Журнал правовых и экономических исследований.
Journal of Legal and Economic Studies, 2016, 1: 218–222
© Е.В. Ялунер, 2016

УДК 338.22+339.562:33(470)

Ye.V. Yaluner

SECURING SYNERGY EFFECTS BY IMPLEMENTING PROGRAMS OF ENTREPRENEURSHIP SUPPORT AND IMPORT SUBSTITUTION

Elena Yaluner – Head of the Department of Economics of Entrepreneurship "Saint-Petersburg state university of economics", Docotr of Economics, Full Professor, Saint-Petersburg; **e-mail: getman-greta@mail.ru**.

The relevance of the research is based on the fact that under modern conditions more effective methods are required to manage the programs of state support of entrepreneurship as well as import substitution.

We analyze problems preventing the development of the strategic directions in question and analyze the methods of state support used to stimulate small and medium-sized business.

We apply such methods as comparative analysis and system approach to researching the problems of low effectiveness of spending the money allocated for entrepreneurship development and import substitution.

On the basis of the analysis of the results of a range of state programs we come to the conclusion that in some cases they are targeted at one strategically important object and joining them makes it possible to get synergy effect in business and state regulation. We prove the need to establish a wide network of training and consultancy structures, training programs nationwide to improve competences and develop small innovation business and entrepreneurship.

Keywords: *synergy; entrepreneurship support; import substitution; entrepreneurial competences; innovations; programs of state support.*

Е.В. Ялунер

ОБЕСПЕЧЕНИЕ СИНЕРГИЧЕСКИХ ЭФФЕКТОВ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Елена Васильевна Ялунер – зав. кафедрой экономики предпринимательства ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет», доктор экономических наук, профессор, г. Санкт-Петербург; **e-mail: getman-greta@mail.ru**.

Актуальность исследования обосновывается тем, что в современных условиях требуются более эффективные методы управления программами государственной поддержки как предпринимательства, так и импортозамещения.

В статье проводится анализ проблем, мешающих развитию данных стратегических направлений и исследуются методы государственной поддержки, применяемые для стимулирования развития малого и среднего бизнеса.

В ходе исследования автор использовал такие методы, как сравнительный анализ и системный подход к исследованию проблем низкой эффективности расходования средств, направляемых для развития предпринимательства и импортозамещения.

Автором на основе анализа результатов реализации ряда государственных программ определено, что в ряде случаев они направлены на один стратегически важный объект и при их объединении становится возможным получение синергического эффекта в бизнесе и государственном регулировании. При этом обоснована необходимость создания широко разветвленной сети учебно-консультационных структур, обучающих программ по всей стране для наращивания компетенций и развития малого инновационного бизнеса и предпринимательства.

Ключевые слова: *синергия; поддержка предпринимательства; импортозамещение; предпринимательские компетенции; инновации; программы государственной поддержки.*

Уже многие годы проблемы импортозамещения и поддержки развития малого и среднего предпринимательства (МСП) являются системными задачами реструктуризации нашей экономики, создаются федеральные и региональные программы поддержки и развития, однако качественной трансформации состояния бизнеса ни по одному из этих направлений пока не произошло. Программы реализовывались независимо друг от друга, бюджетные средства расходовались неэффективно, часто направлялись в аффилированные с властью бизнес-структуры, которые умудрялись получить на одну и ту же цель средства разных программ, но заявленная цель не достигалась. Получался своего рода отрицательный синергетический эффект.

Синергия – это возрастание эффективности деятельности в результате соединения, интеграции, слияния отдельных частей в единую систему за счет так называемого системного эффекта. Синергетический эффект в бизнесе и госрегулировании возникает в результате слияния отдельных частей в единую систему.

В связи с обострившейся политической нестабильностью программы поддержки МСП и импортозамещения приобрели для России высокую степень актуальности и являются залогом стабилизации экономической ситуации в стране. Выявим общие факторы, которые решают данные программы.

Развитие малого предпринимательства обеспечивает сокращение безработицы за счет активной части потерявших работу специалистов, развитие инновационной активности, так как малый бизнес более мобилен и нуждается в постоянных инновациях для того, чтобы выжить на высококонкурентных рынках. Кроме того, предпринимательство в малом бизнесе все еще рассматривается нашим государством как источник доходов бюджета, хотя в развитых странах его рассматривают, прежде всего, как источник дохода граждан, обеспечивающий повышение внутреннего спроса на товары и услуги и формирование широкой прослойки мелких собственников, которые не заинтересованы в реформах и революциях, так как они обеспечивают стабильность политической системы общества [2].

Импортозамещение – это известный тип экономической стратегии и промышленной политики государства, направленный на защиту внутреннего производителя путем замещения импортируемых промышленных товаров товарами национального производства с целью обеспечения государственной безопасности, достижения технологической независимости, содействия формированию положительного сальдо внешнеторгового баланса, выращивания национальных лидеров для завоевания глобального рынка.

Казалось бы, ничего общего у этих программ нет. Однако если рассмотреть внимательнее объекты, на которые должны быть направлены эти программы, то выяснится, что различия вызваны слишком традиционным взглядом на современную организацию производственных процессов у многих чиновников на местах, в компетенцию которых входит реализация анализируемых программ.

В традиционном представлении малый бизнес – это мелкие лавочники и сфера бытовых услуг, а промышленное предприятие – это крупная организация, внутри которой выполняются как основные, так и огромное количество вспомогательных и обслуживающих бизнес-процессов. Однако организации с численностью до 15 человек – это микробизнес, малые предприятия имеют в штате до 100 сотрудников, а средние до 250 человек, и их годовой оборот может составлять от 100 миллионов до миллиарда рублей, причем эта цифра ежегодно индексируется. В эту категорию попадает огромное количество новых предприятий, производящих как продукцию, так и современные виды услуг, осваивающих новые формирующиеся рынки, использующих современные формы технологии и организации производства.

Все обеспечивающие и вспомогательные процессы на таких предприятиях выведены на аутсорсинг, развиваются только

основные процессы, обеспечивая высокий уровень базовых компетенций. Они более мобильны, открыты к инновациям, часто являются поставщиками крупных корпораций и создают вокруг себя разнообразные сетевые формы взаимодействия. Узким местом такой организации бизнеса является его узкая специализация, при которой эффективность может быть достигнута только за счет постоянно расширяющегося рынка сбыта, выхода на новые региональные и международные рынки. Они могут составить достойную конкуренцию иностранным производителям, но требуется время и деньги для формирования необходимого уровня компетенций, сопоставимых с конкурентами. Именно эти организации должны стать приоритетным объектом поддержки по каждому из рассматриваемых направлений.

Теперь проанализируем методы поддержки, которые наиболее часто используются при реализации данных программ: компенсация расходов на приобретение оборудования и проведение НИОКР, процентов по кредитам и т.п. Иными словами, достойными получения помощи являются те, кто аккуратно выполняет «правила игры», тратя время и средства на подготовку большого комплекта документов строго регламентированной формы. В то время как большинство реально активных и развивающихся организаций малого и среднего бизнеса либо вовсе не знают о возможности получения помощи, либо отказываются участвовать в таких программах, оценивая усилия по получению помощи как малоэффективные либо маловероятные. Для расширения бизнеса им необходим выход на новые рынки, а это означает необходимость внедрения системы менеджмента качества, сертификации продукции, патентования разработок, активного маркетинга и создания сбытовой сети. Это не только большие деньги, но и большие риски, а главное – необходимость в новых знаниях, поиск квалифицированного персонала и консультантов. Однако государство не готово помочь в формировании необходимых компетенций, так как для этого необходимо заставить работать торговые представительства, торгово-промышленные палаты, иметь квалифицированный штат консультантов в центрах поддержки предпринимательства. В этой системе готовы активно «осваивать деньги», но не готовы «наращивать компетенции».

Еще одна категория нуждающихся в поддержке предпринимателей – это ученые, технологи, инженеры, которые мечтают внедрить свои идеи в производство, но ни средств, ни знаний для этого не имеют. Так как программы поддержки малого бизнеса реализуются в основном через региональные бюджеты, в которых традиционно денег нет, то поддержка начинающим предпринимателям распыляется. В попытках доказать активность гранты предоставляются в большом количестве, но маленькими порциями. На эти деньги можно создать мастерскую по мелкому ремонту, но их не хватит для организации полноценного производства с уровнем качества, соответствующим современным требованиям. Иными словами, деньги выделяются на возрождение кустарного производства XIX века, а не высокотехнологичные бизнесы XXI века, а это приводит к минимальном перспективам выживания предпринимателей.

В России ужасающий уровень «смертности» малого бизнеса. Более 70% созданных организаций не «доживают» и до трех лет. Казалось бы, для реализации технологических идей создаются технопарки, венчурные фонды и прочая инфраструктура инновационного предпринимательства. Но 99% идей предпринимателей погибает на подступах к этим великолепным фасадам или перекупается иностранными фондами и инвесторами. Чтобы туда зайти, идея должна уже быть упакована в «товарную форму», иметь прототип, бизнес-план, бизнес-модель и т.п. Но ожидать от нашего «левши», что он не просто умеет «блоху подковать», но и опишет технологию работы и сбыта, оценит требуемую сумму инвестиций и рассчитает экономический эффект от ее внедрения, бессмысленно. Он так и будет «на коленке» «подковывать блох» для одного-двух ценителей оригинальных поделок ручной работы. Чтобы его идея стала пол-

ноценным бизнесом, нужна команда по формированию и продвижению проекта, причем из российских, а не иностранных подданных. Субсидии на приобретение оборудования или льготный кредит не решают проблему.

Совершенно аналогичным образом обстоят дела и в программах по импортозамещению. Основные усилия здесь направлены либо на крупные государственные корпорации, прежде всего военно-промышленного комплекса, либо на попытки локализации производства крупных международных корпораций на территории России. Крупные госкорпорации крайне неповоротливы, имеют огромные транзакционные издержки и ужасающе низкую эффективность. Разработка новых технологий для ВПК – это проект с трудно прогнозируемым результатом и практически неконтролируемыми затратами, сокращать которые никому не выгодно. Программа импортозамещения в этом случае сводится либо к демонстрации неработающего или плохо работающего «прототипа», как, например, мобильный телефон российского производства, либо закупке импортного оборудования для производства «комплектующих российского производства», что вовсе не обеспечивает технологическую независимость. К сожалению, опять имеем тот же самый эффект: «конфетка съедена», а необходимые компетенции для борьбы за рынок не получены. В принципе, ВПК США работает почти также, но с одним существенным отличием: все разрабатываемые технологии имеют двойное назначение и быстро трансформируются в гражданскую продукцию с высоким уровнем инноваций и соответственно высокой добавленной стоимостью. При этом комплектующие как для военной, так и для гражданской продукции производят небольшие предприятия, обеспечивающие низкие издержки производства. Они, в свою очередь, выполняя заказы ВПК, нарабатывают новые компетенции, которые трансформируются в товары или технологии совершенно другого назначения, продаваемые по всему миру, увеличивая ВНП своей страны [1]. Вот это пример синергии, обеспечивающей одновременно экономию расходов, помощь малому бизнесу и обеспечение технологического превосходства.

Рассмотрим программы локализации бизнеса, также теоретически направленные на импортозамещение. Таможенная политика в настоящее время такова, что привезти готовое изделие и наклеить на него этикетку отечественного производителя гораздо выгоднее, чем ввозить отдельные комплектующие. Попытка найти местных поставщиков часто также оканчивается печально. Международные корпорации предъявляют поставщикам очень жесткие требования по качеству. Для того чтобы их выполнить, необходима отработанная технология, внедренная система менеджмента качества, эффективная организация и высокая производительность при низкой норме прибыли. Готовить такого поставщика долго и хлопотно, тем более, что этим успешно занимается Китай. Российские бизнесмены к низкой норме прибыли не готовы, они предпочтут вообще не работать. Вот и срываются планы по локализации, а привезенные технологии могут позволить только не сильно отстать от лидера, но никак не догнать его. Для решения проблемы требуются инвестиции в формирование малых промышленных предприятий с высоким уровнем компетенций, а это значит не просто выделить деньги, а сформировать программы обучения предпринимателей, инфраструктуру делового консалтинга – все то, что в программах теоретически имеется, но практически не реализуется [2].

Сейчас, судя по публикациям, эта проблема на уровне государства уже в принципе осознана, но вот начало ее реализации страдает «глобализмом», высоким уровнем интеграции вокруг так называемых «точек роста», в которые вкладываются основные деньги. На самом деле, необходимо создание широко разветвленной сети учебно-консультационных структур, обучающих программ для того, чтобы по всей стране, а не только в особых зонах развивался малый инновационный бизнес и предпринимательство [3]. Также необходима активизация деятель-

ности торговых представительств и торгово-промышленных палат, которые бы формировали систему поддержки наших малых и средних производителей на новых рынках, что позволит резко нарастить компетенции, получить дополнительные финансовые ресурсы, обеспечив им все необходимые условия для опережающего роста.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Крюкова Т.М.* Использование опыта импортозамещения для увеличения конкурентоспособности российских предприятий // Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире. 2015. № 10-2. С. 13–14.

2. *Левитин С.А., Ипатьева С.В.* Деловые услуги как инструмент инновационной деятельности в развитии бизнес-систем // Вестник Российской академии естественных наук (Санкт-Петербург). 2014. № 2. С. 35–36.

3. *Родионов Д.Г., Ялунер Е.В., Кушнева О.А.* Гонка за лидером: Правительственная программа «5-100-2020» // Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. 2014. Т. 6. № 2. С. 69–86.