

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

20—22 июня 2013

**Россия в глобальной повестке
ТЕРРИТОРИЯ БИЗНЕСА — ТЕРРИТОРИЯ ЖИЗНИ
Круглый стол**

22 июня 2013

10:00—11:15, Павильон 4, Зал 4.1

Санкт-Петербург, Россия

2013

Модератор:

Александр Бречалов, Президент, Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ»

Выступающие:

Сергей Борисов, Вице-президент по развитию малого бизнеса, Сбербанк России

Александр Галушка, Сопредседатель, Общероссийская общественная организация «Деловая Россия»

Сергей Катырин, Президент, Торгово-промышленная палата Российской Федерации

Артем Констандян, Президент, ОАО «Промсвязьбанк»

Питер Линдхольм, Ведущий консультант по вопросам инноваций, The World Bank

Сергей Морозов, Губернатор Ульяновской области

Андрей Никитин, Генеральный директор, Агентство стратегических инициатив

Борис Титов, Уполномоченный при Президенте Российской Федерации по защите прав предпринимателей

Валерий Фадеев, Главный редактор, журнал «Эксперт»; генеральный директор, ЗАО «Медиахолдинг Эксперт»

Михаэль Хармс, Председатель, Российско-германская внешнеторговая палата

А. Бречалов:

Уважаемые коллеги, доброе утро! Предлагаю присаживаться. Если честно, я был уверен, что после вчерашних многочисленных приемов уже никто не придет, но, видимо, интерес к малому бизнесу все-таки есть.

Коллеги, начнем работу; у нас не очень много времени, а тем для обсуждения, наоборот, много. Напомню: тема нашего круглого стола — «Территория бизнеса — территория жизни», соответственно одноименной программе, которую «ОПОРА РОССИИ» с многочисленными представителями бизнес-сообщества и регионами разрабатывает уже более двух месяцев.

Совсем недавно мы с Андреем Никитиным (Агентство стратегических инициатив) и Артемом Констандяном, президентом «Промсвязьбанка», уже провели первую пресс-конференцию, на которой представили своего рода предварительные наброски, новую фискальную модель. Сегодня мы сделаем две короткие презентации и предлагаем их обсудить.

Начну я, безусловно, с главной новости: это хорошая новость для предпринимателей. Здесь присутствует Борис Юрьевич Титов. Вчера, как вы знаете, Президент сказал об экономической амнистии и озвучил еще ряд интересных мер и предложений, которые, очевидно, направлены на улучшение и делового, и инвестиционного климата, а самое главное — касаются практически каждого предпринимателя в России. Поэтому, Борис Юрьевич (годовщину омбудсмена мы отпраздновали здорово, прошу поддержать), у нас скоро будет сессия на тему «Уполномоченный по защите прав предпринимателей — итоги первого года».

Уважаемые коллеги, позвольте, я представлю всех, кто сегодня будет участвовать в дискуссии. Сергей Ренатович Борисов, вице-президент Сбербанка России, председатель попечительского совета по России; Сергей Иванович Морозов, губернатор Ульяновской области; Андрей Никитин, Агентство стратегических инициатив, генеральный директор; Артем Констандян, президент ОАО «Промсвязьбанк»; еще ждем Никиту Юрьевича Белых, губернатора Кировской области; Александр Сергеевич Галушка, сопредседатель «Деловой России» и сопредседатель

Общероссийского народного фронта; Ирина Викторовна Акбашева (Ирина Викторовна, приподнимитесь, пожалуйста, потому что Вас очень важно представить), это один из ключевых спикеров, заместитель главы муниципального образования «Саткинский район»; Андрей Медведев, предприниматель, средний производственный бизнес из Ярославля. Как я уже сказал, в нашей встрече примет участие Борис Юрьевич Титов, мы также ждем Андрея Шаронова, вице-мэра города Москвы: у него пресс-конференция, и по ее окончании он должен сюда прийти. У нас есть и представители-эксперты из Европы: это Питер Линдхольм и Михаэль Хармс. Пожалуй, практически всех я представил. Михаил Юрьевич Копейкин, вице-президент «Внешэкономбанка», который активно помогает малому бизнесу: уверен, Вам тоже будет что сказать.

Коллеги, регламент; к нему, наверное, уже все привыкли с учетом сессий, которые прошли в предыдущие два дня. Три—пять минут, живая дискуссия. Начнем мы с двух коротких вводных выступлений.

Позвольте, начну я: буквально три слайда. Главная тема и главное предложение, которое мы предлагаем обсудить, это «Роль и функции государства». Следующий слайд. На наш взгляд, с учетом той ситуации, той точки отсчета, в которой мы находимся, фразы «Главное — не мешайте» уже недостаточно. На наш взгляд, государство должно на всех уровнях, от муниципального до федерального, брать на себя более активную роль в стимулировании развития предпринимательства, создании инфраструктуры и так далее. Обобщая результаты огромной работы, которая была проведена за это время, мы вывели такую формулу: наверное, настало время, когда государство должно быть акселератором для бизнеса.

Безусловно, в конце я обращусь и к Питеру, и к Михаэлю за оценкой наших предложений с точки зрения европейского опыта. Мы оценивали опыт и развивающихся, и ведущих стран именно в этом аспекте. Один из ярких примеров, когда государство выступает акселератором для бизнеса, — это Соединенные Штаты Америки, особенно при переходе из малого в средний бизнес. Вы уже, наверное, видели массу публикаций, наших комментариев: мы с Александром Галушкой организовывали одну из первых пресс-

конференций на тему «Территория бизнеса — территория жизни». Поэтому мы хотим отступить от лирики и говорить сейчас только о конкретике. Давайте следующий слайд.

Итак, первый этап: для большей части бизнес-сообщества — это микробизнес, так называемые самозанятые и индивидуальные предприниматели, самая популярная в этом году тема, она звучит на всех площадках. Коротко по блокам: что мы предлагаем? Конечно же, должен быть максимально простой, легкий вход в бизнес, максимально простая фискальная модель: это «одно окно — один платеж», поскольку в настоящий момент функцию администрирования государство отчасти возложило на бизнес. Но надо понимать портрет этого бизнеса, портрет этого микропредпринимателя или этого представителя самозанятого населения.

Мало того, что в новой пенсионной формуле мало кто вообще что-то понимает; требовать от предпринимателя понимать, куда он платит страховой взнос, какие он накапливает баллы, права, а потом во что эти баллы будут превращаться, практически невозможно. Мы предполагаем, что, наверное, должна быть некая форма патента — естественно, без регистрации. Кстати, это уже сделано у наших соседей в Казахстане. То, что я говорил, — это основное предложение «один платеж — одно окно», пониженная ставка для определенных видов бизнеса (для производственного бизнеса — это точно, для социальных видов бизнеса, для бизнеса на определенных территориях), это пониженная ставка налога на два—три года. Это будет обсуждаться экспертным сообществом.

Огромная проблема — это земля под любой бизнес, поэтому — бесплатное выделение земли и тарифы. Мы много поработали на эту тему — по поводу тарифов естественных монополий. Мы говорим сейчас не только о присоединениях, это во многих регионах большая проблема. Есть, конечно же, регионы, которые в этом вопросе серьезно подвинулись: в частности, Ульяновская область, и Сергей Иванович, наверное, еще расскажет нам об этом. Но в основном в примерах, которые у нас есть, в кейсах: по газу — подключение полтора года, по электричеству — самые разные сроки в

зависимости от территорий. Стоимость этих подключений для микробизнеса составляет чуть ли не 75% в стартовых затратах. Это что касается микробизнеса.

Следующий шаг (скажем, второй этап) это уже малый бизнес; мы будем говорить уже в определенной законодательством системе координат: микробизнес, малый и средний бизнес. Предприниматель, который дошел до момента перехода из микро- в малый бизнес (на наш взгляд, в этом и есть функция акселерации), также может получать от государства определенные преференции. Тема льготного кредитования институтов развития сейчас широко обсуждается. На наш взгляд, одного института развития — «МСП Банка» — недостаточно. Надо обратить внимание на те программы Министерства экономического развития, которые направлены на создание микрофинансовых фондов, лизинговые программы, льготную аренду, обнуление ставок налога на имущество при обновлении оборудования. Это второй шаг.

Один из самых важных моментов, переходный этап — это третий шаг: средний бизнес. Здесь у нас есть очень много примеров, и сегодня мы не случайно позвали Андрея Медведева из Ярославля: это пример предпринимателя, который прошел путь от малого до среднего бизнеса.

Переход в категорию «средний бизнес» (если мы говорим, к примеру, про производственный бизнес) — это всегда серьезные единовременные вложения, и они исчисляются не миллионом рублей, а сотнями миллионов. Здесь у предпринимателя не очень большой выбор решений. Привлечь инвестора — зачастую значит фактически потерять контроль над компанией. Почему? Потому что объем имеющегося бизнеса несопоставим с теми деньгами, которые будут вложены: доля изначального владельца в большинстве случаев уменьшается. Брать кредит на рынке даже по программам «Внешэкономбанка» и «МСП Банка» — это все равно дорого. Если говорить про производственный, а тем более про инновационный бизнес, мы прекрасно понимаем, что у нас очень мало предприятий, в которых маржа больше десяти процентов. Поэтому здесь прошу обратить особое внимание: мы считаем (и это международная практика), что в этот

переходный период как минимум на два-три года должна быть ставка по налогу на прибыль — ноль, ставка по налогу на имущество — ноль, снижение ставок по страховым взносам, компенсация страховых взносов за новых работников. Мы (я уже упомянул о «Внешэкономбанке») развиваем специальные программы для таких растущих «газелей», когда заемный ресурс будет стоить меньше 9,8%. Ну и, естественно, возможность выкупа земельных участков и помещений на льготных условиях.

И в заключение — два слайда. Давайте посмотрим на следующий слайд и представим все то, о чем мы говорим: где все это должно реализовываться. Это не в виртуальном пространстве, это в конкретном муниципальном образовании, потому что малый бизнес зарегистрирован именно там. «ОПОРА РОССИИ» уже некоторое время проводит исследование предпринимательского климата в муниципалитетах. Мы выявили не очень хорошую тенденцию: практически в каждом регионе найдется не больше 10-15% глав муниципалитетов, которые хотят развивать предпринимательство, и у них это получается. Может быть, уважаемые губернаторы меня поправят, но наше исследование так показывает. При этом, как вы видите на слайде, и успешные практики это показывают, есть огромный резерв по развитию предпринимательства на внутреннем рынке. На наш взгляд, модель взаимодействия бизнеса и муниципальной власти должна быть такой (следующий слайд): это пример вакансий. То, что вы видите на слайдах, — не конкретный пример, но мы считаем, что это вполне рабочая модель. Мало того, один из пилотных муниципалитетов в России выбрал ее для себя: это Саткинский район Челябинской области. Все вакансии, которые будут предложены потенциальным предпринимателям, мы будем размещать и у себя. Есть такой проект — Smart Start, уже достаточно известный. Мы будем стараться широко пропагандировать ту работу, которая будет вестись в Саткинском районе в этом направлении.

Я на этом остановлюсь. Хочу сразу передать слово Артему Констандянчу. Я думаю, что Артем продолжит мою мысль — наверное, с акцентом на средний бизнес. Артем, пожалуйста.

А. Констандян:

Доброе утро, коллеги! В моей презентации всего три слайда, я постараюсь остановиться на них чуть подробнее и поделюсь нашим опытом. Опыт большой, с малым бизнесом мы работаем 18 лет, но целенаправленную программу мы запустили с 2007 года. Количество малых и средних предпринимателей, с которыми мы работаем сегодня, составляет 130 тысяч, поэтому я могу уверенно говорить не только от имени института, который возглавляю, но и от имени многих коллег.

Восемьдесят процентов кредитов, которые мы даем, — это регионы, а не Москва, что тоже показательно. Очень важно, что половина этих кредитов — инвестиционные: на три года и более, до пяти лет.

С чем мы сталкиваемся в последнее время? Мы и наши коллеги начинаем ходить по кругу, мы начинаем приходить к одним и тем же предпринимателям, предлагая наши продукты. Нового бизнеса становится меньше.

На фоне глобальных изменений, которые происходят у нас в силу нашей российской специфики, мы видим все меньше новых Ноготковых, Тиньковых, Коркуновых. Означает ли это, что человеческий потенциал России уменьшается на глазах? В целом нет. Есть хорошие новости: мы видим много успешных предпринимателей, которые делом доказали, что они эффективны, построили успешный бизнес, хотят развиваться, причем в своих регионах, хотят делать региональную экспансию, но оказываются зажатыми в тисках своего размера.

Мы все знаем, что переход на новый уровень связан с большими рисками, и банк вынужден оценивать эти риски. Более того, существует такой устойчивый термин (даже в нормативных актах Центрального банка): «соответствие кредита масштабу бизнеса клиента». Если предприятие видит, что у него есть потенциал сделать из 50 миллионов рублей 500 миллионов или из 500 миллионов выйти на уровень миллиарда рублей выручки, — за счет какого ресурса ему это сделать? Это понятно далеко не всегда. Точнее, понятно, что в большинстве случаев этого не происходит.

Во-первых, как правильно сказал Александр, инвесторов приглашать опасаются, не говоря уже о том, что не так уж их и много — тех, которые готовы инвестировать. Для банков, с учетом всех рисков, это далеко не всегда бывает приемлемо.

Я считаю, что если наше государство всерьез озабочено снижением темпов роста нашей экономики, мы должны не только поддерживать нынешних предпринимателей в том виде, в котором они есть — чтобы с них штаны не спадали, чтобы они не садились на шею государству, чтобы мы их туда не вешали. Наоборот, надо, чтобы они активно развивали производство, инвестировали. Мы должны поддерживать предпринимательскую инициативу по росту компаний, по созданию новых рабочих мест. Но одних больших инфраструктурных проектов для этого недостаточно, хотя я обеими руками поддерживаю и инфраструктурные проекты, о которых в числе прочего говорил вчера Президент. Нужно поддерживать малый бизнес. В этой связи инициативу организации «ОПОРА РОССИИ» по акселерации мы, безусловно, поддерживаем. Все хорошо знают, какую долю малое предпринимательство занимает в создании ВВП России. Повторять эти цифры нет смысла: это намного меньше, чем в других странах, многие из которых я бы не назвал гораздо более развитыми, чем Россия. Но это жизнь, и это нужно исправлять.

Следующий слайд. Когда мы говорим про акселерацию, то здесь есть две линии поддержки — финансовая и фискальная. Надо сказать, что во многом инструменты поддержки уже существуют. В регионах действуют фонды поддержки предпринимательства; в 53 регионах мы работаем с 43 фондами. Но, по данным Министерства экономического развития Российской Федерации, на первое января текущего года совокупный объем фондов составлял 36 миллиардов рублей; объем кредитов, которые они обеспечивали, составил 200 миллиардов рублей, а общий объем рынка кредитования малого и среднего предпринимательства — 6,9 триллионов рублей. Честно говоря, наши оценки объема рынка кредитования несколько ниже: мне кажется, 6,9 триллионов — это несколько оптимистично. Но если брать оценку Министерства экономического развития и торговли, то

получается, что фонды поддерживают 2% кредитов в малом и среднем бизнесе. Коллеги, напоминаю: фонды поддерживают от 50%, в лучшем случае — обеспечивают до 70% кредитов. Банки сами рискуют, кредитуют малых предпринимателей, и я считаю, что благородно и правильно было бы поставить целью довести объем фондов поддержки хотя бы до 5% объема рынка кредитования, а за три года довести объем до 10%.

Есть такой относительно новый, но часто употребляющийся термин — «зоопарк». Из сорока трех фондов, которые у нас есть, — сколько фондов, столько и правил. Это сильно зависит от региональной специфики, от внимания губернаторов. Однако уже есть наработанная практика, есть прекрасные примеры успеха и в Москве, и в Санкт-Петербурге, и во Владимире, во Владивостоке, Омске, Улан-Удэ. Я считаю, что пришло время установить правила игры на федеральном уровне, брать за основу успешный опыт и устанавливать федеральный стандарт.

Не могу не сказать хороших слов про «МСП Банк»: есть новая программа, которая называется «Гарантия», мы ее всячески приветствуем и поддерживаем, но все равно этого недостаточно.

Про фискальную часть Александр уже довольно подробно сказал. Уважаемые коллеги, ну зачем это нужно? Нельзя вводить налоги ради налогов! Налоги нужны для снижения нагрузки, нужны для того, чтобы повышать устойчивость проектов, для того, чтобы банки активнее финансировали предпринимателей. Банки — один из немногих реальных источников поддержки предпринимателей. Почему банки? Мы являемся финансовыми консультантами этих клиентов не потому, что нас на конкурсе выбрали, а потому, что для большинства предпринимателей банк — это его единственный финансист, единственный человек, который может толково объяснить, какие имеются инструменты поддержки, провести финансовый анализ и дальше контролировать сроки, суммы, цели, ход проекта. Он это может делать не только для самого предпринимателя, но и, безусловно, для институтов развития.

Наконец, последний слайд. Это кейс. Я хотел бы сказать, что он успешно реализован, но нет: этот кейс мы рассматриваем сейчас. Предприниматель

из Волгограда. Все понимают, что запас прочности, чувствительности инвестиционного проекта должен быть хотя бы 15% чувствительности к изменению выручки, а в оптимальном случае гораздо больше, чем 15%. Однако сейчас, в тех налоговых и финансовых условиях, которые мы сами предлагаем, такой чувствительности нет. Но если обеспечить проекту финансирование хотя бы по ставке 10%... Каким образом это сделать? Один из очевидных способов — чтобы институты развития предоставили целевые деньги нам как банку, а мы их предоставим предпринимателю. Второй способ — налоговая поддержка. На выходе мы видим искомые хотя бы 15% запаса прочности, которые позволят нам и нашим коллегам принимать эти риски и активнее финансировать рост предпринимателя, который, безусловно, поможет развитию региона и страны в целом. Спасибо.

А. Бречалов:

Спасибо, Артем!

Давайте вести обсуждение в темпе. Ирина Акбашева, заместитель главы Саткинского района по экономике и стратегическому развитию. Вот как раз муниципалитет, который уже имеет определенные положительные результаты в развитии. Ирина, три-четыре минуты, как договаривались.

И. Акбашева:

Добрый день, уважаемые участники! Для начала — несколько цифр: за три года реализации муниципальной целевой программы по развитию предпринимательства количество субъектов выросло с 500 до 1 194 единиц, доля занятых в малом бизнесе — с пяти тысяч до 11 500, и, что отрадно для нас как для муниципалитета, доля налогов в собственной доходной базе выросло с 12% до 30%.

Сегодня Сатка является территорией с благоприятным предпринимательским климатом. В чем основа успеха? Во-первых, это системный подход: мы постоянно проводим анализ, мониторинг, маркетинговые исследования, для того чтобы направлять наших

предпринимателей в те ниши, которые сегодня необходимы для развития муниципального района. Далее, мы стараемся использовать все формы поддержки: это и финансовая, и административная, и имущественная, и информационная. А главное — мы работаем на опережение, то есть если государство говорит, что надо поддерживать лизинговые компании, мы в своей программе увеличиваем субсидии по лизинговым платежам; если мы говорим о том, что необходимо иметь доступные кредиты, мы открываем микрофинансовую организацию муниципального уровня. Получили лицензию № 1 в Российской Федерации и сегодня выдаем микро-займы от 8% до 10% в зависимости от вида деятельности.

А. Бречалов:

Ирина, прошу прощения, вы мне сказали, что у вас есть ставка 0%.

И. Акбашева:

Ставка 0% есть конкретно для социального проекта «Чистая вода», потому что в нашем регионе есть проблема с чистой водой. Сегодня мы перешли на бесхлорное обеззараживание воды, этот проект реализует предприниматель. Для того чтобы он мог разработать проектно-экспертную документацию, мы выдали ему заем со ставкой 0%. Если говорить о социальном проекте — таком, как открытие летних школьных детских площадок, — то для закупки продуктов мы сделали предпринимателям ставку 5%. Решает это общественный координационный совет, то есть мы распределяем те деньги, которые есть у нас в муниципалитете, в рамках наших программ. И сегодня у нас работает бизнес-инкубатор протопредпринимательского направления. Мы готовим будущих предпринимателей, мы даем им возможность в наших условиях наработать себе клиентуру, наработать продукцию с тем, чтобы они смогли посмотреть: а могут ли они работать на рынке или нет? Потому что зачастую для того, чтобы начать собственное дело, одного желания мало.

Сегодня мы открыли дистанционный бизнес-инкубатор — для действующих предпринимателей, и они на нашем сайте имеют возможность

рекламировать свою продукцию, продвигать ее. Идет регистрация муниципального инвестиционного фонда. Мы будем выдавать длинные кредиты до пяти лет под 10% годовых. Вот что мы наработали своей микрофинансовой организацией.

Но у нас нет эйфории от наших успехов, большую долю наших собственных доходов мы до сих пор получаем от градообразующего предприятия, и то, что мы смогли взять по развитию малого бизнеса активным путем — эти ниши тоже уже заполнились. Нужна перезагрузка. Мы считаем, что программа очень своевременна, и поддерживаем ее. Я полагаю, что это должна быть не просто федеральная целевая программа, а государственная программа, в которой объединены направления по разным министерствам Правительства Российской Федерации, потому что там говорится не только о Министерстве экономического развития, но есть и инфраструктурные предложения, минфиновские предложения. Это государственная программа, и мы ее поддерживаем.

А. Бречалов:

Ирина, у меня конкретный вопрос. Мы были в Воронеже 23 мая, и на мое предложение по налоговым каникулам Президент сказал, что мы знаем наших предпринимателей: они будут перерегистрироваться каждые два года и так далее. Вы помните наш с ним диспут. Каково Ваше мнение как человека, который общается с нашими предпринимателями?

И. Акбашева:

Когда мы разрабатывали стратегию развития района (а у нас монотерритория, два моногорода, и развитие малого бизнеса у нас является одним из основных направлений диверсификации экономики), мы сразу рассматривали развитие малого бизнеса как социально-экономическую категорию. Поэтому мы считаем, что нельзя подсчитывать деньги там, где мы еще их не создали. То есть в любом случае должны быть очень комфортные условия для развития предпринимательства.

В качестве примера можно рассмотреть малые населенные пункты. Для того, чтобы сегодня начать разработку любого плитняка, необходимо получить лицензию — 550 тысяч, необходимо разработать проект; то есть стартовая цена кейса — три миллиона. Если брать пасеку, мини-пасеку, — в нее надо вложить 300 тысяч; если брать мини-ферму, если брать сплавы (у нас они очень распространенный вид деятельности), — это миллион. Мы не говорим о каникулах, мы предлагаем вести речь о налоговом вычете. Это более прозрачно. Человек приобрел что-то, вложил в свой бизнес, пришел в налоговую, показал документы и получил вычет.

А. Бречалов:

Спасибо, Ирина. Двадцать третьего мая мне оппонировал Президент России. Может быть, кто-то из зала решит оппонировать по поводу налогового вычета? Позже мы предоставим ему слово.

Андрей Медведев, буквально две минуты: вот пример реального бизнеса. Андрей, в двух словах: что у тебя за предприятие, с чего ты начал, где ты сейчас, каково твое мнение по поводу тех предложений, которые ты сегодня услышал?

А. Медведев:

Александр, большое спасибо за возможность высказаться. Я являюсь генеральным директором компании ПСМ («Промышленные силовые машины»). Мы занимаемся производством дизельных генераторов, насосного оборудования, спецтехники. Производственная площадка у нас находится в Ярославле. Нашей компании восемь лет. За эти восемь лет мы выросли до оборота 1,6 миллиардов рублей в 2012 году.

Проблемы у нас, в принципе, абсолютно такие же, как у всех других предприятий. Практически на любой сессии, от пленарного заседания до вот этих сессий, везде мы обсуждали ставку кредитования, стоимость денег. Наверное, с точки зрения банков она действительно выглядит обоснованной. Но те компании, с которыми мы конкурируем, наши китайские и европейские конкуренты, — они работают в совершенно иных

условиях. Соответственно, мы в любом случае в этом плане им проигрываем.

Меня очень порадовало, что Александр представил презентацию, где отражены разные степени поддержки для малого, среднего и микробизнеса. То, что необходимо нам, и то, что необходимо мини-пекарне — это, наверное, совсем разные инструменты. Первые шесть-семь лет существования нашей фирмы мы, по большому счету, действительно думали: лишь бы государство не мешало, лишь бы не пришло, лишь бы что-то не спросило. Наверное, во многом мы заблуждались, и при этом я бы не сказал, что у нас было какое-то отрицательное воздействие на бизнес. Правда, и помощи мы тоже абсолютно никакой не чувствовали.

Сейчас у нас есть успешный проект с Ярославской областью. Мы решили построить еще одно предприятие металлообработки. Когда мы пришли в администрацию, нам предложили использовать уже существующий технопарк, и нас эта идея очень заинтересовала, потому что она не требует глобальных инвестиций, сопоставимых с частью оборота нашего бизнеса. Идея действительно очень хорошая. Мы надеемся, что в сентябре все это заработает. Но здесь мы тоже столкнулись со стандартными трудностями. Порядка двух лет была полная неопределенность: будет ли этот проект, не будет ли. Было много пересудов.

А. Бречалов:

Андрей, я тебя перебую, извини: ты начинал, насколько я помню, с коровника и с шести человек. Сейчас у тебя работает...

А. Медведев:

Начинал я с пятнадцати человек. Сейчас у меня работает 300 человек.

А. Бречалов:

Триста человек. Вот такой плавный переход. Ты, значит, обошелся своими средствами. А если бы не технопарк, была бы такая возможность расширить дело?

А. Медведев:

Технопарк — это пока наше будущее. То есть три цеха из коровника мы построили самостоятельно. До того момента, до которого мы сейчас выросли, мы действительно смогли вырасти своими средствами, своими умениями. В России есть большое преимущество: у нас есть рынок и есть еще свободные ниши. Я уверен, что в Европе, например, я не смог бы так вырасти, потому что там все занято. В своей презентации Вы выделили основной момент про оборотные средства. Сейчас, в 2013 году, по сравнению с 2005 годом, когда мы начинали, ситуация такова, что оборотных средств для среднего бизнеса и малого бизнеса требуется на порядок больше, чем восемь лет назад.

А. Бречалов:

Спасибо.

Уважаемые коллеги, сейчас мы перейдем к оценочным комментариям — я бы сказал, к основной четверке. Начнем, наверное, с Андрея.

Андрей Никитин, руководитель Агентства стратегических инициатив. Мы с тобой делали пресс-конференцию, работали над этой темой. Пожалуйста, тебе слово.

А. Никитин:

Большое спасибо. Доброе утро, уважаемые друзья!

Крайне сложно не подписаться под всем тем, что было здесь сказано. Я бы, может быть, подумал еще и про тему экспорта — как одну из мер поддержки для среднего бизнеса. Надо создавать продукцию, которую можно экспортировать, и эти инструменты я бы тоже включил.

Что бы я хотел сказать? Вопрос в том, как нам это перевести из идеи в операционную плоскость. Я вижу здесь ключевой риск: это несодержательная дискуссия, которую с нами будут вести оппоненты по поводу налоговых уклонений, потерь бюджета, выпадающих доходов... Все

это — фетиши, которые ставят на постамент, и считается, что после этого мы уже ничего не должны обсуждать.

Какой путь может быть здесь предложен? Во-первых, нам нужно определиться с нашими KPI (ключевыми показателями эффективности). Как то, что мы предлагаем, уложится в повестку президентских указов, как повлияет на экономику, как это влияет на основной капитал? Нам надо выбрать себе оценочные показатели и сказать, что результатом нашей деятельности будет то-то и то-то.

Затем я буду просить членов совета агентства поддержать эту тематику как одну из тех, которые агентство должно вести. Это позволит нам включать чиновников в диалог в обязательном порядке, а не в режиме «хочу — не хочу»: они должны будут разговаривать с нами и переводить свои контраргументы в формальную плоскость. Наконец, дальше мы можем оперативно проработать каждый пункт: как его можно реализовать с точки зрения федерального законодательства, с точки зрения институтов развития.

Я думаю, что, наверное, мы придем к модели эксперимента — в каком-то одном, может быть — в двух-трех регионах, где мы сможем за пару лет показать результат от тех мер, которые мы предлагаем, — при условии, конечно, что мы их делаем системными. Самая большая опасность — если мы сейчас начнем раздергивать системное предложение, которое сделала «ОПОРА РОССИИ», и говорить: «Вот это — можно, а вот здесь налоги, здесь риски, этого мы делать не будем». Тогда эффекта не будет. У нас существует масса несистемных мер, которые тратят государственный бюджет, но при этом малый бизнес почему-то не растет и не превращается в средний, а средний не превращается в национальных чемпионов. Я могу только поддержать то, что было сказано. Сейчас у нас хороший повод все это обсудить, а дальше я предлагаю перевести это в операционную плоскость. Надо пользоваться хорошим примером Бориса Титова, когда за год идеи, озвученные на прошлом Форуме, стали результатами. Я думаю, что до следующего Форума мы уже точно должны начать работать и показывать результаты. Спасибо.

А. Бречалов:

Андрей, спасибо.

Поддержка Агентства стратегических инициатив крайне важна. Не будем скрывать, что сейчас это одна из основных площадок. Тот алгоритм, который ты сейчас предложил, мы однозначно приведем в действие. Спасибо за комментарий.

Я бы хотел дать слово для краткого комментария Александру Галушке, поскольку и он лично, и «Деловая Россия» долгое время пытались инициировать различные предложения в области налогов для предпринимательства. С другой стороны, Александр является сопредседателем Общероссийского народного фронта. Мы используем все площадки — не только Агентство стратегических инициатив, но и ОНФ, — поэтому, Александр, твои комментарии, пожалуйста.

А. Галушка:

Большое спасибо за приглашение принять участие в сегодняшней дискуссии.

Я думаю, что идея верная, направление верное, и сегодня здесь высказывается много интересных мыслей. Я их слушаю очень внимательно, соотношу с тем, что уже делается, с теми проектами, которые уже реализуются. Мы сейчас обсуждаем будущее этого проекта как раз для того, чтобы выбрать лучшую траекторию развития, лучшую модель реализации.

Мне кажется, очень важно отметить, что в этом внешнем контексте у нас вчера многое было заявлено Президентом по тем вопросам, которые волнуют любой бизнес без исключения — микро-, малый, средний, крупный. Это налоги, тарифы, кредиты — то, что волнует всех. Безопасность ведения бизнеса тоже волнует всех. С другой стороны, у нас есть дорожные карты национальной предпринимательской инициативы, тоже по конкретным вопросам: таможня, стройка, электроэнергетика, поддержка

экспорта, регистрация нового бизнеса, регистрация собственности и так далее.

Для регионального уровня у нас есть региональный стандарт создания благоприятного инвестиционного климата. Он прошел соответствующий Госсовет, но его внедрение идет непросто. Чтобы его внедрить, нужно приложить массу усилий. Президент дал поручение сделать это до конца года, но я убежден, что до конца года в большинстве регионов внедрить его не удастся. Я убежден, что эта история — не на год и не на два.

Какой у нас есть пробел? На мой взгляд, это местный уровень, муниципальный уровень власти, который тоже имеет свое значение для улучшения инвестиционного климата, для развития предпринимательства. Мне кажется, было бы полезно, чтобы программа, которую мы обсуждаем, сфокусировалась именно на этом срезе развития бизнеса: что может сделать муниципалитет для развития предпринимательства? Каковы лучшие и худшие практики, которые формируются на местах? Что нужно от региона и от федерации, чтобы развивать лучшие практики и убирать худшие? Мне кажется, данный фокус этой программы был бы очень полезен.

Естественно, потребуются дифференцированный подход. Одно дело, когда мы говорим о муниципалитетах в городах-миллионниках, и совсем другое дело, когда мы говорим о небольших поселках или о сельских поселениях. Кроме того, у нас сразу встанет вопрос о компетенциях и мотивациях местных органов власти. Компетенции связаны с тем, что негде взять грамотных, подготовленных людей, которые могли бы развивать бизнес у себя на территориях. Здесь, как мне кажется, роль «ОПОРЫ РОССИИ» могла бы оказаться решающей — в том, чтобы формировать систематизированный свод лучших практик, обучающую программу для мэров и быть главным двигателем этих процессов.

Далее — вопрос мотиваций. Мотивации связаны с тем, что существующая система межбюджетных отношений (мы не раз об этом говорили) совершенно не стимулирует муниципальный уровень власти что-либо делать для развития предпринимательства. Большинство муниципалитетов

— дотационные: проще получать дотации из областного бюджета, чем развивать у себя предпринимательство. В рамках этой программы, мне кажется, было бы очень правильно посмотреть на тему межбюджетных отношений именно с муниципального уровня. Тогда давнее предложение о том, что все налоги от малого бизнеса должны поступать в местные бюджеты, приобретет особую актуальность. Сделать это было бы очень правильно.

Говоря о мотивации, нельзя не затронуть еще один момент. Он связан с конфликтом интересов. Сегодня 76% предпринимателей оценивают уровень развития конкурентной среды в России как неудовлетворительный: 76% поставили «два» нашей конкуренции! Главная проблема, которую выделяет бизнес, когда говорит о конкуренции, — это конкуренция с административным ресурсом. Будь ты хоть лучшим по технологиям, по качеству, по издержкам, но когда против тебя административный ресурс, ты все равно проиграешь. Нередко приходится слышать от предпринимателей, что руководители местного уровня, мэры фактически являются предпринимателями. Либо муниципальные унитарные предприятия (МУП), созданные ими, вытесняют частный бизнес. Было бы здорово, если бы в рамках программы «Территория бизнеса — территория жизни» удалось найти решение этой проблемы. Она бы сразу, что называется, заиграла и была бы воспринята, как мне кажется, фактически всеми предпринимателями.

Вот так мне видится основной фокус и ключевые вопросы этой программы. Фокус — на местный уровень власти. Ключевые вопросы — компетенции, мотивация, заинтересованность через межбюджетные отношения и устранение конфликта интересов.

Спасибо.

А. Бречалов:

Мы много говорили про регионы. Сергей Иванович, начнем с Ульяновской области. Вам слово.

С. Морозов:

Огромное спасибо.

Прежде всего, я хотел бы поблагодарить удивительного руководителя муниципального образования в Челябинской области, который только что рассказал нам об этом опыте. Как я уже сказал Сергею, было бы здорово, если бы через твою организацию такой опыт транслировался в регионы и, естественно, в муниципальные образования. Если милая дама не возражает, я бы в самое ближайшее время прислал к ней в гости ряд руководителей муниципалитетов для изучения этого опыта.

К сожалению, Ульяновск пока не внедрил ничего из того, что увидел, и с этим еще предстоит разбираться. Что касается небольших городов и районов, я думаю, это было бы очень своевременно. Тем более что мы все прекрасно понимаем, что малый бизнес в муниципальных образованиях — это не только экономическая величина, это еще и важный социальный фактор. Это первое.

Второе. Мы действительно очень много занимаемся мерами по поддержке предпринимательства. Есть масса положительного, вы об этом хорошо знаете. Но есть и огромное количество проблем, причем как на региональном, так и на муниципальном уровне. Мы их не скрываем. Так, с Борисом Титовым мы уже несколько месяцев находимся в достаточно активных переговорах, в раздумьях, в спорах о том, как нам решить одну проблему. У нас есть очень интересный проект «Ленинские Горки», я стоял у самых его истоков. Надеюсь, вчера-позавчера мы договорились о том, что в ближайшее время постараемся встретиться на его площадке и с инвестором, и с представителем нашего бизнеса, чтобы окончательно найти решение и поставить точку.

Я согласен с Александром Галушкой: основные проблемы находятся на уровне муниципалитетов. Но для чистоты наших отношений я бы хотел обратить внимание всех присутствующих коллег на то, что и государственная власть не безгрешна. Готовясь к сегодняшнему круглому столу, я посмотрел, как государство отличилось в 2011—2012 году в качестве законодателя. Мое внимание привлекли удивительные вещи: в

2011 году законодатели внесли во вторую часть Налогового кодекса 27 поправок, а в 2012 году — уже 28. Это касается лишь той части Налогового кодекса, которая регулирует то, какие есть налоги и как они выплачиваются. Я уже не говорю про огромное количество различных подзаконных актов, которые насоздавало государство. В результате правила игры в течение одного года меняются кардинально.

Я неоднократно говорил у себя в регионе и повторяю еще раз здесь, что было бы правильно, если бы государственная власть официально зафиксировала в законодательстве «дедушкину оговорку», которая существует в отношении иностранных инвестиций: мы не имеем права ухудшать ситуацию с малым бизнесом после того, как решение было принято. Я могу привести массу примеров, потому что малый бизнес для регионов — это большая палочка-выручалочка. Изменились правила по страховым взносам, о которых мы неоднократно говорили. Мы очень активно восстанавливали малый бизнес, создавали его, лелеяли, и только за год, даже меньше, пока действуют эти страховые взносы, мы потеряли более пяти тысяч предпринимателей — официально! А сколько из них стали платить меньше налогов, скажем так, неофициально? Хотя на самом деле тот же малый бизнес у меня в регионе ежегодно создает от 10 до 12 тысяч рабочих мест. Для меня это огромный спасательный круг, потому что уровень общей безработицы, если брать по методологии Международной организации труда, составляет более 5% — это очень много. Я уже не говорю про налоги, которые платит малый бизнес. Если в 2008 году, когда мы с Сергеем начинали будить Ульяновскую область, там платили менее 500 миллионов рублей, то по итогам 2012 года вышли на 1,7 миллиарда рублей.

Я хотел бы привести еще один пример того, как мы, государственная власть, не очень хорошо относимся к малому бизнесу. У себя в регионе мы законодательно ввели такое понятие, как «начинающий предприниматель». Оно касалось буквально двух моментов. Первый — это все, что касалось «упрощенки»: два первых налоговых периода с момента регистрации были для «упрощенки», а для патентной системы — год. Причем мы сделали

минимальные ставки для патентов, вне зависимости от рода деятельности, — 900 рублей, а минимальная ставка по «упрощенке» составляла 5%. Все от этого выиграли. Мы получили увеличение налоговых платежей почти на 12%. Но потом регионам запретили это делать или отобрали это право, и в результате сегодня предприниматель самого маленького муниципального образования Старая Кулатка (оно находится в 300 километрах от регионального центра) поставлен в одинаковые условия с малым предпринимателем города Москвы. Это несерьезно, нечестно, неправильно.

Пользуясь тем, что здесь присутствуют и Андрей Никитин, и Александр Галушка, и ты, Саша, я хотел бы подчеркнуть, что нам все равно надо использовать в том числе и поддержку региональных руководителей. Я думаю, что они в большинстве своем меня поддержат. Нам надо добиваться, чтобы так называемые законодательные правила игры не менялись.

А. Бречалов:

Спасибо, Сергей Иванович!

Вы озвучили один из главных, ключевых принципов программы, которую мы разрабатываем, особенно в части фискальной модели: действительно, правила игры меняются каждый год. Надо напомнить, что для индивидуальных предпринимателей за последние десять лет сумма страхового взноса выросла с 1 800 рублей до 35 600. Причем это процесс не очень прогнозируемый. Поэтому, конечно, фискальная модель должна меняться, хотя бы в течение десяти лет.

Никита Юрьевич Белых, пожалуйста. Я случайно оказался в Кирове и разговаривал там со многими людьми. Все в один голос сказали, что жить стало лучше. Вам слово.

Н. Белых:

Во-первых, очень правильно, что мы здесь собрались и обсуждаем поддержку бизнеса. Готов подписаться под каждым словом, сказанным Сергеем. Мы достаточно плотно общаемся и смотрим, что происходит.

Я бы попробовал развернуть тему немножко иначе. Мне кажется, что мы совершаем серьезную ошибку, сводя вопросы поддержки и развития малого и среднего бизнеса к неким инструментальным подходам: какой должна быть ставка по кредиту, сколько дней должна занимать та или иная перерегистрация или регистрация. Мне кажется, что вопросы, связанные с поддержкой бизнеса вообще, а малого и среднего в особенности, это вопросы идеологические и, если угодно, политические. Поэтому главными действующими лицами действительно должны быть и Борис Титов, и Александр Галушка, и руководители общероссийских организаций.

Известный всем присутствующим Владимир Александрович Мау, специалист по современной экономической истории, любит рассказывать о том, как в начале жизни молодой советской республики Совет народных комиссаров озаботился проблемой вывоза капиталов за рубеж. С тех пор ничего не изменилось. А тогда озаботились этой проблемой, и было решено, что, наверное, это происходит из-за отсутствия гарантии сохранности вкладов на территории России. Был принят декрет о гарантии сохранности вкладов. Эта работа активно проводилась, а деньги как вывозили, так и вывозят. И вот, нарком финансов проводит рабочую встречу с нэпманами и говорит: «Слушайте, что же это такое? Мы приняли декрет о сохранности вкладов, а ситуация не меняется». Тогда один из участников совещания (история не сохранила его имени) произносит фразу, на мой взгляд, актуальную и сегодня: «Вы приняли декрет о сохранности вкладов, а не о сохранности жизни вкладчиков, а это разные вещи».

Так вот, мы, по большому счету, должны говорить о сохранности жизни вкладчиков, потому что когда главным медийным органом в стране является пресс-служба Следственного комитета, обсуждать вопросы ставки кредитования малого бизнеса, как мне кажется, очень странно.

Артем говорит: «Почему-то у нас стало мало Ноготковых, Тиньковых». Зато Чичваркиных стало больше. Одно другое исключает. Когда Андрей говорит

о том, что наши оппоненты ведут несодержательную дискуссию, я говорю: «Я тебя умоляю! Следовательно Пупкин не ведет несодержательную дискуссию. Он тебя вообще не слышит и не собирается с тобой разговаривать».

Поэтому, на мой взгляд, на сегодняшний день мы должны четко для себя уяснить, что вопросы формирования инвестиционного климата — это не просто набор неких действий. Если бы это был набор каких-то понятных процессов, был бы рецепт: все по нему действуют, и всё замечательно работает. К сожалению, это не так.

Я должен присоединиться к словам Сергея Ивановича о том, что если бы все вопросы, о которых мы говорим, действительно находились в руках губернаторов, этих вопросов бы не было. Но если вы посмотрите на жалобы предпринимателей, то увидите, что областных, региональных функций там немного. Налоговые, Роспотребнадзоры, полиция и прочее — это всё федеральные структуры. Вот почему мы несколько лет (Сергей Иванович тоже активный участник этих процессов) так много говорили о децентрализации: дайте нам те полномочия, которые не связаны с государственной безопасностью, которые не связаны с обороной, — и мы сами это будем разруливать. Два года назад на Госсовете действительно принимались соответствующие решения. Мы там детально обсуждали, что Ростехнадзор может передать, а что нет. Конечно, безопасность атомных объектов, например, пусть остается на федеральном уровне. И чем это закончилось? Да ничем. Поэтому обсуждать сейчас какие-то нюансы и детали, как мне кажется, абсолютно неактуально.

Следующий тезис: как мне кажется, со стороны предпринимательского сообщества нам не хватает понимания того, кто на самом деле является их главным контрагентом. А их главным контрагентом являются муниципалитеты. Респект представителю Челябинской области, потому что там на муниципальном уровне действительно происходит большинство тех действий и событий, которые интересуют предпринимателей: решаются вопросы земли и прочие. Поэтому было бы правильно, если бы на таких круглых столах сидели не столько руководители регионов, сколько

руководители муниципалитетов, которые действительно рассказывали бы, что они могут сделать у себя по тому или иному вопросу.

Следующий момент: мне кажется, у нас предпринимательское сообщество не до конца воспринимает себя элементом государства в целом. Когда мы обсуждаем те или иные формы поддержки, в конечном итоге речь идет о том или ином ресурсе, который может быть выражен в деньгах или в чем-то еще. Любые процентные ставки или любые налоговые льготы всегда можно конвертировать в некий объем денежных средств. Все так или иначе сталкивались с вопросами линейного программирования, транспортных задач и понимают, что в конечном итоге ресурс ограничен. Поэтому наша задача как управленцев — принять некое оптимальное или наименее болезненное решение.

Когда мы говорим о приоритетах, давайте вместе с организациями, объединяющими предпринимателей, поучаствуем в общей дискуссии: а что у нас в стране является приоритетом? Мы с Сергеем Ивановичем, конечно, выполним указы Президента, связанные с повышением зарплаты работникам бюджетной сферы к 2018 году до заданных параметров. Но что мы положим на алтарь этой победы, одному Богу известно. У меня складывается стойкое ощущение, что все формы поддержки предпринимателей точно не окажутся в числе статей, защищенных от разного рода угроз, и нам придется ими пожертвовать.

Я бы хотел, чтобы позиция предпринимательского сообщества была не потребительской: мол, вы нам должны и дайте. Вы должны понимать, что эту дискуссию можно свести к тому, что для нас важнее на этом этапе: повысить зарплату учителю или помочь предпринимателю? Вы должны понимать, как общество на это отреагирует. Вы как общественная организация должны работать не только с властью, но и с обществом, чтобы сформировать у него мнение и объяснить, что для того, чтобы повысить зарплату бюджетнику завтра, надо сейчас помочь предпринимателю. Этого понимания, к сожалению, нет. Текущий год у нас объявлен Годом предпринимателя. В его рамках мы делаем основной упор на разного рода работу по популяризации предпринимательства — для

объяснения того, что такое предприниматели и каков их статус в обществе. Без этого обсуждение любых вопросов становится бессмысленным. Ведь если сегодня спросить у общества, что важнее: помочь бюджетникам или помочь предпринимателям, — я думаю, ответ для многих очевиден.

Поэтому задача людей, которые понимают, что эти вещи взаимосвязаны, — разъяснить это тем, кто этого не понимает, а таких, к сожалению, большинство. Поэтому никого не должна удивлять реакция на очередные заявления правоохранительных органов по поводу ареста того или иного предпринимателя. Она позитивная! В сознании подавляющего большинства граждан предприниматели — жулики и мерзавцы. До тех пор, пока это не изменится, обсуждать вопросы времени подключения к электроэнергии, мне кажется, немножко несвоевременно. Спасибо.

А. Бречалов:

Никита, спасибо. Очевидно, что нам надо продолжить дискуссию уже в Кирове, в рамках Года предпринимателя. Есть много такого, что нужно сказать.

Н. Белых:

Следственный комитет является активным участником Года предпринимателя в Кировской области.

А. Бречалов:

Привлечем его к дискуссии. У нас очень мало времени, но главную экспертную оценку я все-таки предоставляю Сергею Ренатовичу Борису. Сергей Ренатович, пожалуйста.

С. Борисов:

Спасибо. Уважаемые коллеги, добрый день!

Мы приступаем к созданию сложного кейса — наверное, такого мы с вами в этом ключе еще не обсуждали. У нас всегда была общая, среднестатистическая программа для предпринимателей по линии

государства — так сказать, вырубленная топором. У нас были некие пожелания, наши предпринимательские «хотелки», и с чем-то соглашались, с чем-то нет.

Что-то нам удалось сделать за истекший период, и я не умалял бы того пути, который мы прошли: вспомните и базовый закон о малом бизнесе, и 294-й закон о проверках, который отсекает до 70% проверок и дал многим дышать спокойно. Мы все-таки смогли наладить оценку регулирующего воздействия и влияем на нормотворчество. Думаю, это великолепный опыт прошлых лет. Я считаю, что построена неплохая налоговая система для малого бизнеса; введен единый налог на вмененный доход (ЕНВД), который будет иметь право на жизнь; «упрощенка», которой предприниматели активно пользуются; патент, за который мы бились столько лет. И все это нормально заработало.

Но сегодня на первое место выступает тема кадров, которых не может получить малый бизнес. Мы должны об этом думать. Мы сегодня говорим о социальных платежах. Ситуация со страховыми платежами — это трагедия, я считаю, ЧП в нашей новейшей истории! Мы практически включили красный свет, объявили запрет на профессию огромному количеству людей. Установили абсолютную планку, такую квалификацию, которую не могут преодолеть, я думаю, миллионы наших граждан, которые хотели бы попробовать себя в предпринимательстве.

Одновременно из уст власти мы услышали совершенно невероятные цифры: что более 20 миллионов наших граждан находятся вне правового поля. Что это? Беспомощность или мы что-то не так делали в прошлые годы? Сегодня 17,5 миллионов граждан официально работают в малом бизнесе, а 20 с лишним миллионов трудоспособного населения нигде не числятся. Вот чем нам надо заняться. Это голубой океан, где еще нет конкуренции, где еще нет рвачества готовых клиентов, которых мы пускаем по кругу в так называемом алом океане, где акулы уже создали кровавый фон из-за конкуренции: многие эксперты используют такие выражения.

Добавим сюда еще то, что нам искусственно навязывается: это обязательность бухгалтерского учета, совершенно пока еще непонятная

кадастровая стоимость земли, которая отсекает от нее очень многих. Мы еще не дали ответа о перекрестном субсидировании. Висит угроза для малого бизнеса порядка 60 миллиардов — это наши доплаты за то, чтобы населению было легче жить, потому что крупные компании сейчас от этого умело отстегнулись. Я еще добавлю сюда регуляции Центрального Банка, которые нам мешают: в результате кредитные учреждения отправляют многих в рисковую зону из-за надуманных требований по риску.

В торговле отсекали малый бизнес. Почему сигареты, табак? Табак — зло. Я не курильщик и считаю, что чем меньше будут курить, тем здоровее. Но почему Италия, Франция, Испания дают малому бизнесу возможность распространять социально значимые продукты и благодаря такой деятельности создавать занятость?

Программа, которую мы сейчас начинаем обдумывать, разрабатывать, — новая, дерзкая. Я согласен с Андреем Никитиным: нам нужно очень серьезно проработать для нее доказательную базу. Мы должны показать властям, что те нулевые ставки, те гибкие формы — это не выпадающие доходы, а вклад в завтра, в послезавтра. Если мы этого не сделаем — разговора с нами не будет.

Мы должны поставить этот вопрос совершенно иначе. Мы должны поднять флаг, с которым вступили в новую эпоху с вновь избранным Президентом Владимиром Путиным, который заявил после консультации с нами, что к 2020 году (а осталось не так много времени) в малом бизнесе должно быть задействовано 50% трудоспособного населения, он должен давать 40-45% ВВП. Мы должны действовать в рамках этой программы. Надеюсь, она сейчас будет продолжаться, хотя ее уже начали кромсать. Регионы почему-то подают мало заявок. В то же время, Саткинский район готов освоить на продвижение собственных инновационных программ по развитию предпринимательства новые деньги, а им сокращают финансирование. Нам нужно уже приглашать «лекальщики» в процессе создания этих программ, а не вырубать все грубо топором.

Наконец, самое главное, что у меня накопилось: нам пора впрячься всем бизнес-сообществом в одну телегу. Мы делали такие попытки в прошлые

годы, был создан координационный совет предпринимательской организации России. По разным причинам он не состоялся, мы много спорили. Мы больше упражняемся в таскании каштанов из огня — якобы на благо популяризации отдельных организаций и бизнес-объединений. Мы забыли о главном нашем предназначении и о нашей истинной сути. Что ждут от нас предприниматели — огромное количество предпринимателей? Совершенно правильно сказал Никита: мы не занимаемся популяризацией предпринимательства. Между тем, я бы сказал, что важна уже даже не популяризация, а пропаганда. Системная пропаганда.

Воры и жулики... А какая статистика была! Боря правильно объявил эту тему, и был социологический опрос. Коллеги, население было против этих мер. Это результат того, что мы не говорим громко об успехах, о предпринимателях, которые достигают больших побед.

У Ирины Викторовны прозвучала тема перезагрузки: действительно, пора делать перезагрузку нашего бизнес-сообщества. Нам нужно сесть за один стол, написать общую программу развития предпринимательства. Каким образом крупный бизнес начнет работать с нами в рамках субконтрактации и аутсорсинга? Я всегда был категорически против того, чтобы бизнес заступал в политическое лоно! Но может быть в рамках Народного фронта пора немедленно открыть второй фронт борьбы за предпринимательство и отстаивать наши интересы всем вместе?

Будет ли это программа АСИ (Агентства стратегических инициатив), дорожная карта? Дорожная карта уже становится нарицательным понятием. Быстро у нас замызгали хорошую идею, которая прижилась во многих зарубежных обществах. У нас она почему-то начинает звучать как панацея, а суть-то не меняется. Назовем это программой. Давайте сделаем единую общую программу борьбы за воссоздание российского предпринимательства.

Если в ближайшее время мы этого не сделаем, нас ждут в обществе очень большие разочарования. Энергетические ограничители сейчас кормят несметное количество муниципалитетов. Это уже у них в крови: не развить свое дело, как Саткинский район, а попросить у вас как у губернатора, еще

куда-то сбегать, — вот эта шустрость заменяет им деятельность по развитию экономики. Я думаю, что нам нужно очень серьезно пересмотреть все эти подходы и наконец-то выступить единым фронтом. Спасибо.

А. Бречалов:

Коллеги, я прошу организаторов дать нам еще буквально пять минут. У нас очень важные выступления буквально по минуте — по полторы. Я не могу не дать слово Андрею Шаронову. Андрей, коротко: все-таки государство как акселератор — актуальная для России тема или нет?

А. Шаронов

Спасибо, Александр. Я очень коротко выскажусь по трем позициям. Мне очень понравилась позиция Александра Галушки и Никиты Белых.

По поводу дорожной карты, которую сделало АСИ с участием предпринимательских объединений. С одной стороны, мне, как чиновнику, сейчас приходится писать дополнительные отчеты, но, с другой стороны, я согласен, что это попытка — может быть, не первая, но достаточно системная — формализовать требования с возможностью последующей проверки действий регионов, действий губернаторов. Это переводит ситуацию из области «я за все хорошее против всего плохого», чем регионы в основном и занимались в сфере малого предпринимательства, в последовательность конкретных профессиональных действий. Так что направление правильное, надо работать.

Второе. Полностью согласен с Никитой по поводу имиджа: к сожалению, власть продолжает поддерживать в обществе парадигму, в которой оно выросло (у нас плохая наследственность в этом смысле), основанную на представлении, что все блага поступают от правительства, от власти. Очень часто приезжаешь в регион и видишь большой плакат с портретом губернатора, и на плакате написано: «Подарок району от губернатора», — речь идет о площадке, спортивном комплексе и так далее. Когда понимаешь природу этого «подарка», становится неловко. К тому же, именно за счет этого и создается имидж предпринимателей как жуликов и

воров и представление, будто все блага идут от власти. С помощью такой деятельности, в том числе сознательной, целенаправленной, полностью меняется представление о мире.

Третий вопрос — это стимулы для муниципалитетов: тоже полностью согласен. Коротко скажу, что общался с одной немецкой компанией из среднего бизнеса, которая занялась экспансией и поехала в Россию, в один сибирский город, не буду говорить какой, и в Китай учреждать свое производство, чтобы торговать на местных рынках. И вот, по словам представителей этой компании, принципиальные различия: мы, говорят, приехали в Китай, и нас спрашивают: «Что мы можем сделать для того, чтобы вы основали фирму?» Здесь, у нас, в России, в этом сибирском городе: «Что вы для нас можете сделать, чтобы мы вам разрешили основать здесь фирму?» В принципе, этим все сказано.

Такое возможно только в том случае, если глава муниципалитета вообще никак не отвечает за доходы. Ему абсолютно все равно, будет здесь эта компания как источник доходов или нет. Потому что он знает, что он обратится к губернатору, к федералам, скажет, что он бедный-несчастный, но умный, — и ему дадут денег. Пока мы не ужесточим требования по КПЭ (ключевым показателям эффективности) для этого уровня, пока они не будут бегать задрав штаны и искать, кто создаст еще пару-тройку рабочих мест и заплатит в доходы бюджета три копейки, которые мы им оставим (это очень важно: в Москве это уже началось, мы существенно перераспределяем доходную базу и все доходы, которые идут по патентам, по операциям с выявлением незаконной сдачи квартиры в аренду и неуплаты налогов), — все останется у муниципалитетов, 100%. Мы ожидаем, что они начнут двигаться. Параллельно с этими «пряниками», «кнут» — это показатель эффективности по росту доходной базы. Спасибо.

А. Бречалов:

Андрей, огромное спасибо. Михаэль Хармс, дадим Вам буквально минуту, тем более что на Вас ссылались. Пожалуйста!

М. Хармс:

Спасибо. Я хотел бы сказать, что есть, конечно, и другие примеры. Сергей Иванович Морозов всегда спрашивает: «Что мы можем для вас сделать?» Так что я бы сказал, что в регионах есть прекрасные примеры. Но на федеральном уровне, я думаю, нужно действительно создавать равные условия и для иностранного среднего бизнеса, и в этом плане я не совсем понимаю то ограничение, которое есть в законе, на который ты, Сергей, ссылался. Там ограничена доля иностранного участия в субъекте малого предпринимательства — 25%. Новый закон, который внесен в Думу, к сожалению, отменил это только для физических лиц, но не для юридических. Мне кажется, было бы совершенно достаточно того ограничения, которое уже есть, — что среди учредителей не должно быть субъектов не малого предпринимательства, чтобы большие фирмы не создавали «дочек». Я бы здесь не делал различия между иностранным и российским бизнесом, потому что я знаю, что как раз немецкие средние предприниматели очень активно здесь работают, и они, конечно, тоже с удовольствием пользовались бы такими мерами поддержки. В Европе такой разницы нет.

Одно маленькое замечание по поводу Форума: мы говорим о территории жизни. Территория жизни на Петербургском форуме для среднего бизнеса с каждым годом сужается, потому что цены здесь слишком высоки. Становится сложно приезжать, и нужно обратить на это внимание.

Из зала:

Регионы присоединяются!

А. Бречалов:

Михаэль, я Вам больше скажу, такая площадка для малого бизнеса возникла у нас впервые. Уважаемые организаторы! Извините нас, мы не можем уложиться в час пятнадцать минут, потому что за столько лет, сколько проходит Форум, мы наконец-то впервые добились обсуждения этой темы. Питер, судя по Вашему выражению лица, то, что Вы услышали,

точно подвигнет Вас на то, чтобы жить и работать в Саткинском районе. Короткое замечание, комментарий?

П. Линдхольм:

Для начала я хотел бы поздравить Вас с победой в номинации «Бизнес для жизни». Надеюсь, со временем мы будем не только заниматься бизнесом для жизни, но и сможем обеспечить достойную жизнь бизнесу.

Если вы не против, я начну с уровня микроэкономики. В своей работе мы делаем акцент на инновациях, и здесь я хочу привести два примера. Один связан с нашими немецкими друзьями, а второй — с Сергеем Ивановичем. Вместе с Сергеем мы реализуем двухгодичную программу, направленную на улучшение качества поддержки, которую получают компании, — это, по нашему мнению, одна из самых важных вещей. Россия обладает всем тем, что есть и других странах — венчурными предприятиями, банками — но работают они неэффективно.

Одна из проблем, над которой мы сейчас работаем вместе с Сергеем Ивановичем, — это повышение профессионального уровня людей. Но мы подошли к вопросу с новой стороны. Надеюсь, Сергей со мной согласится: если вы хотите сделать регион привлекательным в инвестиционном плане, то инвестиционный подход нужно применить, в первую очередь, к администрации. Сергей здесь присутствует и не даст мне соврать: одной из первых наших задач стала работа именно с его администрацией.

А второй пример, который я хотел привести, — это проект, над которым мы работали несколько лет в Карлсруэ. В течение пяти лет мы обучали людей — предпринимателей, профессоров университетов и студентов — тому, что такое предпринимательство. Мы учили их быть не столько бизнесменами, сколько предпринимателями. И по окончании этого срока количество предпринимателей выросло у нас в три раза. Но изначально наша идея состояла в изменении самой культуры. Будь у меня время, я бы рассказал вам об этом подробнее. Но я убежден, что Россия обладает не меньшим потенциалом, нежели Карлсруэ. Изменение культуры — длительный

процесс, требующий, как уже говорил Сергей, ответственной работы с разными игроками.

Здесь можно воспользоваться ценным опытом множества других стран. Желаю вам удачи.

А. Бречалов:

Питер, большое спасибо. К сожалению, у нас нет времени. Давайте, только очень коротко.

Из зала:

Очень короткий вопрос губернатору Ульяновской области Сергею Морозову. На картинках все очень красиво: Ульяновская область впереди планеты всей по инвестициям. Вот я — реальный инвестор в экономику Ульяновской области, вложил туда к концу 2009 года больше 500 миллионов рублей. В результате проект подвергся административному давлению, перед этим арендная ставка на землю была увеличена более чем в 30 раз, и никаких перспектив для развития от Сергея Ивановича, ранее обещанных, реализовано не было. Прошу Сергея Ивановича дать оценку таким факторам: есть меры поддержки, а есть меры административного давления. Пусть Сергей Иванович ответит на такой вопрос: как он объяснит свою избирательность по отношению к различным проектам в Ульяновской области?

С. Морозов:

Очень коротко объясню. Как раз сегодня мы очень много говорили о том, что в обществе сложилось негативное мнение о предпринимателях, и это не благодаря активности Солнца или каких-то других светил. Это во многом еще и результат работы предпринимателей, например, Вашей компании и Вас лично. При реализации этого проекта Вы нарушили все, что можно было нарушить из действующего федерального законодательства, в том числе вошли в противоречие с действующим законодательством в этой

очень опасной оползневой зоне. Более того, Вы и Ваш компаньон друг на друга, мягко говоря, разобиделись, в результате обанкротили предприятие, а сейчас говорите: «Отдайте мне земли». Я говорю: нет, сначала давайте подпишем конкретное жесткое соглашение о том, что вы на этом земельном участке реализуете в полном объеме инвестиционный проект и таким образом выполните взятые на себя обязательства. А мы параллельно выполним свое. Потому что из 136 инвестиционных проектов ни один не жалуется, кроме Вас. Нечего пенять на зеркало, если у самого одно место кривое.

Из зала:

Получены разрешения на строительство, так что я ставлю под сомнение...

А. Бречалов:

Сергей Иванович, спасибо. Уважаемые коллеги, я думаю, мы продолжим диалог уже в Москве, осенью, где будем подводить итоги по нашей программе. Большое спасибо.