

КРИЗИС? НЕТ, НЕ СЛЫШАЛ

« Я считаю, что в бизнес должен идти тот, кто сам заработал деньги на старт. Иначе человек не состоятелен по своей природе как предприниматель. Когда малый и средний бизнес создается без собственных средств, за счет банковской структуры, такие ресурсы «проедаются», а затем следуют невыплаты. Экономика начинает трястись, из-за повального невозврата долгов возникает кризис.

Виктор Бархатов – директор Института экономики отраслей, бизнеса и администрирования, заведующий кафедрой экономики отраслей и рынков Челябинского государственного университета, доктор экономических наук, профессор. Он известен на Южном Урале как обладатель множества престижных регалий, а еще – как предприниматель. Ниша особая – образовательная. Созданный им в 2005 году Институт Виктор Иванович в интервью *Sher Ami* неоднократно назвал «предприятием». При этом отметил, что детище самокупаемо и обладает финансовой устойчивостью. Мы поговорили с Виктором Бархатовым и его заместителем Юнером Капкаевым, как учить качественно за деньги и что думают о кризисе в России экономисты от науки.

– Прежде чем говорить об антикризисных рецептах, хочется привести слова первого вице-преьера Игоря Шувалова, который считает: экономика России пребывает в сложном состоянии, но кризис уже миновал. Каково ваше видение ситуации и как вы оцениваете шаги правительства по устранению последствий кризиса?

Бархатов: Правительство сложно оценивать...

– Начнем с ситуации.

Бархатов: Я не понимаю, о каком экономическом кризисе все говорят. Кризис предполагает падение показателей ниже нормативного значения: реальных доходов – не менее чем на 10%, производства – на 30-40%. При этом инфляция взлетает до 20-25%. Подскакивает безработица и процентная ставка. Что имеем по факту: в стране, да, снизились темпы экономического роста, но они остаются положительными. Губернатор Тюменской области докладывает об увеличении промышленного производства на 113,5%. В Челябинской области официальная цифра правительства 101,5%. Безработица значительно не изменилась. Речь идет не о кризисе, а о рецессии.

– Подождите, я встречаюсь с различными предпринимателями. У них падение достигает 40%.

Бархатов: Мы же говорим об экономике в целом. Падение производства на отдельном предприятии может случиться и в условиях общего подъема. Надо выяснять реальную причину. Может, там неправильно изучают рынок или не отработана система коммуникации.

В экономике, действительно, мы ждали худшего, но острый момент прошел. Теперь наблюдаем рост, а рецессия охватила лишь отдельные регионы. Вопрос в другом. Может быть, пропаганда кризиса, его необъективного ощущения привели к тому, что жестко снизился спрос населения?

– Причем здесь пропаганда, когда местная валюта падает? Паника началась без пропаганды.

Бархатов: Паника? Сам я, как предприниматель, кризис не чувствую. Доходы ощутимо не уменьшились. Университет как предприятие, как система работал и работает. Студенты продолжают идти на

КОГДА РАСШИРЕНИЕ НЕ ПОКРЫВАЕТ ПРЕДЫДУЩИЕ ДОХОДЫ, ПРОЕКТ ЭКОНОМИЧЕСКИ НЕ ИМЕЕТ СМЫСЛА. ВАЖНО ПОНЯТЬ, СПОСОБЕН ЛИ БИЗНЕС ПРОЖИТЬ ЗА СЧЕТ ИНВЕСТИРОВАНИЯ СОБСТВЕННОЙ ПРИБЫЛИ В СЕБЯ. ПУСТЬ ЭТО ДАСТ НЕ ТЕ ТЕМПЫ РОСТА, О КОТОРЫХ МЫ ПРИВЫКЛИ МЕЧТАТЬ, ЗАТО СТОИМОСТЬ — НУЛЕВАЯ. ПРАВИЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА ПОДРАЗУМЕВАЕТ МЕДЛЕННЫЙ, ПОСТЕПЕННЫЙ РОСТ, А НЕ РЕЗКИЕ СКАЧКИ, ХОТЯ МНОГИЕ НЕ ПРИНИМАЮТ ЭТОТ ФАКТ И ХОТЯТ РЫВКОВ.

высшее. Даже государственной программы антикризисного управления как не было, так и нет. О ней заявили, но она пустая.

- В нашей стране это неудивительно, потому что реформы начинаются, только когда полностью заканчиваются деньги.

Бархатов: Деньги не закончились. Говорят, что их хватают. Значит, и обсуждать-то нечего.

- По вашему мнению, главная проблема экономики России в причинах внутренних или внешних?

Бархатов: Любая экономика имеет прежде всего внутренние причины развития. А внешние приходят и уходят, замедляют экономические процессы или ускоряют их. Благодаря последним появилась концепция импортозамещения. Это благо для России. По крайней мере мы частично перейдем на собственные производства. А в финансовой сфере возникла совершенно другая ситуация. Вот вы говорите: предприятия имеют падение. Все потому, что оборотку формировали в основном за счет кредитной массы, а не собственных денег. В этом суть всей экономики России – развиваться на заемные средства. Раньше у нас были дешевые кредиты, по которым накопился долг. Теперь его надо отдавать.

Отечественные предприятия не продают и не выставляют акции на фондовых рынках. Ни одна корпорация не вышла за рубеж, не перераспределяет там акционерный капитал, и поэтому когда потеряли часть оборотных средств, падение производства закономерно. Оборотку формировать неоткуда, наши банки дают под драконовский процент, и сегодня мы должны, теряя время, переориентироваться на азиатские финансовые структуры. Почему устойчиво наше предприятие? У нас есть ресурсы. Мы справляемся самостоятельно, не привлекая чужие деньги.

- Вы произнесли модное слово «импортозамещение». В связи с чем прочитаю цитату из интервью РБК профессора Чикагского университета, бывшего проректора высшей школы экономики Константина Сонины. Он заявил, что инвестиционный климат в России останется плохим на обозримую перспективу: «Те люди, которые говорят об импортозамещении, они не понимают, о чем говорят, но я бы сказал, что они бредят. В результате импортозамещения этого товара будет производиться меньше с учетом импорта раньше, и он будет стоить дороже. Никаких успешных примеров импортозамещения в масштабах экономики не было и не будет. Мы обещаем несуществующую субстанцию».

Капкаев: Встречается разное видение проблемы. Мы обсуждали эту тему на одном уральском предприятии, ориентированном на импортозамещение. Там не говорят, что вся продукция, которую раньше покупали в Европе, будет произведена в

России, но относят к импортозамещению переориентацию на азиатский рынок.

А в целом надо понимать: за ближайшие 5-10 лет страна не сможет выдать готовый продукт по большинству направлений, но повторить составляющие и производственную цепочку реально. Хороший пример – то, что Путин осуществил с въездом автомобилей. Мы практически перестали покупать их за рубежом, а переориентировались на внутреннюю сборку. Но раньше это выглядело так: автомобиль приезжал в коробке разобранным, под отвертку. Теперь с каждым годом коробка весит меньше и меньше. И это тоже часть импортозамещения, хотя мы замещаем не товар, а трудозатраты и добавленную стоимость.

- Сейчас многие предприниматели активно ищут инвесторов для своих проектов. Но что делать, если их нет и не предвидится?

Бархатов: Ничего. Не заниматься бизнесом. Я считаю, что в бизнес должен идти тот, кто сам заработал деньги на старт. Иначе человек не состоятелен по своей природе как предприниматель.

- А если он накопил, создал предприятие и у него появились планы расширения...

Капкаев: Для чего? На конференциях за рубежом европейцы тоже спрашивают: кто сказал, что все время нужен рост, если у бизнеса оптимальные размеры?

Кроме того, в случае, когда расширение не покрывает предыдущие доходы, проект экономически ни имеет смысла. Важно понять, способен ли бизнес прожить за счет инвестирования собственной прибыли в себя. Пусть это даст не те темпы роста, о которых мы привыкли мечтать, зато стоимость – нулевая. Правильное развитие бизнеса подразумевает медленный, постепенный рост, а не резкие скачки, хотя многие не принимают этот факт и хотят рывков. При том, стоит заметить, что стоимость товаров на рынке – всегда индикатор. Государство через экономику информирует, чтобы производство контролировало свой аппетит к расширению, потому что в результате продукт некуда будет деть. В свое время в такой ситуации оказалась Европа, и единственным путем ее развития было дожидаться распада СССР и направить весь кризис перепроизводства к нам.

- Для того, чтобы бизнес развивался, хоть качественно, хоть количественно, необходим объем ресурсов, в том числе интеллектуальных, человеческих. Каким образом предпринимателю аккумулировать их в то время, когда нет роста рынка?

Бархатов: Мир показал, от силы 10% населения планеты могут вести предпринимательскую деятельность. Остальные 90% всегда будут потребителями. Здесь, как и в любом деле, должен быть талант. Зачем мы загоняем в предприниматели тех, кто ни считать не умеет, ни идеями не обладает? Да, их бизнес живет, но в кризис вымы-

вается в первую очередь, доказывая, что владелец не способен этим заниматься. Поэтому, когда малый и средний бизнес создается без собственных средств, за счет банковской структуры, такие ресурсы «проедаются», а затем следуют невыплаты. Экономика начинает трястись, из-за повального невозврата долгов возникает кризис.

- У многих предпринимателей я спрашивала про стратегии их поведения в период, когда рынок начал падать. В основном мне отвечали так: сокращаем расходы и персонал, из большого красивого помещения переезжаем в маленькое некрасивое, режем бюджет на рекламу и зарплаты. И мало кто говорит о поиске новых рынков сбыта, изменении внутренней структуры предприятия, оптимизации процессов. То есть работа идет не над увеличением доходной части, а над сокращением расходной. Как, на ваш взгляд, предпринимателям стоит вести себя, когда рынок начинает сжиматься?

Бархатов: Я слышал такую фразу: когда начинается кризис, ничего делать не нужно. Чем я сейчас и занимаюсь. Те проекты, которые были созданы ранее, живут и работают. Все, что в кризис начинает делать предприниматель, пустое.

Капкаев: Действия, продиктованные паникой, неверные и происходят от неграмотности людей, попавших в бизнес случайно. По большому счету малый и средний бизнес играет роль мяса для экономического сектора. Должны быть люди, которые войдут со своими деньгами на рынок и рискнут. Этот шаг выполняет две функции: воспитательную, когда человек обожжется, умерит свои амбиции и спокойно пойдет в наемные рабочие. И вторая задача – он должен взять деньги не из банка, а создать бизнес за счет собственных накоплений. Часть ресурсов, которую он вложит, уйдет людям, умеющим управлять деньгами лучше. Не банку, а другому субъекту малого и среднего бизнеса с более высокой эффективностью работы. Таким образом, бизнес укрупняется, происходят нормальные процессы естественного отбора, как в природе. Люди, которые не должны делать бизнес, отсеиваются.

Бархатов: Средний класс возникает не искусственно, как и должно быть. Когда вы сокращаете кадры, переходите в худшее помещение, это говорит о том, что вы признаете свою несостоятельность. И вам нужно посмотреть на другую нишу, реализовать себя в ином. В этом нет трагедии. Я сам проходил такой этап: потерял один бизнес, пошел в другой. И капустой торговал, и свеклой.

- Я знаю, вы встречаетесь с представителями власти. Кто больше заинтересован в диалоге: вы или они?

Бархатов: Мы не ищем встреч. Корпорация должна быть закрыта. Чем чаще я контактирую с властью, тем больше вовлекаюсь в разнообразные отношения, кото-

рые моему образовательному бизнесу не способствуют. Люди в аппарате часто меняются, а у нас все стабильно. Возникают всякого рода турбулентные движения. Власть нужна, когда появляются общие проекты, когда есть необходимость привлечь ресурсы или разрешить какой-то конфликт. Встретаться просто так смысла нет.

- Сейчас отношения между бизнесом и властью строятся на том, что бизнес стремится найти дополнительные ресурсы. В Челябинске, по моим наблюдениям, эти две структуры связаны очень тесно. Я не встретила еще ни одного бизнесмена, который не был бы аффилирован тем или иным образом.

Бархатов: Не только в Челябинске – всюду. Дело в том, что в России создан не классический рынок, а административный, где ресурсы распределяют по вертикали. Сначала президент, правительство – самые большие, потом губернатор – те, которые имеются на местах. Даже глава какого-нибудь поселения на практике занимается этим. У нас нет рынка, которым движет невидимая рука. Все делают люди, имеющие властные полномочия. Без них не зайдешь на территорию с большим бизнесом и не уйдешь с нее.

При этом система административного рынка и лоббирование – совершенно разные вещи. Лоббирование – механизм, созданный в рыночной экономике западного образца. Представитель корпорации идет в политические структуры, к ресурсу и там решает свои задачи. Наш административный рынок сам владеет этим ресурсом и распоряжается им по своему усмотрению. Нет смысла пытаться что-то лоббировать. Все кем-то решено, хоть залоббируюсь.

- Где предпринимателю можно найти точки роста в настоящих условиях?

Капкаев: Могут привести пример. В одном городе идет проверка по экологии. Решено, что для любого бюджетного учреждения должен быть разработан проект утилизации отходов. Причем если организация не хочет его заказывать, просто платит тариф в пятикратном размере. И многие предпочли платить с перерасходом.

Отходы производства для большинства наших предприятий – клондайк, но требуется инвестировать в переработку. Учитывая недостаток оборотных средств, никто не занимается инвестиционными проектами, направленными на решение отдельного вопроса. Тоже самое касается, например, выработки нефти вокруг нефтяной вышки, когда надо «отжимать» землю. Технология простейшая, эффективность великолепная, но нефтяники никогда не будут это делать. И функция малого бизнеса – найти вот такие сферы собственного применения. Время, когда бизнес был ориентирован на короткие деньги, вышло. Но большинство бизнесменов выросли из челноков, и поэтому не могут отвыкнуть от быстрого заработка.

Бархатов: Народ идет торговать, то есть не к созданию продукта, а к обмену. Но существует в России и другая проблема. Деньги с производства мы оттягиваем на личное: на дороге машины, яхты, самолеты. Нам показывают бизнесменов в Норвегии, Германии. Да, у них собственный дом, но он скромный. А у нас, как только предприниматель оперился, все начинает вкладывать в драгоценности, в вещи, которые не приносят никакого эффекта промышленному производству. Прибыль уничтожается.

- Сейчас вы придерживаетесь какой стратегии: сокращения расходов или увеличения объемов?

Бархатов: Мы придерживаемся стратегии роста, а она предполагает дифференциацию продукта. У нас идет поиск дополнительных видов деятельности.

- Кроме образовательной?

Бархатов: Нет. Внутри нее существуют возможности, ориентированные на разные формы образования: по времени и пространству, по степени и глубине подготовки, по профессиональным группам абитуриентов. Дай Бог их развивать. Приведу пример. В 2014 году разработан проект программы, по которому через несколько лет чиновничество будет обязано иметь ученую степень. В настоящее время мы пытаемся разьяснить тем, кто сидит в этих структурах: получите ту же степень магистра сейчас, чтобы когда пойдет реконструкция системы, вы уже имели образование.

В прошлом году мы практически единственные провели набор на заочную форму не только в сентябре, но и в феврале. Дополнительные 170 человек позволили институту сбалансировать финансовый баланс. В общей сложности сейчас у нас учится больше четырех тысяч студентов (очников и заочников), аспирантов, магистров.

- Для того, чтобы предприятие имело предпосылки к долголетию, его продукт должен быть востребован, соответственно, обладать какой-то уникальностью. Почему я должна пойти учиться именно к вам? Чем ваше образование лучше, чем в других вузах?

Бархатов: Наша технология качественнее. Это первое. А второе – совершенно иные кадры, воспитанные в рамках технологии, которая характерна для нашего университета. У нас нет наемников со стороны. Люди воспитываются эволюционно: приходят студентами, становятся аспирантами, потом доцентами, докторами, то есть носителями внутренней технологии и идеологии, созданными в рамках корпоративной структуры.

- И что это дает мне как студенту?

Бархатов: Качественный бренд, прежде всего. Раньше, принимая на работу, всегда спрашивали: «У кого учился»? На рынке труда бренд позволяет представить и продвинуть выпускника.

- Постпродажный сервис?

Бархатов: Да. С другой стороны, мы,

давая хорошие теоретические основы, делаем акцент на прикладной характер. Некоторые навыки формируются у студента уже на базе университета, а не в рабочем процессе после. Сокращается время вхождения в рынок. Также мы довольно успешно сочетаем научную деятельность и учебный процесс. Об этом говорит то, что за последние годы нашими студентами и сотрудниками получено много грантов. Только сейчас их 10, в том числе президентский. Преподаватели работают в разных научных направлениях, что-то внедряют в учебный процесс, и предмет не застывает, находится в непрерывном развитии, нежели в случае, когда лекции читают по учебнику, выпущенному 10-15 лет назад. Сегодня информация обновляется очень быстрыми темпами. Преподаватель, не владеющий научными элементами познания, будет всегда отставать, а здесь процесс работы идет на опережение.

Тут еще важно вот что. Мы говорим: бизнес, точки роста, но ничего не сказали о команде. Бизнес требует непрерывной, целенаправленной деятельности коллектива. Каждый должен быть четко вставлен в механизм и тянуть свою часть, петь свою арию. Там, где команда отсутствует, неважно на каком уровне – президентском, губернаторском, – эффективной работы не будет.

- И где ее искать предпринимателям?

Капкаев: Многие хотят получить готового профессионала, но это ошибка. Предприниматель должен вырастить его сам. И это касается не только бизнеса, но и образовательной сферы. У нас каждая кафедра хотела бы взять готового профессионала, но он выбьется из идеологии. Нет, вы берите человека на этапе обучения, дайте ему возможность реализоваться, и он вырастет на ваших глазах и закроет кадровые потребности. Но для этого нужен процесс карьерного движения внутри компании, и он должен быть такой: вы хватаете не того, кто дешево обходится, а человека, который имеет перспективу.

Бархатов: Смотрите, какое интересное наблюдение. Сейчас мы стали подписывать сотни характеристик на студентов, чего раньше не было. Их стали требовать при трудоустройстве. О чем это говорит? Бизнес хочет знать мнение высшей школы.

ДЕЛО В ТОМ, ЧТО В РОССИИ СОЗДАН НЕ КЛАССИЧЕСКИЙ РЫНОК, А АДМИНИСТРАТИВНЫЙ, ГДЕ РЕСУРСЫ РАСПРЕДЕЛЯЮТ ПО ВЕРТИКАЛИ. У НАС НЕТ РЫНКА, КОТОРЫМ ДВИЖЕТ НЕВИДИМАЯ РУКА. ВСЕ ДЕЛАЮТ ЛЮДИ, ИМЕЮЩИЕ ВЛАСТНЫЕ ПОЛНОМОЧИЯ.