качественно, если он инвестирует в это и деньги, и свое время, и свое умение, если он задумывается об ответственности своей перед обществом за результаты своего бизнеса, то это уже другой уровень – именуется у нас как средний бизнес. Проблемное поле, мне кажется, у них совершенно различное. Крупный бизнес – это политика. Малый – изобретательство. Средний – творчество. Творить приходится предпринимательские схемы из различных ресурсов.

С тем, что создание и управление бизнесом среднего размера – творчество чистой воды, согласен и Игорь ГЕРАСИМОВ, директор иркутского филиала ЗАО «Восток-Сервис». Не менее важна, по его мнению, стабильность среднего бизнеса, возможность давать сотрудникам определенные социальные гарантии.

– В среднем бизнесе правила игры гораздо сложнее и интереснее, чем в малом, больше возможностей для экспериментов, для роста, – уверен Игорь Герасимов. – Можно проявлять индивидуальный подход к работникам. Например, мы все новые разработки в управлении испытывали у себя. Результат не замедлил сказаться – среди более 50 филиалов «Восток-Сервиса» мы входим в пятерку лидеров.

Сложности есть, конечно. Сейчас, например, актуальна такая проблема, как подделки. Мелкие бизнесмены приходят на уже возделанный рынок с демпинговыми ценами, но при этом они не несут той ответственности за качество, которую несем мы. Затрудняет развитие отсутствие кредитных программ, кредитных линий, доступных именно бизнесменам среднего масштаба, рассчитанных на наш размер доходов и наши обороты. Нужна оптимизация налоговых ставок.

По мнению Ларисы Давыдовой, человек из среднего бизнеса соединяет в себе массу разных образов. Он и собственник, и капиталист, и инвестор, и управленец, наконец, он – общественно значимая фигура. Это не барыги, ловкачи или финансовые жонглеры. К ним не свалился капитал из комсомольского или чекистского прошлого. Им не помогали родители. Это обыкновенные ребята, которые сделали себя и сделали свое дело своими талантами, своим усердием, своими руками, на свой страх и риск. Кем только не приходилось им быть, какие только профессии они не осваивали. Очень важно то, что они хотят оставить свое дело детям, им хочется гордиться своими компаниями. И работают они не в одиночку – собирают вокруг себя команды и делятся – знаниями, опытом, деньгами, идеями... Именно они могут выступить катализаторами следующего этапа развития российской экономики. Малый бизнес не освоит тех инвестиций, которые нужны для технологического прорыва, – у него нет необходимых для этого знаний, опыта, инструментов, инфраструктуры.

Неудивительно, что в стране и в Иркутской области наблюдается повышение общественной активности

бизнесменов. Создаются профессиональные ассоциации и объединения, общественные организации предпринимателей. Совсем недавно в Некоммерческое партнерство товаропроизводителей и предпринимателей приняли более ста новых членов. В конце прошлого года в области было создано региональное отделение «Деловой России».

– Сейчас средний бизнес находится в стадии осознания, формулирования своих интересов, – говорит заместитель директора по развитию ООО «Сетевая компания «Иркут»» Игорь ГРЕЙЗЕ. – У среднего бизнеса больше возможностей для маневра. Но одновременно и угрозы воспринимаются острее, они более ощутимы. Нет тех возможностей решать проблемы напрямую, как у крупного бизнеса.

Как считает Алексей КОЗЬМИН, председатель совета ИО «Деловая Россия», подсчитать количество компаний среднего бизнеса, даже в пределах одного города, и их сконцентрированность в той или иной отрасли сейчас невозможно. Можно лишь с большой долей уверенности утверждать, что в большинстве своем это производственные компании, представительства крупных компаний в регионах, торговые сети.

– Сложилась парадоксальная ситуация, – говорит Алексей Козьмин. – Крупные ФПГ могут за себя постоять, решают все важные вопросы напрямую, в том числе и с первыми лицами государства. В интересах малого бизнеса подготовлены и реализуются государственные программы и проекты поддержки, а средний бизнес выпал из поля зрения и инвесторов, и банков, и государства. Ему необходима сильная организация, которая сможет консолидировать силы для решения актуальных задач. Острейшие проблемы – обновление основных фондов, работа с налоговой инспекцией. Малый бизнес может платить налоги по упрощенной схеме, а средний – нет, у него намного выше обороты, он всегда на виду. Нет разработанной системы кредитования среднего бизнеса, отсутствует поддержка со стороны органов государственной власти, и многие важные для области проекты просто не могут быть реализованы. Нет даже базы данных по предприятиям среднего бизнеса.

БЛИЖЕ К ЕВРОПЕ

В настоящее время все ждут нового закона, в котором будут сформулированы критерии классификации бизнеса в России. В большинстве стран эти классификаторы есть уже давно, и они очень отличаются друг от друга. Например, в США к малому бизнесу может быть отнесена нефтяная компания в тысячу работающих. А в Индонезии практически 95 процентов предприятий считаются малыми.

Пока наш, российский, проект закона ближе к европейской трактовке. Его разработчики предлагают следующую градацию предприятий. Первые – самые мелкие предприятия, главным образом, микробизнес, часто семейный, где работают до 10 человек. Вторые – малый бизнес, в котором работающих до 100 человек, оборот – до 300 миллионов рублей в год. Третьи – средние предприятия с численностью работающих от 100 до 250 (или 300) человек с оборотом до 500 миллионов рублей в год (есть информация, что размер оборота для среднего бизнеса в окончательной редакции будет гораздо ниже).

Одно из положений проекта нового российского закона предусматривает, в частности, обязательное размещение 20 процентов государственного заказа на предприятиях именно малого и среднего бизнеса. Сейчас предусмотрено 15 процентов и только для субъектов малого бизнеса. Впрочем, механизм квотирования до сих пор не разработан, так что это положение не работает.

А до тех пор, пока закон не принят, мы оказываемся в ситуации, когда предприятия, составляющие более половины экономики области, не попадают в сферу внимания организаций, без которых невозможно развиваться и функционировать, – банков, государственных органов. Это еще раз наглядно продемонстрировала стратегическая сессия, которая состоялась в начале июня в областной администрации, организованная департаментом среднего и малого бизнеса администрации губернатора Иркутской области при участии Иркутского отделения «Деловой России». Стратегическая сессия была направлена на выработку механизмов, облегчающих доступ предпринимателей к инвестиционным кредитам.

В ходе работы и сотрудникам администрации, и представителям банков, и предпринимателям стало ясно, что существующая система банковских кредитов просто-напросто не рассчитана на бизнесменов, владеющих предприятием среднего размера. Основные причины, затрудняющие доступ предпринимателей к инвестиционным кредитам, – особенности менталитета и их самих, и банкиров, отсутствие у банков системы кредитования инвестиционных проектов, кредитования под заключенные контракты, некачественные бизнес-планы, невысокая репутация бизнеса, высокие ставки кредитования.

Главными «подводными камнями» и представители банковской сферы, и представители бизнеса сочли

отсутствие в области института поручителей и залоговой базы, низкую (с точки зрения банков) выручку и обороты, а также то, что власть абстрагирована от процесса. Как сказал в частной беседе один из участников сессии, руководитель иркутского филиала крупной российской компании: «Мне отказывали все банки, когда их кредит был мне по-настоящему нужен, и сейчас, когда я с большинством трудностей справился сам, сотрудники их кредитных отделов звонят мне и просят взять кредит на льготных условиях».

Получается, что в нашей стране предприятиям невыгодно развиваться выше определенного уровня, а стать владельцем бизнеса среднего масштаба может себе позволить только человек, умеющий выживать в одиночку. Складывается удивительная ситуация – бизнесменам Россия нужна больше, чем России бизнесмены. Они создают предприятия, обеспечивают рабочими местами жителей региона, хотят работать в России и инвестировать деньги в проекты внутри страны, но эта готовность не встречает поддержки. Общий климат меняется в зависимости от региона. Иркутская область стабильно оказывается в рейтингах развития предпринимательства, предпринимательского климата, инвестиционной привлекательности гораздо ниже среднего уровня.

Изменит ситуацию только выстраивание долгосрочных партнерских отношений бизнеса и власти, бизнеса и вузов, бизнеса и общественных организаций. Возможно, принятие документа, который узаконит понятие среднего бизнеса, ускорит развитие этих отношений. Ряд мероприятий программы поддержки малого бизнеса можно без особого труда переориентировать на средний бизнес: например, такие меры по повышению конкурентоспособности и экспортного потенциала, как сертификация и участие в международных выставках словно специально созданы для бизнеса среднего масштаба.

Пока же огромный пласт экономики, который формирует львиную долю налогооблагаемой базы на территории и обеспечивает занятость огромного числа жителей области, вынужден развиваться сам. И можно, конечно, порадоваться тому, что реализован любимый многими тезис – «Не надо нам помогать, главное, не мешайте». Но история, в том числе и новейшая, показывает, что при условии тесного сотрудничества всех заинтересованных сторон экономика региона развивается намного быстрее. Для Иркутской области, которая в большинстве рейтингов оказывается на далеко не почетных местах, выход среднего бизнеса из тени и его деятельное участие в жизни области будет особенно важным.

Автор: Алиса Васильева © Babr24.com ЭКОНОМИКА, ИРКУТСК 👁 3628 18.07.2006, 16:03 📌 175
URL: <https://babr24.com/?ADE=31450> Bytes: 15843 / 15843 Версия для печати

👍 Порекомендовать текст

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)
- [Джем](#)
- [ВКонтакте](#)
- [Одноклассники](#)

Связаться с редакцией Бабра в Иркутской области:
irkbabr24@gmail.com

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: eqquatoria@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](#)