

Малые предприятия и великая Россия

Почти столько же лет, сколько происходят эти наши встречи, малое предпринимательство в России пребывает в состоянии анабиоза. С 1993 г. его рост прекратился, и с тех пор число малых предприятий (с годовым оборотом до 15 млн руб.) остается на отметке ниже 900 тыс., скорее сокращаясь, чем возрастая, темпами около 1-2% в год. Правда, продолжается рост численности (примерно на 500 тыс. в год) предпринимателей-индивидуалов, по некоторым данным, их уже более 5,5 млн¹. Весьма вероятно, это должно означать, что малый бизнес не угасает, а, наоборот, набирается сил, но преимущественно "в тени". И в том и в другом случае речь идет о знаках неблагополучия. Универсального "элексира роста" для малого бизнеса не существует, однако если присмотреться к мировому опыту, есть весьма интересные примеры его стимулирования и оптимизации. В первую очередь я имею в виду получающую все большее распространение модель *индустриального кластера* (он же "индустриальный округ", "локальная производственная система", "индустриальный полигон" и т.д. — в зависимости от страны, языка и предпочтений автора). В первом приближении индустриальный кластер (ИК) можно представить себе как пространственно ограниченное скопление (концентрацию, сгущение, констелляцию) малых и средних предприятий (МСП), объединенных принадлежностью к одной отрасли и/или производству определенного продукта. В качестве признанных образцов ИК можно назвать Силиконовую долину в США, европейский аэрокосмический комплекс Тулузы во Франции или, допустим, всемирного лидера по выпуску полупроводников — округ Синьчжу (Тайвань). Но, пожалуй, лучше всего о достоинствах ИК говорит итальянский вариант модели.

На среднестатистическом итальянском предприятии занято 3,9 человека (в промышленности — около 9), что, казалось бы, должно отрицательно сказываться на международных экономических позициях страны, поскольку производительность труда на мелких предприятиях заведомо ниже, чем на крупных (на Апеннинах она не достигает и 80% от общенационального уровня). Между тем не первое десятилетие Италия находится в середине первой десятки наиболее развитых стран мира. Более того, ее внешнеторговую экспансию

¹ Цит. по: Московские новости. 2002. 24 дек.

возглавляют не крупные компании, а именно МСП. Чем это объяснить?

Если проследить происхождение наиболее конкурентоспособных групп товаров под общей шапкой "made in Italy" — одежды, обуви, мебели, электробытовых приборов, кухонной утвари, ювелирных изделий и т.д., то оказывается, что произведены они по большей части на предприятиях, входящих в тот или иной ИК. Всего в стране около 200 кластеров — это 40% всех занятых в промышленности, но 60% занятых именно в высококонкурентных производствах. От экспорта их продукции страна получает около 70 млрд долл.

"Итальянская модель", иначе говоря, примечательна не просто своими масштабами, но тем, что наделяет малые предприятия некими дополнительными ресурсами, "уравнивая" их таким образом с крупнейшими игроками на мировых рынках. В самом общем виде это две группы факторов. Во-первых, так называемые ресурсы *локализма*, под которыми понимаются напластования местной истории, культуры, нравов, навыков, традиций, систем ценностей — всего того, что, по словам известного американского экономиста, образует "неявное знание" ("tacit knowledge"), мобилизация которого помогает предприятиям кластера "метаболизировать" перемены и гибко приспосабливаться к новым условиям¹. Во-вторых, речь идет о симбиозе несовместимых как будто понятий: конкуренции и кооперации. Как любые агенты рыночной экономики, малые предприятия в ИК стремятся максимизировать рост и прибыль. Вместе с тем выгоды от пребывания в кластере — гибкая специализация и оптимизация типоразмеров, непрерывная инновация на базе ускоренной циркуляции информации, само собой происходящее приобщение рабочей силы к тонкостям производства, экономия на трансакционных издержках и т.д. — столь значительны, что побуждают владельцев фирм заботиться в первую голову о благополучии кластера в целом, "даже если это требует от них жертвовать соответствующей долей роста и прибыли"².

Отсюда — обилие скрепляющих ИК ассоциативных связей: консорциумов, объединенных служб (транспортных, маркетинговых, природоохранных и т.п.), кредитных кооперативов, коллективных контрактов с научными центрами и т.д. Из мелких заведений в ИК, конечно, вырастают порой гиганты калибра "Майкрософт" или "Бенеттон", но это не отменяет общей для них тенденции к "росту гроздью", когда предприятия кластера в совокупности увеличивают свой вес и способность к внешней экспансии, оставаясь каждое по отдельности "малым".

¹ *Sabel Ch.F.* Diversity, Not Specialization: The Ties That Bind the (New) Industrial District // Complexity and Industrial Clusters / Ed. A.Q.Curzio, M.Fortis. N.Y.: Physica-Verlag, Heidelberg, 2002. P. 108.

² *Ibid.* P. 9.

При том что об ИК существует уже довольно обильная литература, во многом загадочными остаются обстоятельства и механизмы их зарождения. Менее всего здесь видна заслуга центральной власти: государство и крупный капитал приходят (если приходят), как правило, "на готовое". Более того, ИК нередко возникают на волне массовых увольнений и/или сворачивания государственного участия в тех или иных отраслях. Огромна, напротив, роль местного самоуправления, мелких ("народных") банков, инициатива самих предпринимателей, в том числе из мира науки. Но даже наличие одинакового набора условий не гарантирует возникновения и успешного развития кластера. Почему, допустим, в столичном округе США сложился кластер, давший миру Интернет, а в Бостоне и Далласе аналогичное начинание не дало результата? Отчего текстильный кластер Прато (Тоскана) выстоял в борьбе с азиатскими конкурентами, а знаменитый своими аккордеонами ИК Кастельфидардо (Марке) рухнул в соперничестве с японцами? Как пишет один из "первооткрывателей" ИК, "эта социоэкономическая подсистема образуется, развивается, наконец, распадается либо вливается в иные организационные формы производства и общественной жизни в соответствии с очень сложными химизмами, сводить которые к чисто экономическим детерминантам было бы упрощением"¹.

Ну, а Россия? Применима ли к ней "кластерная модель"? Не дожидаясь, когда ответ на этот вопрос даст наука, итальянский бизнес приступил к практическому эксперименту по "клонированию" своих кластеров в нашей стране. Первые три десятка МСП из машиностроительного ИК области Марке "десантировались" в Липецкой области. Аналогичная операция осуществляется в Екатеринбурге. На очереди Москва и С.-Петербург. Избран "метод насадки". Суть его в том, что в обмен на некоторое упрощение налоговых и административных процедур, а главное, дешевизну рабочей силы крупная компания (в Липецке — группа Мерлони, владелец завода холодильников "СТИНОЛ") переводит поставщиков комплектующих поближе к основному производству (существенно сокращая тем самым свои издержки). Нельзя исключить, что при благоприятном ходе дела межфирменные связи действительно разовьются вплоть до того, что заработает мультипликатор *кластерных отношений*. Удачные образцы такого развития можно наблюдать в Венгрии, Румынии, Болгарии, где итальянцами заложены предпосылки формирования около двух десятков ИК. Полным ходом идет апробирование метода в Китае.

Стоит между тем выяснить, нет ли у России своих собственных исходных факторов зарождения кластеров. Вопреки всем прегра-

¹ *Becattini G. Chi ha paura dei distretti industriali? // Moussanet M., Pailazzi L. Gioielli, bambole, coltelli. Milano, 1992. P. 498.*

дам в стране возрождаются кустарные промыслы, стараниями мелких производителей (часто надомников) складываются целые районные моноотраслевого производства. В Центральной России насчитывается около сотни компактных поселений репатриантов, как правило, неплохо образованных и высокомотивированных к труду людей, ищущих дело, в которое они могли бы вложить свои знания и энергию. Вблизи больших городов привычно наблюдать гигантские — счет иногда на десятки тысяч — скопления наделов по "шесть соток", на которых горожане возделывают однотипную культуру (например, ту же клубнику) и вокруг которых уже начинают кое-где ветвиться новые технологические цепочки (транспорт, тара, переработка и т.д.). Если взглянуть на все это через "кластерную оптику", то не окажется ли, что в своих грезах о технологических прорывах мы, все еще подобно крыловскому петуху, не различаем под ногами "жемчужных зерен" только потому, что они не вполне стерильно упакованы?..

И конечно же, общие с ИК черты можно обнаружить во многих открывающихся закрытых территориальных образованиях (ЗАТО) и наукоградах, где в советские времена, возможно, уже действовали протоструктуры кластеров — только уродливо ограниченные ведомственной субординацией и колючей проволокой. Задача в том, чтобы выявить *кластерные отношения* в самых различных хозяйственных средах и формах и помочь им развиваться ради укрепления позиций малого предпринимательства в экономике и в обществе.

Разумеется, индустриальные кластеры — не панацея, а важность общегосударственных мер для развития предпринимательства никак нельзя принижать. Как не следует и чрезмерно перевозносить роль малых предприятий. Все это так. Попробуем, однако, взглянуть на проблему через призму вызовов, перед которыми оказалась Россия. Не станем задерживаться на общеизвестном: чем больше в стране предприятий и платящих налоги бизнесменов, тем лучше государству и обществу. Тем обширней также тот самый средний класс, со становлением которого общепризнанно связываются надежды на то, что Россия не свернет с пути цивилизованного, демократического развития. Ибо для того чтобы соответствовать этим надеждам, средний класс должен состоять не просто из небедных людей (таких у нас, по разным оценкам, 20-25%), но людей энергичных, самостоятельных, наделенных чувством собственного достоинства¹. А у нас сейчас "средние слои" почти на девять десятых (86%) состоят из работников по найму, по определению, уязвимых для нажима со стороны работодателя, неважно — частного или государственного. И если малый бизнес не будет расти, то доля владельцев "собственного дела" в этой "очень разнородной общности"

¹ На этой стороне дела не случайно фокусировал внимание один из самых пронизательных исследователей современной России Г.Г. Дилигенский. См.: *Дилигенский Г.Г. Люди среднего класса. М.: Ин-т Фонда "Общественное мнение", 2002.*

(Т.И.Заславская) рискует остаться на нынешней отметке 8,6%. С соответствующими социальными и политическими последствиями. Российскую экономику ждут суровые испытания, связанные с очередной фазой ее втягивания в планетарные глобализационные процессы. Необходимые структурные реформы оставят без работы как минимум сотни тысяч людей. Речь идет об известном "сбросе балласта" — причине головной боли у депутатов и министров. Вступление или невступление в ВТО способно лишь (ненадолго) отсрочить, но не отменить грядущую травму. Можно ли будет амортизировать ее, если в стране не будет массовой поросли крепких, жизнеспособных, динамично развивающихся малых предприятий? И наконец, хотя перечень вызовов далеко не исчерпан, проблема структурной "закольцованности" отечественной экономики сохраняется. Грубо говоря, это ситуация, при которой, несколько нефтяных олигархов покупают бурильные станки и трубы у двух-трех олигархов тяжелого машиностроения, заказывающих металл у двух-трех олигархов металлургии, оплачивающих уголь, руду, электричество и прочее долларами от экспорта нефти и другого сырья. Ни рынок, ни государство пока не смогли разорвать этот порочный круг в пользу перерабатывающей промышленности и высокотехнологичных производств, возможно (и наиболее вероятно), как из-за отсутствия массивного спроса на новое оборудование, так и из-за слабости соответствующего лобби (читай: все того же "среднего класса").

У труднопреодолимой экспортно-сырьевой зависимости российской экономики могут быть, впрочем, и более глубокие причины. Говоря о подводной части этого айсберга, нельзя не обратить внимания на объективную сопряженность нашего экспортно-сырьевого "крена" с приобретающим все более четкие очертания комплексом демографически-геополитических факторов. Уже сегодня тот факт, что россияне, составляющие менее 3% человечества, "сидят" на 30-33% мирового природного богатства, вызывает, скажем так, некоторую задумчивость. К середине столетия, если не раньше, коренное российское население сократится, по прогнозам специалистов, до менее чем 1% от мирового, между тем как перенаселенность в сопредельных с нами азиатских странах приблизится к критическому уровню. Согласитесь, что в таком контексте соблазнительно *рациональным* может выглядеть стремление выкачать, выскрести, спилить — и продать на сторону все, что только возможно по ту сторону Урала, прежде чем распорядиться этим станут люди, вероятно, с другим цветом кожи, формой скул и разрезом глаз.

Существует ли такой осознанный замысел или нет — тема отдельной дискуссии (хотя, с фактической стороны, дела пока идут так, как если бы он существовал). Важно в данном случае не устройство "процесса над намерениями", а понимание того, что подобное видение будущего "отраженным лучом" обрушивает наше на-

стоящее. И как бы ни обосновывалась "рациональность" сохранения реально действующей ныне в отечественной экономике шкалы приоритетов, необходимо отдавать себе отчет, что такого рода логика способна лишь увеличивать дозу эдипова комплекса, и без того заложенного в процессах распада империй¹. Отдалить же от края пропасти может, напротив, всесторонняя, по всем азимутам, как говорят французы, мобилизация творческих, соразмерных человеку ресурсов предприимчивости, диффузно рассеянных в обществе. Уже поэтому даже малейший шанс на ускорение и оптимизацию роста малого предпринимательства не может не стать предметом внимания и заботы научного сообщества и политических элит России.