

А.Л. Батруков
(Каменск-Шахтинский)

Взаимодействие региональной элиты и малого бизнеса в условиях становления инновационной экономики

Термин «элита» вошел в обиход не так давно. Точнее, в своем широком значении, он был возрожден чуть более десяти лет назад. В настоящее время мы употребляем его, когда имеем в виду что-то из ряда вон выходящее, лучшее в своем роде.

Элита общества – это социальный слой, обладающий таким положением в обществе и такими качествами, которые позволяют ему управлять обществом, либо оказывать существенное воздействие на управление им, влиять (позитивно или негативно) на ценностные ориентации и поведенческие стереотипы в обществе, участвовать в формировании развития общества.

Существует немало определений понятия «элита», среди которых выделим два основных:

1. элита – это все индивиды, добившиеся наивысших результатов в какой-либо сфере деятельности;
2. элита – это люди, чьи позиции позволяют им подняться над окружающими и принимать решения со значимыми последствиями.

В свою очередь всю «элиту» можно разбить на четыре основных группы:

1. Политическая;
2. Финансовая;
3. Научная;
4. Культурная.

В условиях становления инновационной экономики, как в регионах, так и в стране в целом, основную роль будут «играть» политическая и финансовые элиты, потому что власть и собственность не могут друг без друга. Власть

всегда тесно связана с собственностью. Если собственность представляет собой право распоряжаться принадлежащими собственнику предметами, то власть – это способность и возможность оказывать решающее воздействие на практическую деятельность других людей. Тот, кто обладает властью, может в конечном итоге распоряжаться собственностью, в том числе и чужой. Эта деятельность широко практикуется в России: как показывают исследования, большинство людей, имеющих непосредственное отношение к власти, либо занимается бизнесом, либо взимают с него обильную дань, которая часто становится основным источником их дохода.

Таким образом, в состав отечественной правящей элиты входят два подкласса:

- политики, занимающие места в высших и средних эшелонах власти на двух ее уровнях: федеральном и региональном;
- субъекты экономики: собственники, совладельцы, руководители, члены правлений и другие ответственные работники новых крупных экономических организаций.

Что касается элиты культурной и научной, то она в данном вопросе имеет второстепенное значение. Причина этого утверждения кроится в том, что только политически и экономически сильное государство может иметь высокоразвитый научный и культурный потенциал. Конечно, в состав культурной элиты входят ведущие отечественные деятели искусств, культуры, представители шоу-бизнеса и масс-медиа. Основное отличие этих людей от власть имущих состоит в том, что они только помогают делать политику, не занимаясь ею непосредственно.

Очень влиятельными стали СМИ, в нынешнюю информационную эру они «играют» значительную роль. Фактически, журналисты – это политики, не имеющие официальных полномочий, зато имеющие реальное влияние на аудиторию.

Несколько иначе обстоит дело с людьми искусства. Имея доступ к сердцам и умам широких слоев населения, они могут сделать гораздо больше, чем многие политики. Поэтому возникла цензура. Соприкасается в определенных точках с культурной элитой элита интеллектуальная. Это особая группа общества, куда входят крупнейшие отечественные ученые, работники высшей школы и т.д. Даже при коммунизме академическая элита имела самостоятельность, поскольку была относительно обособлена от политики.

С учетом сложившейся ситуации необходимо все-таки добиться, чтобы все ключевые решения власть имущая элита принимала не изолированно, а в тесном взаимодействии с обществом — это поможет обеспечить эффективность их выполнения и контроль со стороны общества. Для этого представители государства, общества и бизнеса собираются и составляют прогноз развития какого-то конкретного направления развития экономики. Поддерживать отрасли промышленности или экономики, где ни бизнес, ни государство, ни общество не видят никаких перспектив, нет смысла. На основе этих прогнозов определяются приоритетные направления и ставятся конкретные задачи, которые необходимо решить стране за тот или иной период. Затем, общество, власть и бизнес совместно определяют этапы реализации этих задач.

При всей глобальности поставленной инновационной задачи, ни одно явление в социально-экономической и политической жизни субъектов Российской Федерации не может рассматриваться без оценки и учета роли малого предпринимательства. Малый бизнес наряду с развитием других секторов рыночной экономики может значительно способствовать социальной защищенности населения и созданию, нормальному функционированию стабильного экономически развитого государства.

Сектор малого предпринимательства динамично осваивает новые виды продукции и экономические ниши, развивается в отраслях, непривлекательных для крупного бизнеса, и т.д. Важнейшими особенностями малых предприятий

является способность к ускоренному освоению инвестиций и высокая оборачиваемость оборотных средств. Еще одной характерной чертой малых предприятий является активная инновационная деятельность, способствующая ускоренному развитию различных отраслей хозяйства во всех секторах экономики.

Как свидетельствует опыт многих стран, кардинальное расширение масштабов деятельности малых предприятий и увеличение их вклада в экономику и формирование социальной стабильности требует организации системной поддержки и развития малого предпринимательства на всех уровнях: федеральном, региональном и местном.

Конечно, инновационная деятельность предпринимателя не приводит к особым эффектам, чувствительным на муниципальном уровне, однако дает возможность поддержки профессионального уровня и высокого уровня профподготовки при присутствии на территории учебных заведений. Высокий уровень заработной платы, возникающий при применении новых технологий, то есть уже при реализации инновационной разработки, также приветствуется.

Кроме того, глава муниципального образования может иметь стимулы для того, чтобы быть прямо заинтересованным в поддержке инновационного предпринимательства. Главное, чтобы заинтересованность руководителей территорий не ограничивалось только потенциальной готовностью выполнять указания свыше, вполне приземленными методами.

Несмотря на то, что региональная власть обладает полномочиями по поддержке малого и среднего предпринимательства, в том числе инновационного, интерес к развитию и профессиональные возможности построения региональных инновационных структур у региональных властей отсутствует. Нет четкой прямой зависимости величины политических, карьерных и экономических преференций, от показателей состояния поддержки и развития инновационной активности предпринимательства. А самое главное,

отсутствует профессионально подготовленный аппарат такой поддержки в структурах самой власти, отсутствует стратегическое и тактическое видение формирования инновационной политики развития региона. Хотя, в свете последних политических посылов и указаний федеральных властей, региональные власти умудряются выражать готовность номер один к приему всяческого финансирования по вопросам инновационного развития своих регионов.

С точки зрения создания инфраструктуры инновационного развития, региональные власти не являются в полной мере генераторами или носителями государственной политики по этому вопросу.

Политика, определяющая развитие и поддержку малого и среднего инновационного предпринимательства, как основу инновационного развития страны, может быть сформирована, определена до подзаконных актов и конкретных планов только комплексно и только на федеральном уровне.

Очевидно, полным абсурдом становится сегодняшняя действительность, когда определения и критерии инновационности создаются отдельно в каждом субъекте Российской Федерации. Так, в одном субъекте инновационной инфраструктурой является бизнес-инкубатор офисного типа, а в другом - центр трансфера технологий, причем бизнес-инкубатор - это всего лишь муниципальное или государственное предприятие, созданный для увеличения рабочих мест. Совершенно недопустимо то, что до 80 % так называемых инновационных структур поддержки создаются в погоне за отчетностью, не имея ярко выраженных целей и задач существования. Используя опыт работы по созданию структур поддержки, следует опираться на следующие принципы:

- развитие предпринимательства в инновационной сфере;
- полномочия и ответственность федерального уровня власти;
- поддержка предпринимательства - это тоже предпринимательство, только находящееся на более высоком профессиональном уровне;

- все виды поддержки должны концентрироваться в местах, имеющих материальные и профессиональные ресурсы.

Это означает, что, в сложившейся ситуации опорными точками создания системы инновационного развития в предпринимательстве могут стать центры инновационного развития, ведущие свою деятельность на базе создаваемых органами власти имущественных комплексов (например, бизнес-инкубаторов), управляемые wybranными на конкурсной основе организациями или предприятиями, основной деятельностью которых является развитие инновационных проектов. Для таких организаций работа в качестве управляющих компаний центров инновационного развития - это качественный шаг вперед, так как они становятся мини-венчурными компаниями, получающими ощутимую помощь от государства. Центр инновационного развития, это уже не просто бизнес-инкубатор с перечнем дополнительных услуг, это, одновременно, бизнес-ангел, центр трансфера технологий, информационный центр, центр юридической защиты права, центр управления и развития новых технологий.

При анализе деятельности российских малых инновационных предприятий обнаруживаются как общие закономерности, так не традиционные тенденции. Общие закономерности сводятся к тому, что инновационные формы, какими бы замечательными разработками они не обладали, должны реалистично представлять пути коммерциализации своих изобретений. Что касается исключений, то они большей частью обусловлены своеобразием текущего экономического положения России. Многие квалифицированные научные кадры были вынуждены уйти в практический бизнес, сохраняя, тем не менее, менталитет и стиль научных работников. Поэтому при достижении успеха в бизнесе у них часто появляется желание вернуться в сферу своих прежних интересов, но уже на новой основе. Так может произойти трансформация малого предприятия реального сектора в предприятие инновационное.

Несмотря на своеобразные пути развития, малый инновационный бизнес в России набирает силу. Предприниматели начинают все яснее видеть, что распознавание тенденций спроса и определение перспективных ниш, умение просчитывать технико-экономический эффект и навык взаимодействия с разнообразными, в том числе и с государственными, структурами, эффективная организация дела - не менее важные факторы, чем уровень продвигаемой научно-технической разработки. Есть основания надеяться на то, что в ближайшие годы произойдет образование эффективных тандемов предпринимательских и изобретательских команд, которые дадут новый импульс развитию малого инновационного бизнеса.

При рассмотрении малого бизнеса важно учитывать его двухполюсную структуру и выявлять возникающие здесь тенденции и проблемы. Рассмотрим в общих чертах эти проблемы. С одной стороны слабая связь инновационного сектора с отраслевым ядром. Малые научные фирмы часто располагают полезными разработками в области строительства (новые строительные смеси, материалы, новаторские технологии) и промышленности (эффективные электронные устройства, электроагрегаты, разного рода мини-технологии), но коммерциализовать свои разработки им удается не часто. Инновационные фирмы не располагают пока достаточными возможностями целевого информирования своей продукции, сталкиваются с проблемой финансирования и патентования, часто не имеют четкого представления о возможном экономическом эффекте от их нововведений. С другой стороны, возможные партнеры инновационных фирм часто проявляют равнодушие к технологическим новинкам, у менеджеров этих предприятий отсутствует «прорывное мышление», а круг забот ограничивается традиционными вопросами изыскания дешевых поставок сырья и комплектующих, стандартных бытовых проблем. В этом же состоит одна из причин другого явления - недостаток взаимодействия малого бизнеса со средними и крупными

предприятиями. Стратегией для интеграции со средним и крупным бизнесом для малых предприятий реального сектора могло бы стать практическое освоение перспективных разработок инновационно - консалтингового сектора, кооперация с крупным бизнесом по расширению коммерческого их применения.

Складывание такой системы коммерциализации перспективных разработок поможет «освоению» российской экономики, ее повороту к техноориентированным схемам развития, к повышению общей конкурентоспособности народного хозяйства с учетом участия в международном разделении труда.

Формирующийся малый бизнес представляет собой заметный сектор развивающегося хозяйства. Торговля и общественное питание, строительные и транспортные услуги, консалтинг и разнообразные услуги населению - вот наиболее крупные направления его деятельности. В настоящее время малый бизнес превратился в весьма существенный фактор регионального развития. Но крайне дифференцированные социально-экономические условия российских регионов определяют неравномерный и разнообразный характер развития малого бизнеса. На него влияет многообразие местных экономических, социальных, политических условий. Экономические районы различаются по своей величине, численности населения и экономическому потенциалу.

Сложившееся распределение малого бизнеса по регионам носит в целом по Российской Федерации как объективный, так и субъективный характер. К числу последних относятся отсутствие национальной региональной политики и множественность субъектов Федерации, обладающих немалыми правами по организации местной правовой и экономической среды. Это привело к тому, что в одних регионах были использованы имеющиеся возможности, а в других нет.

Показатели инвестиционного потенциала и инвестиционного риска определили характер распределения регионов по различным группам. Инвестиционный потенциал учитывает основные макроэкономические

характеристики, насыщенность территории промышленными производствами, потребительский спрос населения и другие показатели. Инвестиционный потенциал региона складывается из восьми частных потенциалов, каждый из которых, в свою очередь, характеризуется следующими показателями:

Ресурсно-сырьевой (средневзвешенная обеспеченность балансовыми запасами основных видов природных ресурсов);

Трудовой (трудовые ресурсы и их образовательный уровень);

Производственный (результат хозяйственной деятельности населения в регионе);

Инновационный (уровень развития науки);

Институциональный (степень развития ведущих институтов рыночной экономики);

Инфраструктурный (экономико-географическое положение региона и его инфраструктурная обеспеченность);

Финансовый (объем налоговой базы и прибыльность предприятий региона);

Потребительский (совокупная покупательная способность населения региона).

Величина инвестиционного риска показывает вероятность потери инвестиций и дохода от них. Выделяют следующие виды риска:

Экономический (тенденции в экономическом развитии региона)

Финансовый (степень сбалансированности регионального бюджета и финансов предприятий);

Политический (распределение политических симпатий населения по результатам последних выборов);

Социальный (уровень социальной напряженности);

Экологический (уровень загрязнения окружающей среды, включая радиационное);

Криминальный (уровень преступности в регионе с учетом тяжести преступлений);

Законодательный (юридические условия инвестирования в те или иные сферы или отрасли, порядок использования отдельных факторов производства).

При их учете необходимо учитывать федеральные, региональные законы и нормативные акты, документы, непосредственно регулирующие инвестиционную деятельность или затрагивающие их косвенно. Степень развития малого бизнеса по регионам России объясняется особенностями инвестиционного климата в этих регионах. При отсутствии региональных усилий развития малого бизнеса в России под действием объективных факторов (качество инвестиционного климата, региональная дифференциация политических и социально-экономических условий) сложилась очень пестрая картина региональных различий. Наряду с достаточно успешно развивающимися малое предпринимательство регионами существует много таких, где и по объективным, и по субъективным факторам его развитие явно недостаточно. Региональное развитие и малый бизнес оказываются тесно связанными.

В условиях современной России сложилась разнообразная картина в сфере малого бизнеса. На его развитие оказывают воздействие разнообразные факторы, доставшиеся в наследство регионам от прошлого, от отсутствия последовательной и ясно выраженной региональной экономической политики федеральных властей, от не всегда грамотных действий местных органов власти. Перед последними в настоящее время стоит та же задача, что и перед федеральными органами, - создание на местном уровне благоприятного хозяйственного климата для развития предпринимательских начал. От ее успешного решения во многом зависит будущее регионов.