

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ
16—18 июня 2016

НОВОЕ КАЧЕСТВО ЭКОСРЕДЫ ДЛЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ КОМПАНИЙ

16 июня 2016 г., 14:15—15:30

Павильон G, Конференц-зал G3

Санкт-Петербург, Россия

2016

Модератор:

Дмитрий Щугорев, Ведущий, телеканал «Россия 24»

Выступающие:

Александр Браверман, Генеральный директор — председатель правления, АО «Корпорация «МСП»

Шломо Вебер, И.о. ректора, первый проректор, научный руководитель, Лаборатория исследования социальных отношений и многообразия общества, Российская экономическая школа; профессор, Южно-Методистский университет

Ольга Каненкова, Директор по закупкам, SchneiderElectric

Кристиан Кауфманн, Старшее должностное лицо по финансовой деятельности в России, Украине и Беларуси, Unilever

Лоран Пробст, Партнер, руководитель международной сети экспертов в области науки и инноваций, PwC Люксембург

Джон Скотт, Заместитель председателя, KPMG International; председатель, KPMG EMA

Дмитрий Тулин, Первый заместитель председателя, Центральный Банк Российской Федерации

Доминик Фаш, Руководитель, Фонд «София Антиполис»

Олег Фомичев, Статс-секретарь — заместитель Министра экономического развития Российской Федерации

Михаэль Хармс, Управляющий директор, Восточный комитет германской экономики

Анатолий Чабунин, Вице-президент, ОАО «Российские железные дороги»

Андрей Шаров, Вице-президент, начальник управления развития малого бизнеса, Сбербанк России

Игорь Шувалов, Первый заместитель Председателя Правительства Российской Федерации

Д. Щугорев:

Уважаемые дамы и господа, нам нужно начинать. Сегодня очень серьезная повестка дня. Особенность нашего мероприятия — мы ознаменуем начало большого разговора о малом и среднем предпринимательстве подписанием меморандума о взаимопонимании между Акционерным обществом «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» («Корпорация МСП») и Евразийским банком развития (ЕАБР).

Меморандум подписывают генеральный директор Корпорации МСП Александр Браверман и председатель правления ЕАБР Дмитрий Панкин.

Должен сказать, очень приятно начинать разговор на такую непростую тему с аплодисментов.

Давайте обозначим основные темы. Мы сегодня собрались не для старых песен о главном. Мы давно говорим о малом и среднем бизнесе, эта тема обсуждается достаточно предметно. Вряд ли какая-нибудь еще тема обсуждается настолько активно, как развитие малого и среднего бизнеса. Сегодняшняя дискуссия обозначена как «Новое качество экосреды для малых и средних компаний».

Игорь Иванович, может быть, скажете несколько слов в начале?

И. Шувалов:

Я послушаю, а потом скажу.

Д. Щугорев:

Хорошо, как скажете.

Хотелось бы выслушать мнения о том, какие политические решения приняты в стратегии становления малого и среднего бизнеса в России. Слышат ли политики бизнес, малый и средний? Насколько налажен этот мост, коммуникация?

И. Шувалов:

Вы нас спрашиваете, мы слышим.

Д. Щугорев:

Хороший у нас получился разговор. На этом можно попрощаться.

И. Шувалов:

Я сказал, чтобы разрядить обстановку. Все сидят скучно, без энтузиазма, а ведь это начало Форума.

Политики и члены Правительства слышат. Теперь спросите, слышат ли политиков те, кому мы даем новые правила и возможности.

Д. Щугорев:

Я сейчас подойду к этому.

Мы начнем с политиков. Я специально хотел предоставить первое слово представителям политического блока, чтобы они ответили на этот вопрос.

И. Шувалов:

Я не согласен.

Д. Щугорев:

Хорошо, не согласны, но у меня немного другое мнение по этому поводу, к сожалению.

Сейчас хочу обратиться к статс-секретарю — заместителю министра экономического развития Российской Федерации Олегу Фомичеву.

Олег Владиславович, пожалуйста.

О. Фомичев:

Вопрос тот же, я полагаю? Короткий ответ не допускается, да?

Конечно, мы слышим, тому есть свидетельство: буквально на прошлой неделе утверждена стратегия поддержки малого и среднего предпринимательства. Пожалуй, это первый документ за последние десять лет, если не больше, в котором государство комплексно сформулировало, что собирается делать в отношении малого и среднего бизнеса. Дело не только в инструментах финансовой поддержки, которые у нас есть. Можно по-разному относиться к размерам, значимости, и другим критериям этих инструментов, но мы стараемся повышать эффективность год от года.

Александр Браверман расскажет, мы об этом договаривались изначально: ключевой элемент стратегии — «Корпорация МСП», средоточие мер государственной поддержки — не только финансовых, но и административных, и организационных, и связанных с регуляторной средой. Этот большой блок мы считаем ключевым и очень важным, Минэкономразвития будет активно работать над ним под чутким руководством Игоря Шувалова.

Понятие экосистемы можно разбить на две части. Первая часть — это поддержка, вторая часть — регуляторный режим, в котором действует малый бизнес. К сожалению, с нашим регуляторным режимом далеко не все в порядке в отношении всего бизнеса, но малый бизнес страдает сильнее всего. Крупный бизнес может позволить себе откупиться от проверок, уйти от некачественной работы правоохранительных органов, решать проблемы через органы власти. Малый бизнес просто закрывается при появлении любой такой проблемы.

Мы сформулировали лозунг стратегии — «Малый бизнес прежде всего». Наша задача действительно сделать так, чтобы принимаемые Правительством решения анализировались прежде всего с точки зрения воздействия на малый бизнес. Развитые страны принимают такую конструкцию, которая исходит из того, что самый первый страдающий при любых регуляторных изменениях — это малый бизнес. Он очень чутко

реагирует, у него мало средств, у него мало работников, у него мало возможностей, и любое изменение в политике может привести к вымиранию целых категорий малого бизнеса.

Мы надеемся перейти на конструкцию «Малый бизнес прежде всего». Для этого мы будем корректировать оценку регулирующего воздействия — инструмент, который до сих пор использовался в основном средним и крупным бизнесом. Мы хотим, чтобы теперь в рамках этого инструмента мы проверяли в первую очередь, каким образом то или иное решение будет влиять на малых и средних предпринимателей.

Мы задаемся вопросом, слышит или нет Правительство. Блок, связанный с финансированием, с гарантией, что очень важно, с доступом к закупкам государственных компаний и государства, — это основной финансовый блок, блок поддержки, раскрытия спроса, вовлечения малого бизнеса в цепочки добавленной стоимости. Мы ставим амбициозные цели по доле в ВВП, по доле в занятости, и так далее. Чтобы обеспечить достижение этих целей, малый бизнес должен работать не в малых сегментах трех—пяти человек и рынка в пределах одного района; он должен выходить как минимум на уровень региона и страны, как максимум — на уровень глобальных рынков, особенно малый инновационный бизнес.

Отмечу еще раз: мы это все понимаем. Принятая стратегия — не первый шаг, шагов сделано много; это обобщение, шаг к более эффективной, комплексной работе, шаг к тому, чтобы принятые меры не противоречили друг другу и содействовали развитию малого бизнеса.

Д. Щугорев:

Олег Владиславович, спасибо. Вы сказали, что задача амбициозная. Задача, действительно, сложная и многоплановая, а выполнять ее придется Александру Браверману.

Хочу услышать об определенных этапах, проведенных за первые полгода работы. Как идет создание эффективной системы поддержки малого и среднего предпринимательства?

А. Браверман:

Спасибо, Дмитрий.

Не хочу превращать выступление в полугодовой отчет, попробую увязать его с двумя мероприятиями, которые состоялись ранее. Нулевой день Форума был целиком посвящен малому и среднему бизнесу; сегодня состоялась панель «Деловой двадцатки» (B20), существенной частью которой был малый и средний бизнес.

В этих мероприятиях есть три совпавших фактора. В первом случае среди аудитории проводилось электронное голосование; и сегодня наши иностранные коллеги, прежде всего китайские коллеги, тоже говорили о трех базовых факторах. Первый фактор — это доступ к закупкам, второй фактор — это доступ к финансированию, третий фактор — это образование в самом широком смысле: начиная от навигации, как, где и какое дело открыть, и заканчивая обычными образовательными программами. Я коротко остановлюсь на каждом из этих трех блоков.

За последние полгода объем закупок для среднего и малого бизнеса от крупнейших заказчиков (эти заказчики подразделяются на 35 самых крупных, 56 других заказчиков федерального уровня и 135 региональных) составил 530 миллиардов рублей. Мы с определенным сдержанным оптимизмом предполагаем, что заказ для среднего и малого бизнеса за год составит более одного триллиона рублей — это раскрытие нового рынка. Когда мы начинали работу, эта цифра составляла 62 миллиарда рублей. Сравните: один триллион и 62 миллиарда — разные цифры.

Количество позиций выросло с 8,4 тысяч до 98 000. Что это означает? От несложных товаров, работ и услуг мы продвигаемся к высокотехнологичной

продукции. Хочу подчеркнуть: при этом сервисная экономика является для нас таким же приоритетом, как и высокотехнологичная экономика — это два сегмента, в равной степени приоритетных для нас.

Второй блок — доступное финансирование. Мы благодарны Центральному банку Российской Федерации, который дал возможность развиваться так называемой программе «Шесть с половиной». Здесь присутствует первый заместитель председателя Дмитрий Тулин, который непосредственно ведет эту программу. Программа позволяет субъектам среднего и малого предпринимательства получать кредиты под 10% или 11%. Как вы догадываетесь, это существенно ниже рыночной ставки. Программа развивалась, лимиты подходили к концу, Центральный банк Российской Федерации счел возможным расширить нам лимиты на 25 миллиардов рублей. Надеемся, что с показанными результатами мы будем обращаться в Центральный банк Российской Федерации за дальнейшим расширением лимита. Все зависит от того, как мы сработаем.

Наконец, третий блок — образовательный. Ключом к нему является бизнес-навигация. Под бизнес-навигацией мы понимаем создание специального инструмента, ресурса, первая часть которого будет запущена не позднее 15 июля текущего года. До начала работы осталось меньше месяца. В результате по 76 городам Российской Федерации с населением от 250 тысяч человек будет ясна локация того или иного вида бизнеса. В основном, это не просто — это касается массового сектора, сервисного сектора, крайне важного для нас. Еще раз подчеркну: локация, где и какой бизнес востребован, какая емкость рынка в деньгах, какая емкость рынка в натуральном выражении, где и на каких условиях можно получить кредитную, гарантийную или правовую поддержку. Наконец, где можно получить имущественную поддержку. Ресурс будет работать в формате одного окна; к концу этого года навигатор охватит 169 городов с

населением от 100 тысяч человек, что покрывает 60% малого и среднего бизнеса по численности и 80% — по объему.

Параллельно мы разрабатываем стандарт, который будет передан субъектам федерации для тиражирования на муниципальный уровень. У нас нет иллюзий, что мы из Москвы дотянемся до 25 тысяч муниципалитетов. Мы будем поддерживать ресурс и развивать его за счет «Корпорации МСП» на уровне 169 городов с базовым сосредоточением малого и среднего бизнеса, будем просить субъекты Российской Федерации тиражировать этот ресурс на уровень муниципалитетов.

Сегодня во время сессии В20 успешный предприниматель и основатель «небольшой» компании Alibaba Group сказал, что мы входим в новую эру и предложил новый термин EWTO. Доступ для средних и малых компаний может быть трансграничным. Сейчас в продвинутой стадии находится закон о сокращении числа электронных площадок, в Правительстве этот закон курирует наш руководитель Игорь Шувалов. Мы надеемся, что число площадок на критериальной основе будет сокращено до разумного минимума, площадки будут содержательными и смогут коммуницировать с иными международными площадками, одну из которых представляет Alibaba Group.

Я вкратце сообщил, что мы сделали и что мы хотим сделать. Еще раз повторю: по году — триллион, 15 июля — стартует навигатор, кредитно-гарантийная поддержка — увеличивается минимум в 2,2 раза.

Блок кредитно-гарантийной поддержки крайне сложный. Кредитование крупными банками малого и среднего бизнеса просело по двум причинам: общей макроэкономической картине и очень плохому накопленному кредитному портфелю. Они этого не скрывают. Системообразующие банки сейчас перестраивают риск-модели, я имею в виду наш главный банк — «Сбербанк России», с которым мы взаимодействуем, как и с ВТБ. Сегодня ВТБ является фактическим лидером по программе «Шесть с половиной».

Мы надеемся, что три эти инструмента, сложенные вместе в сочетании с электронными ресурсами, дадут иное качество.

Мы подписали сегодня соглашение с ЕАБР. Конечно, наше взаимодействие и интеграционные процессы в сфере малого и среднего бизнеса будут продвигаться ускоренными темпами. Скоро мы приложим к этому соглашению дорожную карту коллеги Дмитрия Панкина и будем двигаться по этой дорожной карте.

Спасибо.

Д. Щугорев:

Большое спасибо, Александр Арнольдович.

Все темы, о которых Вы сказали, очень важны: и проблемы финансирования, и проблемы кредитования. Мы об этом также основательно поговорим. Аспект, который для представителей СМИ звучит как новый, — международное сотрудничество в малом и среднем предпринимательстве. Каким образом наладить появившиеся трансграничные возможности? Думаю, представителям бизнеса это будет интересно.

Мы переходим к другой теме: насколько крупному бизнесу нужны товары и услуги, которые производят малые и средние предприятия. Сложилось впечатление, что идет определенная конкуренция между крупным бизнесом и между субъектами МСП. Понятно, что мы говорим о сервисной экономике, которая нужна всем. Рады ли представители крупных компаний, компаний с государственным участием этим товарам и услугам? Можно подискутировать, но лучше сразу узнать мнение.

Выслушаем вице-президента ОАО «РЖД» Анатолия Чабунина, он сегодня с нами.

А. Чабунин:

Спасибо за предоставленную возможность пообщаться с малым бизнесом.

Я считаю, что в политической сфере государство сегодня сделало все для успешного развития малого бизнеса. Здесь используется классический метод «кнута и пряника»: кнут для государственных заказчиков и таких крупных заказчиков, как мы, — это обязательное размещение части заказов у малого и среднего предпринимательства. Если мы этого не делаем, тогда к нам могут применяться меры воздействия со стороны государства. Пряник для малого бизнеса — это создание государственной «Корпорации МСП», которая сегодня, как вы слышали, и делает навигацию, и оказывает поддержку по кредитованию, и предоставляет гарантии.

Мы, ОАО «РЖД», в декабре 2015 года первыми подписали соглашение о взаимодействии с «Корпорацией МСП». Это взаимодействие мы сегодня обширно практикуем. Наши потребности в оказании услуг можно разделить на две части.

Есть часть, где малого бизнеса, наверное, никогда не будет. Это услуги, которые нам оказывают такие же естественные монополисты, как мы; это рельсы, локомотивы, и так далее. Это не значит, что внутри нет места малому бизнесу: чтобы производить рельсы, тоже нужны услуги малых предприятий. Сегодня на рынке присутствуют два производителя — компании Evraz и «Мечел», которые тоже используют услуги малого предпринимательства для своих потребностей. Можно не рассматривать большой объем заказов для крупных монополистов. Мы заинтересованы в оказании услуг и производстве товаров, которые нужны в повседневной жизни, начиная от рабочей одежды и заканчивая различными услугами по уборке территории и прочему.

Что мы сделали в последнее время? Мы провели инвентаризацию грузовых дворов и выяснили, что в связи с изменением технологий и потребностей у нас накапливается имущество, которое либо используется мало, либо

вообще не используется для обеспечения нужд ОАО «РЖД». Мы подготовили перечень, отправили в «Корпорацию МСП», мы отработываем этот перечень сегодня. Малый бизнес может прийти и разместиться на готовой площадке, обеспеченной коммуникациями, обеспеченной потребителем. В перечень вошли небольшие площади в виде офисных, складских, погрузочных помещений.

Мы внимательно следим за действиями наших коллег. Мне очень понравилась, например, практика ПАО «КАМАЗ»: Сергей Когогин поделил огромные производственные помещения на отдельные сектора, создал условия для малого бизнеса. В наше производство внедряются новые технологии, в связи с этим также высвобождаются большие помещения. Я приведу свежий пример — пассажирское депо в городе Шарья Костромской области. Десять тысяч квадратных метров со всеми коммуникациями, с подъездными путями. В ближайшее время туда высадится десант, который определит возможность разделения этого комплекса на небольшие бизнес-помещения. Перед этим совещанием мы переговорили с Александром Браверманом и вместе с Костромской областью и «Корпорацией МСП» будем думать, каким образом задействовать эти площади.

Понимаете, зачастую для малого бизнеса не хватает площадки, на которой нужно начинать прилагать усилия, есть определенные сложности. Мы говорим: у нас есть эти площадки, приходите, развивайтесь. У нас есть определенная потребность в необходимых нам работах и услугах, мы можем заключить долгосрочные договоры; тогда у малого бизнеса будет понятный приемлемый горизонт планирования, под который они могут пойти в банк за кредитом для успешного стартапа.

Мы ждем, что малый бизнес оценит усилия государства и таких монополистов, как мы, и придет к нам для совместной работы.

Спасибо.

А. Браверман:

Дмитрий, это так называемое выращивание поставщиков из малого и среднего бизнеса. Крайне важно, когда крупные корпорации выделяют из себя бизнесы, а тем более наделяют их помещениями или технологиями, дают возможность развиваться, конкурировать и так далее.

Д. Щугорев:

Это важная миссия для развития экономики, в том числе и региональной экономики.

Здесь также присутствует глава Государственной компании «Российские автомобильные дороги» Сергей Кельбах. Хочу задать тот же вопрос: какое место отводится малым и средним бизнесменам в вашем деле? Есть ли это место? Как Вы с ними сотрудничаете?

Передайте микрофон, пожалуйста.

С. Кельбах:

Мой голос будет слышно всем.

Д. Щугорев:

Мы не сомневаемся, только потом будет проблематично показать Ваше выступление по телевизору.

Есть ли у нас микрофон?

С. Кельбах:

Анатолий Михайлович упомянул об использовании инструментов кнута и пряника. Сразу скажу: мы пошли иным путем. Изначально на нас не распространялось постановление Правительства № 1352. Да, мы добровольцы, мы понимали, что есть сегменты работы при создании и особенно при эксплуатации автомобильных дорог, в которых малый и

средний бизнес будет более конкурентоспособен, будет более квалифицированно выполнять работы. Мы к вам обратились и включились в эту программу.

Мы пошли несколько иным путем: работая с «Корпорацией МСП», мы с ее помощью формируем различные варианты действий при сотрудничестве с малым и средним бизнесом. У нас нет площадей, как в ОАО «РЖД», но мы создали программу партнерства с малым и средним бизнесом. Фактически мы формируем среду компаний МСП. На сегодняшний день уже для 22 компаний обозначены виды работ, товаров, услуг, необходимых Государственной компании «Российские автомобильные дороги» в производственных процессах. Еще раз подчеркну: работы, товары, услуги необходимы не только в процессе строительства и создания, но и особенно при реализации долгосрочных инвестиционных проектов.

Появляется перспектива, появляются долгосрочные контракты по содержанию, оказанию услуг, связанных с элементами АСУДД. Мы получаем от малого и среднего предпринимательства высокотехнологические услуги. Инвестиционные контракты рассчитаны на 25, 27, 30 лет; при этом появляется стабильность.

Первое, инструментарий может быть разный. Второе, крупным государственным корпорациям необходимо, чтобы появлялась конкурентная многоуровневая среда. Нас это устраивает, потому что выполняет государственные задачи.

Д. Щугорев:

Можно задать еще один уточняющий вопрос? Вы говорите, что это необходимо, с другой стороны, это пахнет обязательством: нужно отдать малому и среднему предпринимательству определенные вещи. Из серии — можно было бы сделать самому, но не велят. Может быть, Вам все-таки хочется получить новые компетенции, которые помогут дальше работать?

С. Кельбах:

Нет, я сразу открестился от кнута, не зря же нас называли добровольцами.

В этом году состоялись два крупнейших в стране инвестиционных конкурса: трасса М4, обход Лосево—Павловска стоимостью порядка 54 миллиардов и строительство нового участка скоростной автомобильной дороги М11 от 58 до 149 километра, от Солнечногорска до Твери — порядка 79 миллиардов. Общая сумма около 120 миллиардов, порядка 12 миллиардов из них — малый и средний бизнес.

При этом исполнители ДИСов, которые 27 лет будут нести обязательства по качеству оказания услуг, сами привлекают 9% — это их обязательство, закрепленное в долгосрочных соглашениях. Еще мы берем услуги, которые малый бизнес окажет быстрее, более оперативно и качественно. Это небольшие объемы, 150—200 миллионов рублей, но выполняемые малыми и средними компаниями элементы будут делаться быстрее.

Д. Щугорев:

Время — деньги. Сергей Валентинович, большое спасибо.

Микрофон еще пригодится, не уносите его, пожалуйста.

Хочу услышать, как крупные частные иностранные компании в России привлекают субъектов малого и среднего предпринимательства к закупкам. Здесь присутствует вице-президент по финансовой деятельности в России, Украине и Беларуси компании Unilever Кристиан Кауфманн. Компания входит в Консультативный совет по иностранным инвестициям при Правительстве России. Адресую господину Кауфманну тот же вопрос. Пожалуйста, Вам слово.

С. Kaufmann:

Thank you very much. First of all, at Unilever, if I may take the company I am working with, and I have worked personally in a couple of other countries, I have

seen how we can conduct good business by working with medium-sized and small businesses (SMEs), but also with other big businesses. There is generally a misconception that multinationals only work with other multinationals or other big companies, which is not true, especially when you are a food company, which is part of our business. We actually enjoy working with local farmers in the proximity of our production facilities, for obvious reasons. I can only applaud, also on behalf of what I hear here, how we are driving in Russia towards more support for small and medium-sized businesses overall. So there is a lot happening there, which is good, and it is going in the right way.

The question I have all the time is whether we give enough courage to those people who actually own those businesses to actually make a difference? That they have the courage to take risks, by lending money, driving forward whatever they do?

I would like to raise a few points. One is that I see a lot of development on the food production side. I see that we can actually work more and more with small and medium-sized businesses in the area of food, compared to other areas, which are more in the metallurgical or the automotive areas. To take a very simple example: ice cream cabinets. I hope you enjoy ice cream in the summer, but there is only more or less one local producer who produces ice cream cabinets. I think that is something which needs investment. This is a medium-sized business setup. We have joint partnerships with a company here in Russia to really drive that, and we purchase most of our cabinets from them now. But I think there is room to develop it further, and I really encourage that.

Many of my colleagues here on stage have talked about financing; that financing is available and people can take that. I sometimes get different messages. I have to be honest, when we talk to our partners, they say they find it quite challenging to get financing. However, I think it is not only about financing, it is about incentives and the way they can set it up. I am really encouraged by what I heard earlier, that this is being actively addressed. Actually, following the discussion Mr.

Igor Shuvalov had with our group's CEO, Mr. Paul Polman, a while back, as part of the discussions overall, we have signed up for the support of small and medium-sized businesses and really want to drive that forward at our different production sites across Russia. So I can only repeat some of the comments there.

In addition, I think microcredits would really help to make that available even further, really to encourage people to take that. I would like to see more of my other colleagues in other businesses taking ownership. There is a social responsibility to develop this market. I think all of us here in the room have a responsibility to help people to develop business, because overall, it will help the value chain and it will help all businesses overall, and at the end the consumer will get products which they want to pay for as well. No consumer is interested in paying for devaluation or impact from a rouble. On that note, I would say that I am really encouraged by what I hear and really support the initiatives by the government.

D. Schugorev:

One question, if you will allow me. We are mostly talking about big businesses as a fruitful soil for medium-sized businesses, for small businesses, but if you want to find some goods, for example, that are produced by these kinds of businesses, where do you find them? Is there a database or some other board of information where you can deal with this?

C. Kaufmann:

You would be surprised. First of all, interestingly, you cannot simply go to Google and then find them all.

D. Schugorev:

That is a fact?

C. Kaufmann:

That is right. If I take, for example, the Tula region where we have one of our production sites. There we work together with the local authorities. We are actually now also having discussions on how we can help set up more sites, because we see that there is a gap. We actually go to the authorities and say, "Listen, we see a gap there. That means there is also an opportunity there, because we would be willing to sign up to a certain commitment to buy from there." So that is a win-win situation, working with the local authorities in different areas. So far my experience has been that we get good cooperation in different areas, be it Ekaterinburg or St. Petersburg.

D. Schugorev:

And in Russia we will have ice cream even in the winter.

C. Kaufmann:

Yeah, I noticed that. It is amazing.

Д. Щугорев:

Да, стоит уже перейти на русский.

По поводу востребованности товаров, которые производит малое и среднее предпринимательство, у большого бизнеса. Есть еще одна сторона вопроса: технологическая и управленческая неготовность малого и среднего предпринимательства к участию в закупках.

Директор по закупкам компании SchneiderElectric Ольга Каненкова готова прокомментировать этот вопрос. Ольга Евгеньевна, Вам слово и микрофон.

О. Каненкова:

Здравствуйте.

В результате нескольких выступлений сгенерировалось большое количество идей.

Д. Щугорев:

В таком маленьком блокноте?

О. Каненкова:

Да, я многое записала.

Для начала представляюсь: Ольга Каненкова, директор по закупкам компании SchneiderElectric по России и СНГ, также председатель комитета по закупкам Франко-российской торгово-промышленной палаты в России и президент Ассоциации профессионалов по управлению закупками.

Извините, буду подглядывать. Во-первых, скажу о двух ключевых аспектах, которые, с моей точки зрения, необходимы для развития малого и среднего бизнеса в России. Аспект номер один, очень важный для нас — это изменения в головах. Представители МСП должны хотеть создавать долгосрочные партнерские отношения с клиентами, а не ориентироваться только на получение выгоды здесь и сейчас. В России, к сожалению, очень сильно развита логика «снабжения». Нам приходится много работать, как говорит Александр Браверман, «доращивая» поставщиков, поднимая уровень культуры в головах. Только после достижения этого уровня мы можем говорить о технологическом оснащении и культуре.

С моей точки зрения, необходимы просветительские программы, в том числе на государственном уровне, объясняющие компаниям, что необходимо ориентироваться на долгосрочное партнерство. Бизнес с большими корпорациями — это не бизнес здесь и сейчас.

Второй вопрос — это отсутствие единой базы данных по регионам, позволяющей узнать об этих компаниях.

А. Браверман:

С 1 августа начнет работать Реестр субъектов малого и среднего предпринимательства, который мы создаем вместе с Федеральной налоговой службой. Реестр будет не просто описывать предприятия по параметрам выручки и численности, а будет давать информацию о видах продукции, которую предприятия могут выпускать. Это элемент database, который Вам нужен.

О. Каненкова:

Очень надеемся на нее, протестируйте эту базу на нас, пожалуйста, очень просим.

Дмитрий задавал вопрос представителю Unilever, где мы находим компании. Если честно, мы плохо находим компании. Мы используем тот же Google, так и ищем. Нам очень нужны средние компании, к сожалению, они не способны заплатить за участие в профессиональных выставках, для них это дорого, они пытаются что-то делать в своих регионах.

Возникла идея: вы говорили, почему бы не создать электронную площадку для МСП? Компании на этой площадке получают хороший promotion, возможность собираться в одном месте; эту площадку можно систематизировать по нашим товарным категориям, товарным группам. Подумайте, нам бы это очень пригодилось.

Еще один элемент. Спрашивали, в каких областях нам это интересно. Сервис — да, конечно, обслуживание — безусловно. Нашему электротехническому бизнесу это интересно и с точки зрения производства комплектующих, запасных частей, металлообработки, литья пластмасс,ковки и так далее. Мы заинтересованы в реальных производственных секторах.

По поводу отсутствия возможности участвовать в профессиональных ярмарках отмечу: почему бы не создать ярмарки для МСП?

Рассчитываю, что наш пилотный проект, который существует в рамках рабочей группы по закупкам Консультативного совета по иностранным инвестициям и «Корпорации МСП», позволит протестировать и создать реально действующий механизм. Возникнет так называемый марьяж — «женитьба» больших корпораций и малых предприятий.

Наверное, все, что я хотела сказать.

Д. Щугорев:

Большое спасибо.

Существует проблематика: как узнать, куда выйти, куда обратиться, где вообще получить информацию.

Здесь есть представитель, основатель PwC's Accelerator Лоран Пробст, он сидит рядом со мной. Хочу узнать, во-первых, какие инициативы по стимулированию роста МСП есть в ЕС; во-вторых, как можно крупным компаниям узнать об этом бизнесе? Как эта система выстроена в ЕС?

L. Probst:

Thank you. I would just like to tell you that I have been monitoring the implementation of a Small Business Act in the EU over the last four years, and also monitoring a Small and Medium-Sized Enterprises (SME) performance review. All of the reports are available on the EU website (www.ec.europa.eu) under SME Performance Review. You can Google that; you will find a lot of information on measures taken by different Member States. Over the past five years, I have been also very active building global growth accelerators for SMEs, knowing the huge opportunity for SMEs to grow internationally and also the lack of means, the lack of business knowledge, the lack of financial resources of these SMEs. I have been involved also with Russian SMEs to help them to go into Asia, to help them go into the United States to export their products.

Today I would like to share six ideas to stimulate growth and stimulate the environment for Russian SMEs based on what we have learned from our experience. The first idea is about profiling of SMEs. I heard about the navigator, the register. These are great tools to better understand, obviously, the SME population. It is a very diverse population. You might have technologies, product-based SMEs, different sectorial problems, or domestic versus international markets. So you need to clearly identify the profile of the SMEs and try to isolate the growth patterns: SMEs which are high-growth SMEs, because they contribute to a large extent, to a large part of your next growth. That is the first message.

The second message is that behind each SME, we have an entrepreneur, we have a person. It is not a system, it is not a corporation, it is a person. Then we have the problem, particularly in the EU, that we need more and better entrepreneurs. In the EU, we found in our analysis that if you just want to catch up with the US, we need 20 million entrepreneurs. So the quantity is huge, but we also need the quality. We are now thinking about founding a special academy for fast-growth business leaders, because that is a really special mindset, a special issue. So we need specific solutions for that.

The third idea is about the regulatory environment. It is about, I would say, the principle of “think small first”. All regulations have to be drafted first for SMEs, because if not they will have a negative impact in 90% of cases on the business environment for SMEs. So the principle of Think Small First has been implemented in many countries, more recently in Israel, for instance, to make sure that any regulation passes the SME test.

The fourth point is about having very strong regional centres or city centres that could play the role of a one-stop shop for SMEs with different functions. I understand that this is under construction in Russia. I think this is fundamental, to have companies design products to collaborate better with universities, to get certification of products, to get responses on regulatory or administrative issues in order to get market intelligence and products on the international markets. I

think these kinds of centres, which could provide different functions, have to be business-driven, but they are a key success factor in the development of support services for SMEs.

A. Braverman:

Sorry, Mr. Probst, we did it. We created the special cooperation. It is here, this 'one-stop shop'.

L. Probst:

I think that is really a key asset to your infrastructure, and I think this is very important. The fifth message then is about export. We have just been mandated by the EU Commission to accelerate the export of 2,000 EU companies to Asia, given the huge market opportunities in Asia. So our business mission is 50 SMEs on a specific domain, on Green Technology, for instance. We go at the beginning of July 2016 into Korea, in Green Technology and water technologies. We are going to organize about 600 business meetings with potential Korean partners for these EU companies. The message is that we need a new generation of trade export missions, very business-opportunities-oriented, very practical, and a lot of preparation in advance to get the product documentation ready before going. So that is very concrete. We expect to grow the business by 30% after these missions.

The last point then is about finance. I think we understand clearly that we need financial tools all along the company life cycle. That is fine. I think you mentioned guaranteed products. I think that is essential. I am working with the European Investment Bank (EIB) on the inner finance program, which is really going to deploy massive financing through banks to the SMEs. We have the same problem: banks do not lend to SMEs, particularly innovative SMEs, so that is a very important point.

A similar point is to get a good SME primary market and, more importantly, a secondary market, because the problem with SME financing is the exit. If you look at all the exits, you see very, very limited exit opportunity, so in order to get funding into SMEs, we need to work on the exit opportunities and increase...

D. Schugorev:

Sorry. It is all about the task that is being implemented by the agency, by Mr. Braverman and about the financial part of this business, which we will talk about a little bit later during our conversation. Right now, thank you very much, Mr. Probst.

Д. Щугорев:

Хочу адресовать услышанное выше господину Сазонову, «Общероссийский народный фронт». Прокомментируйте, пожалуйста, с Вашей позиции. Высказано несколько мнений, каким образом можно развивать малое и среднее предпринимательство.

Д. Сазонов:

Добрый день, я постараюсь быть предельно кратким.

Вчера на площадке по этой теме мы с предпринимателями общались лицом к лицу с крупным бизнесом. Я представлю несколько тезисов, буквально в одну минуту.

Тезис первый: предпринимателям сложно работать в системе государственных закупок — как в рамках Федерального закона № 44-ФЗ, так и в рамках Федерального закона № 223-ФЗ. Они говорили об этом. Возникло предложение выходить на формат магазина закупок, чтобы решение и механизм участия компаний были простыми. Поиск этих компаний — это не задача, о которой говорила коллега; это задача государства, которое владеет всеми данными о малом бизнесе. Я говорю от

лица малого бизнеса: нужно, чтобы нам не приходилось ничего собирать, например, в рамках подготовки конкурсной документации. Это для нас большая проблема.

Второй вопрос касался встраивания в производственные цепочки. Мы говорили о неготовности крупных компаний раскрывать свои технологические карты. Может быть, не все компании это делают. Некоторые компании научились это делать: вчера был представлен сложный, но интересный опыт ОАО «РЖД» — они в течение полугода двигаются к тому, чтобы искать субподрядчиков, «доразвивать» поставщиков. Путь кропотливый, но мировой опыт есть; мы знаем компанию Boeing, которая раскрыла технологическую карту, и малый бизнес туда спокойно заходит и участвует в сотрудничестве.

Статистика подтверждает факт того, что крупные российские компании пока мало используют малый бизнес в качестве своего партнера. Вчера нам представили цифры: 1,1 исполнителя претендуют на участие в конкурсной документации. По сути, это не конкурентная среда.

Поле для работы есть: если поставщиков и исполнителей почти поровну, то одну и ту же работу практически всегда выполняет единственный подрядчик. Я сказал об основных проблемах.

Важно, что вы затронули позицию «Общероссийского народного фронта», которая заключается в общественном контроле и возможности участия общественных организаций в осуществлении этих закупок. Здесь есть над чем поработать совместно с «Корпорацией МСП».

Д. Щугорев:

Вы слушайте внимательно. Думаю, Вам еще выскажут в течение сегодняшнего разговора.

Хочу обратиться непосредственно к финансовой стороне вопроса. Каким образом малые и средние предприятия получают доступ к дешевым

деньгам? Есть ли такой доступ? Какова позиция Центрального банка Российской Федерации? Какие есть специальные программы в этом отношении? Давайте послушаем Дмитрия Тулина, первого заместителя председателя Центрального банка Российской Федерации.

Дмитрий Владиславович!

Д. Тулин:

Большое спасибо за предоставленную возможность.

Вчера состоялся второй Всероссийский форум малого и среднего предпринимательства, на котором я имел честь присутствовать. Я получил много сигналов, просьб, напутствий от участников этого форума, в основном представителей деловых и предпринимательских кругов. Я встретился с ними и вечером, мы продолжили мозговой штурм допоздна.

Подведу итоги этих обсуждений. За год, прошедший с предыдущего Форума МСП, многое было сделано совместно с деловыми ассоциациями, «ОПОРОЙ РОССИИ», «Деловой Россией», Ассоциацией российских банков, Центральным банком Российской Федерации. Мы улучшали операционные и регуляторные условия, того чтобы стимулировать наши банки кредитовать сегмент малого и среднего предпринимательства. Увы, перелома в тенденции не наступило.

Кредитный портфель, измерение задолженности по кредитному портфелю по состоянию на сегодня меньше, чем год назад. Удельный вес кредитов малому и среднему бизнесу в активах банковского сектора продолжает снижаться.

В основном напутствия, обращения и призывы, обращенные ко мне как к представителю Центрального банка Российской Федерации, сводились к просьбе или требованию резко снизить ключевую ставку. Понижайте ключевую ставку — и кредиты сразу станут доступнее для малого бизнеса. Я хочу заверить вас, уважаемые коллеги, что по мере снижения инфляции и

прогресса в этой области процентные ставки в экономике будут снижаться. Мы понизим, добьемся, поборем инфляцию, доведем до магической цифры 4% годовых к концу 2017 года, процентные ставки по всем видам банковских кредитов снизятся; всё это абсолютно не гарантирует малому бизнесу улучшения доступа к финансированию. Ничего не изменится, если банковский сектор по-прежнему не будет рассматривать этот сегмент экономики в качестве приоритета для кредитования.

Подумайте, как можно увеличить удельный вес сегмента МСП в валовом продукте и в занятости — кратно увеличить, к чему мы стремимся — без кратного увеличения удельного веса банковских портфелей? Нужны структурные изменения, мощные мотивационные стимулы.

За прошедший год процентные ставки то повышались, то понижались, равномерно и пропорционально для всех участников рынка. Премии за риск и номинальные ставки по кредитам для МСП выше, чем для крупных корпораций, для населения еще выше. В рамках этой лесенки они и движутся. При этом сегмент МСП почему-то выступает в роли такого пасынка, которому не дают кредитование. Потребительский сегмент и корпорации страдают в меньшей степени. Значит, причины в том, что мотивационная, стимулирующая составляющая недостаточна для банков.

Предыдущие выступающие использовали сравнение системы госрегулирования с чередованием методов кнута и пряника то в положительной коннотации, то в отрицательной. Я с этим согласен, но, по моему личному экспертному убеждению, за минувший год мы совместными усилиями исчерпали возможности, наша коробка с пряниками уже опустела. Вы можете сказать, что пряники не слишком мягкие и не слишком сладкие? Возможно. В учебниках по менеджменту это называется быстрыми победами, quick wins. Мы сделали все, что могли. Сейчас нужно принимать или обсуждать стратегические решения.

За минувший год произошло важное событие, родился новый институт развития — «Корпорация МСП». Мы очень надеемся и верим в то, что это не просто новый игрок нашей экономики, а это игрок, который сможет изменить ход игры, как называется в учебниках — game changer. Пока они достигли локальных успехов.

Наш модератор задал вопрос о специальных программах. Много лет существует специальная программа льготного рефинансирования под кредиты малому и среднему предпринимательству производственного сегмента. Мы ее называем программа «Шесть с половиной». Все годы лимит используется максимум на 50—60%, рефинансирование не брали. С помощью «Корпорации МСП» лимит достаточно быстро достиг 100%. Использовали 98% — и мы снова увеличили лимит.

Это большой локальный успех. Продавцы оказались очень талантливыми: уровень осведомленности участников рынка о существовании этого инструмента был очень низок. Но даже с учетом этого локального успеха тенденция не переломлена: даже с учетом возросшего кредитования по льготным линиям кредитование МСП все равно падает.

Я хочу сказать о непопулярных среди представителей банковского сообщества моментах. Не бывает пряников без кнутов. Мы пока не применяли кнуты в регуляторном отношении. В мировой практике кнут используется очень часто. Я буду говорить о том, что ни в коем случае не является официальным заявлением или предложением представителя Центрального банка Российской Федерации: во-первых, это выходит за компетенцию Центрального банка Российской Федерации, во-вторых, у меня нет полномочий от моего руководства. Это просто мозговой штурм и ссылка на мировой опыт.

Мягкая сила, мягкий кнут, даже не кнут, а надувной шарик в форме колбаски — когда им ударишь, это может быть обидно, но совершенно не больно. Современная Бразилия, ряд западноевропейских стран, в частности

Италия, на протяжении многих десятилетий используют такие инструменты. Независимо от формы собственности, кредитные организации, коммерческие банки, обязаны часть своих активов размещать в облигациях институтов развития, в том числе тех институтов развития, которые занимаются финансированием малого и среднего предпринимательства.

Я фантазирую, что бы это означало применительно к российским условиям. Дело в том, что сейчас у банков растет избыточная ликвидность, она увеличивается по мере расходования суверенных фондов. У вас обязательства возрастают, деньги из бюджета поступают вашим клиентам, частично это платные обязательства, вы платите процентные ставки, снижаете, конечно, но все равно платите, а ликвидность избыточная. Центральный банк Российской Федерации будет наращивать лимиты льготного кредитования МСП, а это не совпадает с целями нашей денежно-кредитной политики. Если в одном месте мы прибавляем ликвидность, в другом мы будем стараться ее изъять — с помощью депозитов, собственных облигаций; это будет процентный доход, но частично и беспроцентный. Если так будет продолжаться, мы будем неизбежно повышать нормы обязательных резервов. Соответственно, абсолютно бесплатные активы у вас все равно зависнут. Будет альтернатива: либо покупать облигации институтов развития под 6,5%, либо бесплатно держать их на счетах в Центральном банке Российской Федерации. Что лучше? Это мягкая сила, и это апробированный прием мировой практики.

Существуют и гораздо более жесткие методы. Я только вскользь упомяну опыт Китайской Народной Республики, чтобы не пугать вас сразу. Дальше продолжать? В Китае пять крупнейших банков с государственной и частной формами собственности, аналоги наших «Сбербанка России» и ВТБ, получают директивы от вышестоящих органов по структуре своих активов, по развитию отраслей и сегментов экономики. Невыполнение плана по бюджету влечет за собой последствия для профессиональных судеб

руководителей. Такова их политическая культура, и я не буду приводить подробности и комментарии.

Есть мягкая сила, мягкие формы кнута. Пряники у нас остаются, но их не так много.

Д. Щугорев:

Разговор пошел о мягких кнутах и твердых пряниках.

Спасибо, Дмитрий Владиславович.

А. Браверман:

Спасибо, что дали возможность сделать короткий, совсем небольшой комментарий о кнутах и прянике.

Первое, о кнутах. Локальный кнут — ключевые показатели эффективности для руководства банков, которые могут тем или иным образом, степенью корреляции зависеть от доли в портфеле кредитования субъектов МСП. Президент Российской Федерации дал такое поручение, оно реализуется. Я вас уверяю, вся вертикаль пойдет вниз, как только первое лицо будет зависеть от этого.

Теперь о прянике. Давайте вспомним озвученные сегодня цифры: есть 530 миллиардов заказов от крупнейших монополий. С одной стороны, каждая из них имеет номенклатурную позицию, с другой стороны, есть субъект малого и среднего предпринимательства, который исполняет эту позицию. Субъект МСП надо подкрепить кредитно-гарантийной поддержкой, это гарантированный cash flow для банка, вот это пряник.

Вот и все!

Д. Щугорев:

Диалог у Дмитрия Владиславовича с Михаилом Михайловичем состоялся, заданы вопросы, хочется получить на них ответы.

Михаил Задорнов, президент-председатель правления ВТБ 24. Пожалуйста.

М. Задорнов:

Спасибо, Дмитрий.

Два слова о тенденциях. Дмитрий Владиславович и прав, и не прав. На самом деле, мы сравниваем сегодняшнюю ситуацию с 2009 годом, то есть, кризисы 2014—2015 годов и 2008—2009 годов. Поскольку мы любим цифры, давайте уточним: на 2009 год падение портфеля малого и среднего бизнеса было 6%. Особенность текущего кризиса — портфели начали сокращаться в 2014 году.

Первым сегментом, который испытал самые высокие риски и сокращение портфелей, стал малый бизнес. В прошлом году снижение портфелей в целом по системе было 9% (я здесь не говорю о группе ВТБ) — это самый просевший сегмент. Даже население, которое в 2009 году сократило портфели на 11%, в прошлом году снизило их всего на 5,7%.

Окуджава говорил: «Пряников сладких всегда не хватает на всех». Для нашего банка малый бизнес — это четкий приоритет в KPI. Мы не кредитруем корпорации, у меня есть население и малый бизнес. Мы с радостью кредитруем предприятия, которые готовы брать кредиты в Санкт-Петербурге, в Москве, в регионах.

Почему я не совсем согласен с Дмитрием? Что есть позитивного? Рассмотрим 12 месяцев с 1 мая прошлого года по 1 мая текущего года: сокращение портфелей за этот период составило 3,5%. То есть, в прошлом году падение на 9%, сейчас — 3,5%. Портфель ВТБ 24 перестал сокращаться еще два месяца назад. Это говорит о позитивной динамике ситуации.

Второе соображение. Сегодня мы кредитруем по ставкам середины 2014 года. Центральный банк Российской Федерации снизил ставку — замечательно, не снижал — все равно мы снижали ставки по депозитам и

по кредитам, потому что у нас есть избыток ликвидности. Кстати говоря, почему есть избыток ликвидности? В том числе, потому что сейчас остатки на счетах малого бизнеса в банке ВТБ 24 в два раза выше, чем кредитный портфель. Я думаю, что у «Сбербанка России» та же самая ситуация.

Повторю еще раз: малый бизнес имеет деньги на наших счетах, но он не хочет брать эти деньги для кредитования по ставкам середины 2014 года.

Мой вывод как по населению, так и по крупным компаниям, такой же: экономика находится в лучшем случае на нуле, люди для себя не видят проектов или необходимости пополнить оборотные средства на конкретных локальных или сегментных рынках.

С точки зрения доступа к кредиту Правительство и Центральный банк Российской Федерации приняли ряд программ: фондирование, специальные программы. Мы транслируем эти программы через себя на малый бизнес. Возможности есть, но у рынка есть ощущение, что ситуация в реальном кредитовании инвестиционных проектов еще не перешла в позитивную фазу. Видимо, мы можем ожидать этого к концу года.

Третье. Мы говорим о новом качестве экосреды. Сейчас мы обслуживаем около 370 тысяч юридических лиц (это без индивидуальных предпринимателей). У нас примерно 300 тысяч активных клиентов, из них кредитуются 50 тысяч. Соотношение — приблизительно одна шестая. Ежемесячно мы открываем 11—12 тысяч новых счетов, предприятия идут на обслуживание, готовы с нами работать. Мы говорим о финансировании, рассматриваем банки как предприятия комплексного обслуживания, как основного партнера малого бизнеса — партнера, предоставляющего ряд государственных услуг.

Например, мы вывели клиентов через «Банк—клиент онлайн» на Московскую биржу. Теперь наши клиенты могут делать конверсии прямо в онлайн режиме. Вместе с «1С:Бухгалтерия» мы сделали аутсорсинговый облачный сервис, который уже обслуживает 40 тысяч предприятий. Сейчас

мы идем вслед за Сбербанком России и Федеральной налоговой службой: резервирование расчетного счета, сбор пакета документов. Мы предоставляем комплексный сервис, минимизируя издержки малого бизнеса, предоставляем юридические услуги, и запускаем еще ряд сервисов.

Почему мы говорим о кредитовании, когда мы рассматриваем обслуживание в банке? Мы должны предоставить комплексный сервис и снизить издержки малого бизнеса по его работе.

В завершение отмечу, что может нам помочь, где еще мы прорабатываем вопросы с государством. Когда открывается счет, малый бизнес, как правило, собирает 30 различных документов — это финансовая отчетность, справка из ФНС. Мы запрашиваем данные, иногда по группе связанных компаний, по счетам в других банках, мы запрашиваем учредительные документы. Ряд этих сервисов мы можем напрямую получать у Федеральной налоговой службы, у регистрационных органов, и предоставлять эту услугу «под ключ». Это могло бы продвинуть экосреду для малых компаний как в крупных городах, так и в небольших населенных пунктах.

Работа на данном этапе, наряду с тем, что делает «Корпорация МСП», Александр Браверман, как раз подготовит и снизит издержки для начала ведения малого бизнеса. Для 2,2 миллиона небольших предприятий в России реальное кредитное плечо будет более востребовано, чем сегодня в июне 2016 года.

Спасибо.

Д. Щугорев:

Спасибо, Михаил Михайлович!

Да, Александр Арнольдович.

А. Браверман:

Короткий комментарий.

Насколько сейчас важен реестр! Формально сегодня 5,6 млн предприятий. Михаил Михайлович оперирует цифрой 2,2 миллиона — это работающие. Из 5,6 миллионов 35% либо сдают нулевую отчетность, либо не сдают ее вообще. Это первое замечание.

Второе. По-моему, Дмитрий сглазил: наш диалог не до конца наладился, банки не до конца нас услышали. За триллионом рублей стоят предприятия, которые уже прошли сертификацию в крупных компаниях, они обязаны выполнить этот заказ, а «Корпорация МСП» обязана их оплатить.

Работая вместе с вами через колл-центры, мы сформировали «горячий» список тех, кто сегодня готов брать у вас кредиты. «Теплый» список — это третий—четвертый кварталы и далее. Это не наша работа, это работа банков, но пока это происходит наполовину в ручном режиме.

Д. Щугорев:

Спасибо, Александр Арнольдович.

Совсем немного времени остается до окончания нашей дискуссии, а столько еще нужно высказать! Есть полезный и перспективный международный опыт.

Интересно было бы узнать мнение председателя KPMG EMEA Джона Скотта по этому поводу.

J. Scott:

Good afternoon, and thank you very much for inviting me to speak here this afternoon. Very briefly, KPMG has carried out a study, together with the Ministry of Economic Development, where we have spoken to 10,000 SME business leaders. The key areas are the things that you have been discussing, how to obtain finance, how to simplify the regulation, how foreign direct investment can

help drive business. One of the key things, which to me is actually the most important thing, is a complete recognition by the 10,000 SME leaders that there is an entrepreneurial spirit in the marketplace, that there are people who want to drive and build businesses.

There are two additional experiences that I would add. One is related to some of the comments that have been made before. These businesses are family businesses, and family protocols are therefore fundamental in the whole process – to understand how to take debt or how to deal with these matters. Assistance therefore that can be provided there has been essential in some other countries. And we are talking about SMEs as if they will continue to be SMEs forever. I would just like to share an experience from my own country, from Spain. Thirty years ago, Amancio Ortega sold bathrobes in northern Spain. Today, he owns Zara, he is the third-richest man in the world, and he is the biggest producer of clothes in the world. And that is not high-tech, that is just good-quality service from someone who is sensible and built his business and now employs thousands and thousands of people. I am quite sure, as we are at KPMG, that there are many Amancio Ortegas within the Russian Federation to take advantage of the opportunity. Thank you.

Д. Щугорев:

Большое спасибо.

Игорь Иванович, я так понимаю, что у нас...

И. Шувалов:

Нет, давайте дослушаем всех.

Д. Щугорев:

Давайте дослушаем всех.

И. Шувалов:

Обращаюсь к организаторам. Форум, несомненно, интересный, мы собираемся в двадцатый раз. Все сессии надо делать не длиннее часа. Поскольку Вы собрали таких важных гостей, надо послушать всех до конца.

Д. Щугорев:

Хочу услышать про международный опыт нефинансовых мер поддержки МСП. Как это происходит в Германии? Михаэль Хармс, управляющий директор Восточного комитета германской экономики, пожалуйста.

М. Хармс:

Спасибо.

Приведу три короткие характеристики уникальной немецкой модели среднего бизнеса.

Во-первых, мне кажется, чисто количественное определение (в ЕС принято относить к среднему бизнесу предприятия до 250 сотрудников, с оборотом до 50 миллионов евро) не отражает характер среднего бизнеса в Германии. В первую очередь, это вопрос культуры, структуры бизнеса и менталитета. В Германии это семейные предприятия, где ответственность, владение и менеджмент совпадают в одном лице, а главная цель предприятия — передача бизнеса следующему поколению. Компании ориентированы на очень долгосрочный, очень стабильный бизнес, а не на квартальный отчет, поэтому государство относится к этому бережно.

Во-вторых, это бизнес провинциальный. Основная масса немецких средних предприятий, которые являются мировыми лидерами в своем узком сегменте, сидят в провинции и создают социальную и экономическую ткань, как сказали бы в России, в регионах. Государство дает себе очень много задач: в первую очередь — это обеспечение физической инфраструктурой; современной, очень актуальной задачей является обеспечение

дигитальной инфраструктурой. Об этом мы еще не говорили, но это важная задача для России.

В-третьих, следует упомянуть международные компании, они очень интернационализированы. Им нужны справедливые торговые соглашения, нужны прозрачные таможенные процедуры, техническое регулирование, экспортная поддержка — всем этим занимаются сейчас в России.

Что общего в межгосударственной поддержке? Как минимум, это снижение бюрократических издержек, особенно для среднего бизнеса, в Германии мы очень активно этим занимаемся, поддержка инновационных предприятий (об этом уже говорили), экспортная поддержка.

Чем мы в Германии не занимаемся? В более комфортных условиях, скажем, финансовая поддержка — это не проблема. Немецкие средние предприятия традиционно имеют очень высокую долю собственного капитала, и даже сейчас, когда у нас фактически нулевые ставки, они увеличивают долю собственного капитала и почти не прибегают к банковскому финансированию. Я признаюсь, это достаточно комфортная среда.

Второе. Совершенно не стоит вопрос государственных закупок и закупок крупных предприятий — союзы, цепочки собственности давно сформировались и функционируют очень хорошо. Здесь почти нет участия государства.

Дигитализация, «Интернет вещей» — это большой вызов, и немецкое правительство и ЕС дают много денег, создают много структур. Я думаю, эта поддержка может быть интересна и в России.

Самое последнее замечание: конечно, мы очень ценим работу «Корпорации МСП», совместно организуем презентацию агентства в Германии. Я думаю, это будет интересно для немецких средних предприятий, которые идут в Россию. Спасибо.

Д. Щугорев:

Спасибо.

Послушаем об экосреде на примере проекта «София Антиполис». Доминик Фаш, руководитель Фонда «София Антиполис».

Если можно, примерно минута.

Д. Фаш:

Понимаю, выступление будет коротким и основанным на моем собственном опыте.

Первый опыт. Я один из чудаков, который почти 40 лет назад создал «София Антиполис» — самый крупный технопарк, который находится в моем любимом городе Ницце, на Лазурном берегу. Сегодня этот проект очень успешен, я не смогу рассказать все фазы, потому что мы останемся здесь до вечера, а мне дали понять, что я должен выступить коротко.

Сегодня развитие — это в основном не крупные, а мелкие и средние компании. Сегодня развитие идет не от крупных компаний, которые присутствуют на глобальном рынке, а от маленьких и средних компаний, которых рождается примерно 350 в год. Каждый день в «София Антиполис» рождается одна компания. Это цель нашего проекта, которая сбылась и создала новую культуру, я вернусь к этому.

Второе. Я не буду говорить о своем опыте в России: я был руководителем большой энергетической компании Schlumberger, ОАО «Энел Россия», ОГК-5; расскажу о сегодняшнем опыте. Я только что создал новую русскую компанию. Конечно, мне на западе говорят: «Ты с ума сошел, там медведи ходят по улице, опасно, санкции». Наоборот, я считаю, что это самый подходящий момент.

Мы занимаемся тем, что доращиваем маленькие русские технологические компании. Я вижу движение государственных институтов по инновациям. В больших компаниях идут назначения заместителей по инновациям, но это

не дает инноваций. Инновации — это вопрос слона и кролика. Слоны не смотрят ниже ста миллионов долларов, они дают, а кролики — гибкие, быстрые, шустрые. Они развиваются быстро, это абсолютно разные культуры.

Александр заставит штрафами в этом случае. У меня есть предложение — превратить штрафы, которые вы получаете, в долю новых гибких компаний, в капитал новых компаний.

Я решил заниматься этим вопросом, потому что считаю, что в России есть для этого все предпосылки — и технологические, и человеческие. Единственное: вертикальная система не очень гибкая, нам надо снова внести гибкую часть в создание инноваций, потому что инновации — это выход из колеи. Большие системы защищаются, они политически корректны, поэтому снова надо найти момент гибкости в российской экономике.

Спасибо, скажу еще одну фразу.

Как сказал один из наших великих французских философов, все начинается в школе. Многое зависит от того, какие у тебя боги, какие примеры. Я думаю, и в России, и у нас во Франции (мы тоже какой-то второй Советский Союз, но это уже о другом) мы не сделали из предпринимателя героя общества. Нам надо вернуться к этому, чтобы в культуре школы нашим детям показали, кто создает богатство в обществе.

Спасибо.

Д. Щугорев:

Уже готов выступить, прокомментировать, ответить на поставленную задачу Шломо Вебер, исполняющий обязанности ректора Российской экономической школы. Это Ваша задача?

Ш. Вебер:

Абсолютно!

Я согласен с предыдущими докладчиками: для развития малого и среднего бизнеса необходим и важен элемент образования. Я рад, что его упомянули.

У меня нет времени, понятно, где мы находимся, с точки зрения времени. Я приведу только один пример: недавно VCG опубликовала довольно печальный report о состоянии цифровизации российской экономики. Назову две цифры: доля цифровой экономики в России составляет 2%, в то время как в Великобритании — 8%, в США — 6%, по Европейскому Союзу в целом — около 5%. Это недопустимый разрыв, который еще и растет.

Еще один пример, последняя цифра: в России число граждан, у которых есть электронная подпись, составляет 4%, а в Дании — 75%. Опять растущий разрыв, об этом надо думать и формировать понимание, как двигаться вперед.

Как Российская экономическая школа отвечает на этот вызов? Мы создаем программы, связанные с технологией, финансами, менеджментом, для того чтобы сокращать этот разрыв, для того чтобы выпускники Российской экономической школы по этим специальным программам потом создавали малый и средний бизнес. Этот малый и средний бизнес будет влиять на всю экономику страны. С точки зрения упомянутой выше дигитализации, цифрового аспекта, толчок должен идти снизу, от малого и среднего бизнеса. Нужно создавать бизнес такого рода, чтобы потом крупные предприятия страны могли пожинать плоды этого успеха.

Так что будем двигаться вперед.

Д. Щугорев:

Если повторить высказанное сегодня — у нас есть кролики, есть слоны;

каждый кролик, наверное, мечтает стать слоном. Бизнес, малый и средний, тоже хочет развиваться.

Игорь Иванович, сегодня много сказано, много идей, предложений, комментариев.

И. Шувалов:

Да. Вы начали с того, слышим ли мы друг друга: малый бизнес, Правительство, Государственная Дума, те, кто принимает политические решения.

В последний год у нас был активный диалог, и результат диалога — это законодательные инициативы, создание новых платформ, изменение параметров в отношении тех, кого мы считаем малым и средним бизнесом по нашему антикризисному плану. Год получился достаточно плодотворный на количество принятых решений, но мы их не сами придумывали. Мы взаимодействовали и с «ОПОРОЙ РОССИИ», и с кредитными организациями, которые сотрудничают с малыми предпринимателями — это наша постоянная дискуссия, постоянная жизнь.

И в нашем рабочем понимании, и в политических установках, которые дает Президент, есть осознание: надо стремиться к такой структуре экономики, чтобы половиной экономики были представители малого и среднего предпринимательства.

Мне понравилось, что последние выступающие говорили про школу, про образование. У нас достаточно пренебрежительное отношение к тем, кто занимается малым и средним бизнесом. Наш большой друг, ректор Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации Владимир Мау в одном из своих трудов писал: мы все ближе и ближе подходим к тому, что одни стремятся получить рабочее место в «Газпроме», «Роснефти», ПАО «ЛУКОЙЛ» и где-

то еще, а другие — в генеральной прокуратуре. Лет через 20 эта молодежь уже встретится.

С одной стороны, это смешно, но в этом и много печали. Молодые выпускники школ и вузов в последние годы либо искали работу в крупной компании, в компании с государственным участием, либо искали работу на государственной службе. Мы никогда не говорили, что престижно начинать собственное дело, отвечать перед теми, кого ты берешь на работу. Заплатить заработную плату из большого бюджета крупной компании, которая собирает деньги с населения, — это не то же самое, что получить деньги от своего клиента за выполненную работу; а ответственность перед ста или пятьюдесятью работниками — обязанность в любом случае заплатить зарплату, даже если денег не будет в кассе. Это совсем другое отношение к экономике.

Не буду повторять, что мы делаем, а мы на самом деле делаем немало. Что мы делаем плохо, и что одно Правительство сделать не может — мы не предлагаем новую философию, как должна строиться экономическая ткань, экономическая жизнь. Престиж должен быть у тех, кто самостоятельно может проявиться как предприниматель и оплатить труд другого. Эти люди должны быть вознаграждены обществом и вниманием, и благодарностью в большей степени, чем те, кто создает огромные бизнесы.

Огромные бизнесы существуют во всех крупных странах, они никуда не денутся. Если ты чувствуешь себя частью большого, ты можешь пойти в эту бюрократию и там заниматься предпринимательской или административной работой. Суть предпринимательства — возможность найти место на рынке, продать услугу или товар, получить заработок, а дальше, как говорят наши германские коллеги, жить достойно, создавая благо, и передать это благо как достойное дело будущему поколению. К сожалению, у нас этого пока нет, это возможно, только если все общество будет к этому стремиться.

Возможно ли это? Конечно, но надо потратить несколько лет. Это будет работа и Министерства экономического развития, и Правительства, и Администрации Президента, и «Корпорации МСП». Ситуация в экономике меняется, если не будет больших нефтяных денег, это понимание придет. Мы рано или поздно осознаем, что герой тот, кто работает в среднем и малом бизнесе. Малый бизнес — это не просто киоск. Киоск тоже хорошо, знаете, у нас говорят, что малый бизнес — это торговля. Хорошо все, что создает комфорт и благородную среду обитания: и торговля, и услуга, и то, что в вашем муниципалитете дает достойную возможность жить, и то, что предоставляет комплектующие для крупного производителя — это все должно быть для нас важным фактором. Пока мы относимся к этому совершенно иначе, это большая задача. Я полностью разделяю то, что прозвучало в конце дискуссии, и считаю, что это самая тяжелая и важная часть нашей работы.

Год назад мы с Александром Браверманом обсуждали этот проект, разговаривали, и у нас все время всплывали модные слова — инновационный, импортозамещение. Любой малый бизнес — хорошо. Шьют или ремонтируют ботинки — хорошо, делают запчасти для ракеты — тоже хорошо, все хорошо. Может быть, не очень хорошо, когда ваш ребенок оканчивает университет и идет на работу в «Газпром». Надо думать немного по-другому.

Второй блок, о котором я хотел сказать, — создание инфраструктуры. Этот блок сейчас создается: мы ожидаем подписания законов о контрольно-кассовой технике, позволяющих перейти на электронное оформление платежей за услуги малого и среднего бизнеса и за товары, проданные малым и средним бизнесом, предоставляющих возможность дистанционно регистрировать организационную форму малого предпринимательства и дистанционно управлять платежами и счетами.

Надеюсь, что в весеннюю сессию мы поправим законодательство по закупкам, и у нас появится возможность делать акцент на одной или нескольких электронных платформах. Для чего это нужно? Вы только что сказали, что цифровая подпись есть у 5% населения Российской Федерации. Сколько Вы сказали, у 4% населения? Андрей Шаров не даст соврать, мы в пятницу в Казани обсуждали это. Нам и не нужна электронная цифровая подпись: мы уже так опоздали, что нам нужна другая технология, которая немедленно покроет 100% населения и даст возможность авторизовано действовать в сети. Есть возможность у «Сбербанка России» предложить такую форму? Они столько инвестируют в эту платформу, пришли ко мне на совещание и говорят: знаете, у нас есть шесть разных электронных цифровых подписей, давайте потратим такую-то сумму денег, и у нас будет одна. Когда мы создадим эту одну подпись, мир уйдет вперед настолько далеко, что никому из нас она не будет нужна.

При этом мы тотально пользуемся гаджетами. Вы не назвали другие хорошие цифры: Россия по устойчивости Интернета, количеству пользователей, количеству отправляемых сообщений держит лидирующую позицию, мы в мировой тройке. Это надо использовать, дать возможность человеку использовать все, что наработано. Нарботки есть у наших крупных и не крупных корпораций, надо нестандартно посмотреть на это, заглянуть вперед, у нас есть такие возможности.

Мы инвестируем в платформы, о чем сказал Александр Браверман. Мы встречаемся с Джеком Ма, он предлагает создать глобальную платформу. Поймите, почему я бился в Правительстве за сокращение электронных площадок: это высокая степень прозрачности, а если нет прозрачности, то малый предприниматель не будет доверять нам, что закупка является справедливой и понятной. Джек Ма говорит следующее: в мире будут крупные экономики — США, Китай, и будет пятая экономика — Alibaba Group. Это платформа: они свое не продают, предоставляют возможность

продавать и покупать. Он спрашивает: хотите стать частью этой глобальной пятой экономики? Какие бы партнерства ни создавались: Транстихоокеанское, Трансатлантическое, Евразийское — товар сможет безгранично перетекать куда угодно. У российских, германских, израильских, каких угодно предпринимателей появятся совершенно небывалые возможности.

Корпорации работают с Rambler и другими участниками рынка, для того чтобы создавать специальные электронные продукты, которые будут для бизнеса означать то же, что в привычной жизни, когда мы открываем гаджет и видим первую страницу. Для любого предпринимателя это должно быть настолько же обыденно и интересно, как для нас с вами вход в YouTube или iTunes. Такая же электронная навигация должна быть для участников рынка.

Еще одно: создавая инфраструктуру, мы не понимаем, какая она будет завтра. Если завтра нам нужно будет принять решение забыть про то, что мы создали, и поставить на что-то новое, более эффективное и дешевое, надо будет сделать это сразу. Не надо хвататься за шесть или за пять из шести электронных цифровых подписей, надо будет забыть про них все и создать совершенно новую.

В таком мире мы только пробуем действовать. Реестр, который делает Федеральная налоговая служба вместе с «Корпорацией МСП», и бизнес-навигатор, и электронный сервис, который мы с вами сделаем, и предложение Alibaba Group — все это в конечном итоге приобретет какую-то другую форму. Сейчас не надо бояться в этом признаться, нужно делать так, чтобы у людей появилось больше возможностей, но форма будет иной. Мы пока не знаем, каких инвестиций и каких вовлечений это потребует, просто надо быть открытыми.

Сегодня выступал Михаил Задорнов, здесь есть представители «Сбербанка России». В наших условиях на «Сбербанке России» и на ВТБ 24 лежит

особая ответственность — это не просто кредитные организации, они определенные проводники. Центральному банку Российской Федерации и Правительству надо научиться работать не просто с вопросами финансирования, а с вопросами развития, наиболее активно способствовать этому развитию. Мы не сможем это сделать удачно без Германа Грефа и Михаила Задорнова. Какими бы возможностями я или Браверман ни обладали в Правительстве, мы должны действовать вместе. Это коммерческая платформа, она связана с государством, и через нее можно поддерживать весь сектор.

Я знаю, что вчера в Петербурге проходил Форум МСП. О малом и среднем бизнесе можно говорить и сегодня, и завтра. Мы эту тему завершать не будем, но на сегодня ее надо заканчивать.

Есть очень большой интерес к тому, что мы сейчас переживаем. Мы видим запрос: люди начинают задумываться, оставаться им дальше на предприятии, где неполная занятость, неполная рабочая неделя, или рискнуть, может быть, что-то продать и создать что-то свое. В обществе выкристаллизовался огромный интерес к предпринимательству.

Не надо дожидаться цены на нефть в сто долларов. Пока она такая, около 50 — это время, когда люди должны поверить в свои силы. Мы должны помочь им регистрировать формы индивидуального предпринимательства, где есть определенные налоговые льготы по упрощенной налоговой схеме. Все должны понимать, что любые потуги или устремления — это наша ответственность. Это необходимо отработать в первую очередь.

Олег Фомичев и другие говорили, что надо начинать проверять все законодательство, не вредит ли оно малому бизнесу. Полностью это поддерживаю! Надо договариваться с Государственной Думой, чтобы в новом созыве (чья бы инициатива ни была) они не могли принять ничего, что вредит предпринимательству, малому в первую очередь.

Д. Щугорев:

По-моему, трансформация философии малого и среднего предпринимательства — очень неплохая идея для названия следующего форума МСП.

Александр Арнольдович, как Вы думаете?

А. Браверман:

Большое спасибо.

Да, это отличная идея. Дмитрий, не возражаете, один вопрос из зала.

Только коротко совсем.

Из зала:

Дмитрий Владиславович, большое спасибо за оценку разговора с «Клубом лидеров» по поводу стимулирования развития кредитования малого и среднего предпринимательства.

Игорь Иванович, скажите, пожалуйста, в ближайшее время будут введены правила, KPI для «Сбербанка России» и для ВТБ?

И. Шувалов:

Будут! Директивы подписаны, пройдут собрания и заседания совета директоров. Эти KPI будут формально введены в работу.

Из зала:

По количеству кредитов, выданных субъектам малого и среднего предпринимательства?

И. Шувалов:

По объему кредитного портфеля — безусловно. Это указание Президента. Эта работа будет завершена до конца месяца. Все, что нужно, уже

подготовлено Министерством экономического развития, согласовано с Центральным банком Российской Федерации.

Д. Щугорев:

Большое спасибо, уважаемые дамы и господа.

Сегодня было озвучено много тем, много проблем. Получилась новая песня о главном. До следующего диалога! Я благодарю вас за участие, благодарю всех спикеров. Спасибо за то, что нашли время к нам присоединиться.

Спасибо.