

В.А. Драбенко, К.А. Храпов

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОТРАСЛЕВЫЕ АСПЕКТЫ СОСТОЯНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО

Рассматриваются проблемы стратегического развития малого бизнеса, исследуются плюсы и минусы для данной сферы предпринимательства после вступления России во Всемирную торговую организацию.

Ключевые слова: предпринимательство; малое предприятие; Всемирная торговая организация; внешнеэкономическая деятельность; государственная политика.

We consider problems of small business strategic development and research advantages and disadvantages which this business sphere will enjoy after Russia's entry into the World Trade Organization.

Keywords: entrepreneurship; small business; World Trade Organization; external economic; state policy.

После подписания договора о вступлении России во Всемирную торговую организацию (ВТО) открываются широкие возможности для предприятий производственного сектора, выпускающих продукцию с высокой степенью переработки или высокотехнологичную продукцию. Перспектива роста данной группы малых предприятий (МП) обуславливается тем, что основные тарифные уступки со стороны ВТО предоставляются именно этим товарным группам. Кроме того, возможно расширение инвестиционной базы малого бизнеса за счет увеличения притока иностранных капиталов и услуг на российский рынок.

За время своего существования в качестве признанной государством сферы хозяйства страны, малый бизнес накопил богатый опыт противодействия или адаптации к внешним угрозам своему существованию. К сожалению, угрозы, постоянно возникавшие перед МП, по большей части исходили от государства, которое, декларируя свое положительное отношение к развитию малого предпринимательства, на деле не только не способствовало его развитию, а зачастую, напротив, препятствовало данному процессу. Так, на МП ложилось неподъемное налоговое бремя, возводились административные

барьеры на входе, а различного рода контрольные мероприятия в отношении МП превосходили все мыслимые и немыслимые размеры (по различным оценкам на одно МП в год приходилось до 100 и более проверок со стороны различных контролирующих органов федерального, регионального и местного уровней).

Такой путь развития не мог не сказаться на негативной «теневой» специфике функционирования малого бизнеса. Малые предприятия пополняли в большей степени именно этот сектор экономики страны. Доля оборота МП, приходящаяся на этот сектор хозяйства, по информации, полученной в результате анкетного опроса, составляла в фактической среднемесячной выручке малых предприятий в 2008 г. – 19,39%, в 2009 г. – 18,36%, в 2010 г. – 16,91%, за первые 4 месяца 2011 г. – 16,04% [3]. При этом выявленная динамика находится в пределах допустимой статистической погрешности, так что говорить о ее снижении можно только с большими оговорками.

Вместе с тем за это время МП накопили богатейший опыт «выживания» в неблагоприятных экономических условиях, который, безусловно, должен помочь малому бизнесу преодолеть те трудности, которые возникнут перед ним после всту-

плении нашей страны в ВТО. При этом малый бизнес может стать той сферой экономики, которая окажется наиболее конкурентоспособной, учитывая мировой опыт, свидетельствующий о большей гибкости и восприимчивости к инновациям.

Важным ресурсом для преодоления возникающих угроз малого бизнеса является особенность его отраслевой структуры. Большая часть МП России сосредоточена в сфере торговли и обслуживания. Для этих предприятий вступление России в ВТО может предоставить дополнительные возможности по развитию бизнеса. Данная группа предприятий частично защищена от проникновения конкурентов, так как торговые ниши и сегменты сферы услуг, где действуют малые предприятия, в силу их локальности относительно не привлекательны для конкурентов. Кроме того, для данной группы предприятий важным преимуществом является знание сферы деятельности, а также возможность пользования относительно дешевой инфраструктурой и рабочей силой. Аналогичные преимущества имеют МП, действующие в других отраслях хозяйства.

Не полностью используемым видом ресурса развития малого бизнеса является возможность эффективного взаимодействия МП с предприятиями, представляющими крупный бизнес. При этом как для одних, так и для других сотрудничество на основе договоров субподряда является одной из возможностей противостоять экспансии импортных товаров, с одной стороны, и выходу с дешевой и конкурентоспособной продукцией на зарубежные рынки, с другой. При данной схеме взаимодействия используются сильные стороны организации и малого, и крупного бизнеса. Взаимодействие с МП позволяет крупным фирмам экономить на масштабе производства по узким товарным группам, а также сокращать производственные издержки. В свою очередь, МП имеют возможность льготного кредитования и использования дорогостоящего оборудования.

Отдельно следует сказать о возможностях МП, функционирующих в сфере высокотехнологичного производства и

НИОКР. По экспертным оценкам, в малом инновационном бизнесе работают 40 тыс. МП, относящихся к сфере высоких технологий, и на них сосредоточено до 20% российского научного потенциала [1]. При этом вступление России в ВТО позволит наиболее перспективным МП, специализирующимся в области экологического приборостроения и компьютерных технологий, фармацевтики, электроники, проводить агрессивную экспортную политику. Значительные внутренние ресурсы МП отраслей «хай-тек», такие как высокий интеллектуальный уровень персонала, возможность использования потенциала отечественной науки, относительно низкие производственные издержки, определяют высокую конкурентоспособность производимой ими продукции. Вступление России в ВТО позволит развиваться данным предприятиям в русле общемировой тенденции развития и доведения НИОКР до стадии создания нового бизнеса за счет гибкого взаимодействия крупных компаний и малых инновационных фирм.

Главным ресурсом МП становится их опыт «выживания» в неблагоприятных экономических условиях, который, безусловно, должен помочь малому бизнесу преодолеть те трудности, которые возникнут перед ним после вступления в ВТО.

Важным ресурсом для преодоления возникающих угроз малому бизнесу является особенность его отраслевой структуры. Большая часть МП России сосредоточена в сфере торговли и обслуживания. Для этих предприятий вступление России в ВТО может предоставить дополнительные возможности по развитию бизнеса. Кроме того, малоиспользуемым ресурсом МП, который может иметь принципиальное значение в изменившихся экономических условиях, является способность малого бизнеса к успешному, взаимовыгодному и эффективному взаимодействию МП с предприятиями, представляющими крупный бизнес.

Большинство малых предприятий России в настоящее время представляют сферу торговли и услуг (в том числе общественного питания). При этом, как по-

казывает практика, данная категория предприятий является, с одной стороны, наиболее привлекательной для осуществления предпринимательской деятельности, с другой стороны, именно в этом сегменте малого бизнеса проявляется большинство негативных черт, характеризующих хозяйственную деятельность малых предприятий: уход от налогообложения, отсутствие социальных гарантий для сотрудников и т.п.

Следует отметить, что данные негативные черты МП торговли и сферы услуг во многом обуславливаются непродуманностью государственной политики в отношении малого бизнеса, неоправданно большим фискальным давлением, произволом контролирующих органов, созданием административных барьеров и т.д., в результате чего именно этот сегмент малого бизнеса характеризуется максимальной долей неконтролируемой хозяйственной деятельности. В частности, данный сегмент малого бизнеса является основным потребителем контрафактной и контрабандной продукции, доля которой в отдельных товарных группах составляет, по различным оценкам, до 90% от общего объема продаж (речь идет, прежде всего, о продукции легкой промышленности, звукозаписывающей индустрии и программном обеспечении для компьютеров).

В рамках ВТО правоотношения в данной сфере регулирует Генеральное соглашение о торговле услугами (вступило в силу с 1 января 1995 г.), которое является первым многосторонним и имеющим силу закона соглашением, охватывающим торговлю и инвестиции в секторе услуг. Данное соглашение направлено на сокращение и устранение государственных мер, являющихся препятствием для свободного предоставления услуг через государственные границы или представляющих собой дискриминацию в отношении компаний по оказанию услуг, образованных с участием иностранного капитала [2].

На долю услуг приходится более 70% валового внутреннего продукта США и более 22% мировой торговли. Обязательства, принятые в рамках данного соглашения, являются настолько же ценными

для фирм, работающих в сфере услуг, насколько тарифные схемы Всемирной торговой организации важны для компаний, занимающихся торговлей товарами [2].

Для малых предприятий сферы услуг и торговли вступление России в ВТО несет как позитивные, так и негативные сдвиги в их деятельности. С одной стороны, для торговых предприятий снижение уровня таможенной защиты по широкому спектру товарных позиций может принести немалые выгоды, так как цены на импортные товары, которые во многом составляют основу предлагаемой ими продукции, могут быть ощутимо снижены.

Однако при этом предприятия, являющиеся распространителями товаров отечественного производства, в частности продукции отечественной легкой, пищевой промышленности и сельского хозяйства, могут понести ощутимые потери вплоть до банкротства. Кроме того, МП, успешно функционирующие в сфере услуг, не будут застрахованы от проникновения в эти ниши возможных конкурентов, что при относительно невысоком уровне развития маркетинговой и менеджерской составляющих деятельности большинства МП может стать причиной неспособности конкурировать с иностранными фирмами.

Вместе с тем представители малого бизнеса, имеющие своей целью развитие внешнеторговых связей, получают дополнительные преимущества в развитии данного направления своей хозяйственной деятельности, так как в пакете Уругвайских соглашений страны-участницы ВТО принимают к исполнению правовой акт, регламентирующий один из наиболее проблемных вопросов международной торговли. Речь идет о Соглашении по процедурам импортного лицензирования [2].

Цель Соглашения – упрощение и унификация процедур выдачи импортных лицензий. Страны-участницы обязаны публиковать полную информацию, касающуюся установленных процедур, с тем, чтобы все заинтересованные стороны могли ознакомиться со своими правами при подаче заявок на лицензии. В этой

информации должны также содержать сведения об органах, отвечающих за их выдачу, и о товарах, подлежащих лицензированию. В соответствии с Соглашением импортеры вправе рассчитывать на то, что лицензии будут выдаваться в определенные, достаточно короткие сроки; неточности, допущенные в формировании заявок, не могут быть использованы в качестве основания для отказа в выдаче лицензии. Для малых предприятий это означает упрощение выхода на мировой рынок [2].

Отдельно следует оценить перспективы МП, действующих в сфере оказания финансовых услуг и консалтинга, так как в этой подотрасли сосредоточен значительный интеллектуальный потенциал малого бизнеса. В частности, весомое место занимают МП, оказывающие услуги в сфере аудита и финансового консалтинга (в том числе ведения бухгалтерского учета и разработки бизнес-планов для малых и средних предприятий).

В настоящее время следует констатировать, что этот динамично развивающийся сегмент малого бизнеса проигрывает в уровне своего развития аналогичным фирмам Западной Европы и США. Вместе с тем в поступательном его развитии заинтересованы не только предприниматели, но и государство, так как именно этот сегмент малого бизнеса является основой для создания эффективного и финансово дисциплинированного хозяйства, а его потенциал может и уже используется для развития эффективного бизнеса (и не только малого) во всех отраслях экономики.

В этой связи первоочередной мерой должно стать ограничение по созданию иностранными компаниями филиалов на территории России, а также ограничение на их участие в уставном капитале российских фирм при предоставлении определенных льгот крупным отечественным банкам, кредитующим МП с данной специализацией.

Кроме того, необходимо законодательно закрепить норму, согласно которой открывающиеся в стране иностранные консалтинговые организации имели бы в

своем штате не менее трех четвертей отечественных специалистов в младшем и среднем кадровом звене и не менее половины в звене руководящем. Претворение в жизнь указанных мероприятий позволит по прошествии переходного периода создать в стране звено консультантов и аудиторов, обеспечивающих развитие не только данного рынка, но и способствующих выходу из «тени» других отраслей российского малого бизнеса.

В свете вышеизложенного с известной долей вероятности можно прогнозировать сохранение влияния МП данной сферы на развитие торговых отношений внутри страны и сохранение их роли в обеспечении товарами и услугами населения при появлении новых возможностей для выхода на мировой рынок. Отрицательные аспекты влияния членства России в ВТО для данной категории предприятий компенсируются положительными сторонами новых экономических условий. Следует отметить, что данный сегмент малого бизнеса в наименьшей степени ощутит на себе изменения внешнеэкономической среды.

В другом весьма значимом секторе действия МП, секторе строительства, который наряду с торговлей является наиболее динамично развивающимся сегментом экономики страны, вступление в ВТО также может сказаться как положительно, так и отрицательно. Здесь следует учитывать в первую очередь имеющиеся на данный момент варианты договоренностей, существующих между представителями России и стран ВТО в области таможенных барьеров и приведения цен на услуги естественных монополий в соответствие с требованиями ВТО. Так, если Россия принимает дискриминационные условия по выравниванию цен на электроэнергию и энергоносители в соответствии с расчетами специалистов ВТО, строительный малый бизнес, как и вся экономика страны, будет поставлен в крайне тяжелые условия. Это объясняется тем, что такое развитие событий повлечет за собой резкое повышение цен на энергоносители и электроэнергию, что, в свою очередь, станет причиной подорожания

транспорта и строительных материалов, производство большинства из которых является крайне энергоёмким.

Таким образом, те конкурентные преимущества, которые имеют на сегодня строительные МП, будут сведены на нет крайне неблагоприятной конъюнктурой цен на основные производственные компоненты бизнеса – стройматериалы и грузоперевозки. Однако отстаивание позиции России в переговорах по вышеприведенным позициям и принятие данных договоренностей в рамках расчетных параметров, предложенных отечественными экономистами, может стать фактором, определяющим дальнейшее поступательное развитие данной отрасли хозяйства в связи с непрекращающимся строительным бумом, который переживают крупнейшие регионы страны. В рамках этого процесса наиболее динамично развивается индивидуальное строительство и проведение отделочных работ, то есть те подотрасли, где МП имеют весомые позиции.

Промышленное производство является вторым по значимости сегментом предпринимательской деятельности. Именно для этого сегмента при либеральном варианте вступления страны в ВТО последствия такого развития событий могут стать наиболее плачевными, так как большая часть МП, занятых в этом сегменте малого бизнеса, производит продукцию, таможенная защита которой во многом определяет ее конкурентоспособность.

При этом следует отметить, что про-

дукция промышленных МП составляет лишь незначительную часть российского экспорта. Однако в том случае, если такая продукция конкурентоспособна на внешнем рынке, она сталкивается с очень жестким, часто недобросовестным противодействием со стороны западных фирм [4]. При либеральном варианте присоединения к ВТО нельзя прогнозировать изменения этой ситуации в лучшую сторону. Быстрое и непродуманное вступление в ВТО может привести к исчезновению российского промышленного сектора малого бизнеса, поскольку он не сможет конкурировать с зарубежными производителями аналогичной промышленной продукции. Введение новых заниженных импортных тарифов подорвет его позиции на внутреннем рынке по отношению к иностранным конкурентам. В этой связи после вступления в ВТО государство должно проводить протекционистскую политику по отношению к российским предпринимателям [4].

ЛИТЕРАТУРА

1. Чепуренко А. Малое предпринимательство в России. М., 2002.
2. Россия и Всемирная торговая организация: [сайт]. URL: <http://www.wto.ru> (дата обращения: 08.11.2011)
3. Федеральная служба государственной статистики: [сайт]. URL: www.gks.ru (дата обращения: 08.11.2011)
4. Эксперт.ru: [сайт]. URL: <http://www.expert.ru> (дата обращения: 08.11.2011)