

Почему малому бизнесу выгодней заниматься проблемами отходов, чем крупным предприятиям?

Во-первых, потому, что малый бизнес очень мобилен. Он быстро приспосабливается к новым условиям.

Во-вторых, быстро окупается, потому что, как правило, предприниматели выбирают для работы перспективные проекты. Например «Отопительные приборы на отработанных нефтепродуктах». Срок окупаемости этих приборов 2-3 месяца. При этом срок службы оборудования – 10 лет. Гарантия – 1-2 года. Очень быстро окупаемый проект, и другие проекты такие же.

В-третьих, небольшие затраты небольшие. К примеру, на переработку нефтепродуктов требуются практически нулевые затраты.

Я знаком с предпринимателями, которые знают, как использовать отходы, потому что любые отходы – это ресурс для создания нового бизнеса. Но почему же до сих пор нет предприятий малого бизнеса? Может быть, на их пути стоят преграды?

Да, они есть. Прежде всего, чисто человеческие. Все предприниматели, которые ко мне приходили с новыми для себя идеями, начинали с шёпота, чтобы никто не услышал, как, например, можно перерабатывать шины. Они это мне по секрету сообщают... Таков менталитет многих предпринимателей, которые считают, что только они знают и больше никто. Потому что как только другой узнает, то станет конкурентом. Закрытость – позиция предпринимателя, она приводит к тому, что они не знают, что делается в городе, какие имеются проекты. Они не знают о возможностях различных фондов, не знают, чем занимаются учёные. Они не открыты для диалога. Предприниматель боится за те идеи, которые он уже накопил. Он знает технические характеристики проекта, знает, где можно приобрести то, что нужно для осуществления идеи. Это стоит больших затрат времени (иногда годы проходят), средств, командировочных расходов... Он нарабатывает личные контакты, которые легко, как он считает, могут прерваться либо достаться другому...

Другой барьер – информационный. Нужно знать, какие у нас имеются отходы, какие технологии, как можно использовать. Какие экономические



рис.: А.Жичкин

ЛЮБЫЕ ОТХОДЫ – РЕСУРС ДЛЯ БИЗНЕСА

характеристики отходов. Это очень важно. Если организация собирает на утилизацию цветмет, то сколько организация за это платит денег. Это важный параметр для подготовки бизнес-плана.

Подготовка бизнес-плана – это отдельная проблема, и она тоже стоит на пути к созданию бизнеса. Предположим, бизнес-план готов. Следующий барьер: откуда взять деньги? Как правило, человек, который провёл полжизни, внедряя инновационный проект, не имеет своего имущества, или его очень мало. Дальше, если средства есть, предприниматель часто рискует. Имеется огромное количество рисков, которые здесь возникают. Сырьё, которое было бесплатным до этой технологии, вдруг приобретает ценность, когда люди начинают понимать, что на этом можно делать деньги:

«Давай-ка, он год-два поработает, а потом я подниму цену на сырьё». Как правило, сырьё бывает монопольным. Это проблема. Случа-

ется, что предпринимателю дают сырьё бесплатно, а потом вдруг назначают цену. Куда ему деваться?

И ещё. Вы что думаете, что когда человек приходит с экологически выгодным для республики проектом, то ему сразу дают на это разрешение? Ничего подобного. Ему начинают чинить дополнительные препятствия – мне и об этом говорили... Например, существует технология по очистке водостоков с помощью химических реагентов, и предприятие тратит огромные деньги на закупку этих реагентов. Другое предприятие также затрачивает немалые средства, чтобы эти реагенты изготавливать. Но вот приходит человек и предлагает первому предприятию технологию, по которой можно обойтись без химвеществ. Вы думаете, кто-то хочет отказаться от своей части бюджета?.. Это серьёзная проблема. Или другая ситуация. Мусор из города на свалки может вывозить и малый бизнес. Скажите, городское хозяйство, которое сейчас этим занимается, будет спокойно смотреть на организацию подобного предприятия? Будет приветствовать, помогать? Сомнительно. Вот так и обзаводятся «конкуренция», которая будет вставлять палки в колёса малого бизнеса. Поэтому победы, которые возможны, не всегда получаются. Но тот, кто победит, получит очень высокую отдачу. Ну а тем, кто стремится к победе, наш фонд окажет посильную помощь.

Михаил РУБИН,
директор Фонда поддержки и развития малого предпринимательства
при Правительстве РК
business@onego.ru