

**ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ**

**16–18 ИЮНЯ 2011**

**Брифинг**

**ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ КЛИМАТ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА: ИНДЕКС  
ОПОРЫ 2010 – 2011**

**Создание творческого капитала в России**

**16 июня 2011 г. — 14:00–15:30, Павильон 3, Амфитеатр**

**Санкт-Петербург, Россия**

**2011**

**Модератор:**

**Александр Ивлев**, Управляющий партнер по России, Ernst & Young

**Выступающий:**

**Сергей Борисов**, Президент общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ», Заместитель председателя Правительственной комиссии по развитию малого и среднего предпринимательства

## **В. Климов:**

В частности, ключевой проблемой является энергетическая. Дело не в качестве. Качеством энергоснабжения российские малые и средние компании более или менее довольны. Проблема, я думаю, это ни для кого не секрет — это проблема производственных помещений и проблема с тарифами, что в этом году особенно актуально. На протяжении многих лет земля и недвижимость остаются для предпринимателей проблемой, и, к сожалению, здесь ситуация тоже меняется достаточно медленно. Если с офисами и складами как-то заметны подвижки в лучшую сторону, то непосредственно с производственными помещениями существенная часть компаний испытывает трудности. Как я уже говорил, административные барьеры здесь тоже есть, но многие проблемы удалось решить. В 2008 году, при составлении предыдущего рейтинга, более половины предпринимателей считали, что это создает серьезную нагрузку на бизнес. Сегодня таких оценок уже одна треть, это заметный показатель.

Понятно, что малый бизнес беспокоит коррупция, это серьезная проблема. Проявляется она для него в двух основных аспектах: первое — это недобросовестная конкуренция, о чем говорят компании, второе — это коррупция при доступе к ключевым ресурсам, таким, как государственный заказ, земля, недвижимость, получение различных льгот. Есть хорошие новости. В начале нашего пути, в 2004 или 2005 году, бизнес оценивал свои непроизводительные затраты, — фактически, речь шла о взятках — в размере 10% от общей выручки компании. В этом году оказалось, что цифра снизилась примерно до 5 %.

Затем, 10 % из числа опрошенных нами компаний участвуют в программах поддержки предпринимательства. Много это или мало? Вы знаете, опять же, если сравнивать с тем, что делается в мире, брать показатели в этой сфере — это, в общем, не такой плохой результат. Надо сказать, что Министерству экономики удалось в 2005 году создать работающую программу. Региональные и местные власти зашевелились и стали делать существенные шаги. Вчера мы проводили пресс-конференцию, посвященную этому исследованию, и один журналист нам задал вопрос:

есть программы поддержки, а как вы считаете, соответствуют они сегодня приоритетам или не соответствуют, и в какой сегмент следовало бы перенаправить усилия и средства? Перенаправлять сегодня нечего, к сожалению, объем программ поддержки достаточно мал. Министерству экономики вместе с региональными администрациями удалось создать, как вы знаете, базовые, самые необходимые инструменты поддержки. Объемы финансирования и количество инструментов поддержки и развития малого бизнеса нужно не просто увеличивать, а масштабировать. Безусловно, требуются новые приоритеты, и можно говорить о целых программах нового поколения, в которых акцент будет сделан на кластерное развитие, на избирательную поддержку компаний, находящихся в условиях конкуренции, на кооперации в достройке конкретных кластеров в конкретных регионах.

И, наверное, самое главное, что надо сделать в смысле развития малого и среднего бизнеса, — это поменять представление. Сегодня, к сожалению, у большинства региональных правительств и части федерального правительства существует такое представление: в стране есть большая экономика, с налогами, ресурсами, большими компаниями, и есть отдельно малый бизнес, такая резервация, бизнес вечно недовольный, который надо поддерживать. Принципиальная проблема — в том, что такой подход и такое представление об экономике, наверное, исчерпаны. Если следовать этой модели, то обозначенная президентом цель — к 2020-му году 60% занятости должно быть в малом бизнесе, — наверное, недостижима. Нужно принципиально понять, что малый и средний бизнес — это и есть экономика, и нужно прилагать усилия, исходя из этого. Представителей Министерства экономики, я так понимаю, здесь нет, но, тем не менее, я хотел бы <нет звука>

...кое-что меняется: тот факт, что сегодня эта сессия по малому и среднему предпринимательству работает в формате Международного форума в Санкт-Петербурге, — это, наверное, показатель. Изменения какие-то есть. И последнее, что я хотел бы сказать, завершая презентацию. Я надеюсь, — мы каждый год пытаемся убедить в этом региональные администрации, — что рейтинг, который мы выстроили, индекс «ОПОРЫ», он не станет

политизированным выпадом, при помощи которого регионы будут меряться между собой и определять, кто на первом месте, кто на последнем. Я очень надеюсь, что этот рейтинг станет предметом для серьезного анализа и реальным рабочим инструментом для работы, в первую очередь, региональных администраций. Спасибо.

**А. Ивлев:**

Спасибо большое. Я сразу бы хотел остановиться на вопросе о том, что 60% рабочих мест в стране к 2020 году должно создаваться малым бизнесом. На самом деле, это была бы для нас очень хорошая ситуация. Если посмотреть на то, сколько рабочих мест дает малый и средний бизнес в других странах — это около 70-80%, и если у нас дойдет до 60% — это будет большой успех. Я также хотел сказать, что государство в последнее время уделяет много внимания проблемам малого и среднего бизнеса, и в последнее время мы видим интенсивный диалог между Министерством экономического развития и различными бизнес-ассоциациями, представляющими малый и средний бизнес. Тенденция хорошая, и надо надеяться, что она будет развиваться. Что касается того, как проводились исследования: думаю, нам стоит узнать про методологию составления этого рейтинга, этого индекса. Я бы хотел попросить Алексея Праздничного прокомментировать.

**А. Праздничный:**

Доброе утро, уважаемые коллеги. Виктор рассказал в большей степени о методологии самого проекта. Я хотел бы обратить ваше внимание на несколько ключевых проектов. К сожалению, когда обсуждают этот проект, часто идет дискуссия: а можно ли доверять мнению предпринимателей?! И как лучше измерять предпринимательский климат: измерить, какое количество квадратных метров новых офисных помещений было введено в этом году в регионе, или спросить у предпринимателей: могут ли они найти для себя адекватную по стоимости и по качеству недвижимость в этом регионе? Я в этой теме более десяти лет и все больше склоняюсь к тому,

что мнение предпринимателей часто гораздо более информативно, более интересно, более содержательно и более полезно для выработки приоритетов, чем холодные, абстрактные цифры, которые собираются по регионам.

Если, например, говорить о здравоохранении, — как нам его измерить? Мы можем сосчитать, сколько коек есть в каждом регионе и сравнить регионы между собой. На мой взгляд, правильнее спросить у населения: считают ли они, что качество здравоохранения и его доступность соответствуют потребностям? Таким образом, опросы — это использование субъективных инструментов для получения объективной и качественной картины. Они имеют огромное значение. В чем уникальность этого проекта? В том, что он опирается исключительно на опросы предпринимателей: это наилучшая лакмусовая бумажка, которая позволяет оценить предпринимательский климат.

Далее, несколько слов о самом опросе. Как сказал Виктор, это один из самых масштабных опросов в России: опрашивались более 6000 компаний в 40 регионах. В этом году он состоял из двух частей: опрос о качестве бизнес-климата в 40 регионах, но в этом году было новшество — дополнительный опрос о качестве ведения бизнеса в 11 крупнейших российских городах. Я хотел бы немного сказать о городах. Если говорить о регионах, то всегда идет сложная дискуссия, на что делать ставки: на крупный бизнес, на малый и средний бизнес, и так далее. Регионы отличаются по своей структуре, в каких-то регионах большее значение имеют крупные и средние предприятия, в некоторых — малые и средние предприятия. Но если мы говорим о городах, такой дискуссии быть не должно.

Если посмотреть на структуру экономики наиболее конкурентоспособных городов мира — это в первую очередь малый и средний бизнес. Таким образом, условия для малого и среднего бизнеса исключительно важны для регионов, но еще более критичны для крупнейших российских городов. У нас нет слайда, но на странице 13 показан рейтинг российских городов с точки зрения условий для малого и среднего бизнеса. Я хотел бы сделать

только один весьма серьезный вывод: два наиболее крупных российских города — Москва и Санкт-Петербург — не являются лидерами этого рейтинга. И этого следует большое количество других выводов. На мой взгляд, этим городам очень сложно стать лидерами, городами мирового уровня, конкурировать с крупнейшими городами мира и построить инновационную экономику, если в российских городах, хотя бы в наиболее крупных, наиболее конкурентоспособных, не будут созданы благоприятные условия для развития малого и среднего бизнеса.

И последний комментарий. Вопрос о составлении рейтинга — всегда сложный вопрос. На мой взгляд, наиболее интересная часть отчета начинается со страницы 56, где приводятся детальные результаты опросов компаний в каждом из регионов. Мне кажется, именно эти странички могут стать очень важным, совершенно конкретным инструментом для повышения эффективности региональных программ поддержки малого и среднего бизнеса. По нашим оценкам, практически все регионы имеют программы поддержки малого и среднего бизнеса, но, к сожалению, пока что эти программы не достигли тех результатов, которых ждут от них и предприниматели, и жители регионов. На мой взгляд, повторю, этот индекс — не конкурс красоты. В первую очередь это инструмент для региональных и городских администраций: как перефокусировать региональные программы поддержки малого и среднего бизнеса, как сделать их более эффективными. Спасибо.

**А. Ивлев:**

Спасибо большое. Когда я читал исследование, я делал пометки для себя и среди прочего сформулировал для себя один вопрос, который, используя представившуюся возможность, хочу теперь задать вам. В исследовании указано, что около четверти компаний, представляющих малый и средний бизнес, считают проблемой для своего развития высокие тарифы на Интернет. Честно говоря, мне кажется, что тарифы не так высоки. Нет ли здесь лукавства?

**А. Праздничный:**

Нет. Лукавства здесь нет, и это совпадает с результатами других опросов. Когда компания «Коко» проводила опрос о доступности Интернета для бизнеса, о представленности компаний в Интернете, все более или менее совпадает. В развитых странах покрытие высокоскоростного Интернета — наиболее продвинуты здесь Швеция и Финляндия, — более 70-80%. В России даже в крупнейших городах несколько ниже — 50-60%. А ведь картина берется не из Москвы и Санкт-Петербурга, картина берется из регионов. В регионах, к сожалению, ситуация с тарифами интернет-услуг определяется монопольным положением одного провайдера. Поэтому здесь нет никакого лукавства, это, к сожалению, так. Спасибо.

**А. Ивлев:**

Спасибо. Следующий вопрос у меня будет о том, как наши регионы могут использовать этот двигатель для того, чтобы менять уровень своего взаимодействия и уровень своей поддержки малого и среднего бизнеса. Я хотел бы попросить прокомментировать эту тему Линара Якупова, председателя Агентства инвестиционного развития республики Татарстан. Спасибо.

**Л. Якупов:**

Я на государственной службе работаю последние три месяца, чуть больше. Последние десять лет я был вовлечен в частный бизнес, как раз в малый и средний бизнес. Одной из проблем оценки бизнеса — и с точки зрения государства, и с точки зрения частного сектора, — всегда являются показатели, то, как мы добиваемся этих показателей. Данная работа была проделана «ОПОРОЙ РОССИИ». Я буквально за последние полчаса изучил все данные, которые касаются республики Татарстан, и принял для себя очень важное решение о том, как в будущем показатели можно улучшить. Одной из проблем для республики Татарстан было ограничение доступа к складским помещениям. Я всегда считал, что у нас достаточно складских помещений, но раз вопрос возник, значит, его нужно рассмотреть, изучить.



Может быть, логистические центры, которые мы строим вокруг Казани, не дадут того эффекта, которого ожидает малый и средний бизнес? Еще одной проблемой всегда был доступ к финансовым ресурсам, к тем, которые поступают как от федеральных властей, так и от региональных. Если брать опыт республики Татарстан, то на сегодняшний день программы, гранты и другие формы касаются всего лишь 2% от общего числа предпринимателей. У нас 170 000 представителей малого и среднего бизнеса, и только 2%, к сожалению, смогли получить доступ к тем ресурсам, которые предоставляют федеральные и региональные власти. Для нас сегодня очень важно, чтобы программы, допустим, лизинга, которые мы в этом году прорабатываем, — мы пригласим очень большое количество лизинговых компаний, — имели мультипликативный эффект, чтобы по программе гарантийного фонда привлекалось большое количество банков, работающих именно с малым и средним бизнесом.

Я считаю, что для того, чтобы эффективно использовать те ресурсы, которыми мы обладаем, конечно же, нужно искать разные пути. Очень важно, исходя из отчета, который мы сегодня видим, посмотреть, на каких направлениях специализируется тот или иной регион. Взаимодействие регионов друг с другом находится не на очень высоком уровне. Регионам нужно определяться, кто на чем будет специализироваться, у кого более серьезные возможности и сырьевые ресурсы. А нехватка человеческих ресурсов, специалистов, она ощущается во всех регионах. Поэтому малый и средний бизнес, наверное, нужно ориентировать на более наукоемкие, капиталоемкие направления. Но как это сделать — остается большой проблемой, и как раз на этом форуме мы сможем ее обсудить. Спасибо большое.

**А. Ивлев:**

Нам уже сказали несколько раз: основная проблема — это то, что не хватает квалифицированных кадров на рынке. Я бы хотел остановиться на этой теме более подробно. Если посмотреть на крупнейшие города России — Москва, Санкт-Петербург, то по результатам этого исследования они не

вошли в 15 наиболее привлекательных для малого и среднего бизнеса городов и регионов России. Это, наверное, проблема. Для нашей компании, где я работаю, главная причина ограничения роста на сегодняшний день — это также нехватка квалифицированного, качественного персонала. Таким образом, эта проблема стоит не только перед малым и средним бизнесом, но и перед крупными банками. Я бы хотел попросить Дениса Семькина, руководителя проекта «ОПОРА Молодежь», прокомментировать.

#### **Д. Семькин:**

Хотел бы поблагодарить Виктора и самих себя, «ОПОРУ РОССИИ», за замечательный индекс. К сожалению, на мой взгляд, его мало учитывают не только региональные, но и федеральные власти. «ОПОРА РОССИИ» разработала концепцию миграционной политики Российской Федерации, концепцию развития малого и среднего бизнеса. Еще три года назад мы говорили, что кадровая проблема — одна из основополагающих, и наступивший кризис не снял эту проблему. Безработица, которая появилась в стране, только увеличила проблему доступности кадров. Так, в 2007 году официально было выдано порядка 6 миллионов разрешений на работу в Российской Федерации. В кризис эту цифру уменьшили до 2 миллионов, а в этом году, в котором экономика у нас вроде бы начала набирать обороты, количество квот уменьшили еще наполовину — до 1 миллиона. Естественно, это отразилось в первую очередь на субъектах малого предпринимательства. К сожалению, предпринимательство не является, так скажем, топовой профессией для граждан Российской Федерации. Все граждане Российской Федерации стремятся устроиться на работу либо в крупную компанию, либо в государственную. Кстати, наверное, единственное дополнение в индексе — это желание граждан Российской Федерации участвовать в малом бизнесе. Но проблема остается. «ОПОРА РОССИИ» в прошлом году провела крупное исследование, мы собрали порядка 150 000 заявок от предприятий малого и среднего бизнеса, подали их согласно существующему порядку. Как ни странно, лишь один процент

заявок был удовлетворен. Все остальные регионы сказали, что им кадры не нужны, потому что якобы они есть. Вот это исследование показывает...

**В. Климов:**

Заявок на привлечение мигрантов, надо пояснить это.

**Д. Семькин:**

Да, это исследование показывает, что кадров у них нет. И, как совершенно правильно замечено, основные проблемы — в городах, где больше всего говорится о том, что кадровая доступность идеальна. Это Москва и Петербург. Юрий Михайлович Лужков неоднократно говорил совершенно неприличные слова по поводу того, что такое иммигранты и как они нам не нужны. Не в первый раз мы доказываем, что это не так. И очень бы хотелось, чтобы Минздравсоцразвития как-то услышал это, потому что малый бизнес не может больше терпеть эту ситуацию. Работать в стране некому.

**А. Ивлев:**

Я, честно говоря, не знаю, кому адресовать этот вопрос. В финансовый сектор? Тема финансов, я думаю, тоже очень важна, потому что, опять же, если посмотреть на проблемы, с которыми сталкивается бизнес, то это финансирование и то, как государственные программы здесь работают. Это, наверное, достойно того, чтобы мы это обсудили. Я хотел пригласить Сергея Крюкова, председателя правления «СМП банка», прокомментировать этот вопрос. Спасибо.

**С. Крюков:**

Спасибо. Добрый день, уважаемые коллеги. Для нас тема очень актуальная, поскольку мы, с одной стороны, занимаемся реализацией программы финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства в рамках госкорпораций Внешэкономбанка, а с другой стороны, взаимодействуем с общественной организацией «ОПОРА».

Финансовая поддержка, не решает всех тех проблем, которые есть у малого бизнеса, и опыт выполнения нашей программы это всецело подтверждает. Взаимодействие с «ОПОРОЙ», — в частности, тот проект, который сегодня представлен, — дает обратную связь, понимание того, что, собственно получается и что не получается у государства, если говорить о механизмах поддержки.

Наша программа сейчас охватывает практически все регионы Российской Федерации. Информацию мы черпаем у «ОПОРЫ», в ее индексе, это уже не первый такой опыт. Индекс хорошо зарекомендовал себя, и он показывает, что регионы очень сильно различаются. И программы финансовой поддержки, и механизмы нефинансовой поддержки бизнеса разнятся именно из-за отношения администрации того или иного региона к предпринимательству на данной территории. И мы это очень сильно чувствуем, поскольку банк оценивает риски: чем выше административные барьеры, чем меньше администрация уделяет внимания поддержки предпринимательства, тем эти риски выше, соответственно выше ставки кредитования, а желание банков кредитовать не так велико, как, скажем, в соседнем регионе. Понимание вот этой обратной связи, оценка ситуации в том или ином регионе существенно помогает, в частности, нашему банку взаимодействовать с другими инструментами государственной поддержки, находить именно тот кредитный продукт, который востребован у предпринимателей в данном регионе. Структура бизнеса тоже существенно отличается по регионам, и это должно учитываться в тех кредитных продуктах, которые предлагают банки.

Именно сочетание различных механизмов поддержки, синергия, позволяет добиваться лучшего результата. Простой пример: мы говорим о финансовой поддержке. Если взять те продукты, которые реализует наш банк, то у нас есть, как вы знаете, различные механизмы некредитной поддержки через субсидии, гранты, бизнес-инкубирование, и так далее. Необходимо наличие сочетания этих двух основных направлений: с одной стороны, поддержка из федерального бюджета и региональных бюджетов, а с другой — кредитная поддержка. Я именно об этой синергии. Скажем, в

регионе, по которому индекс «ОПОРЫ» показывает очень сложную ситуацию — и предприниматель это оценивает своим голосованием за или против того или иного критерия, — государство должно соответствующим образом строить свою поддержку. Если есть высокие административные барьеры, если есть сложности для бизнеса, то простым понижением процентной ставки через банки вопрос не решить. Все равно риск остается слишком высоким, и банки кредитовать таких предпринимателей в этом регионе не будут. Соответственно, меры должны быть направлены на создание инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства, на решение тех вопросов, которые позволят улучшить этот климат и снизить рисковую составляющую. Ну а в отношении стоимости фондирования, понятно, что государство должно обеспечить предпринимателям наиболее благоприятную среду, в том числе и средствами бюджета. Оно должно через некредитную и через кредитную поддержку обеспечивать снижение стоимости и доступность этого ресурса для предпринимателей.

Наше взаимодействие, в частности, с «ОПОРОЙ», позволяет запустить именно этот механизм синергии. Если взглянуть на год-два назад, мы начинали нашу программу с четырех — пяти кредитных продуктов. Сейчас их уже семнадцать. Большинство тех продуктов, которые мы внедрили в последнее время, в значительной степени опирались на обратную связь с бизнес-сообществом — прежде всего через общественную организацию «ОПОРА», через индекс «ОПОРЫ», через круглые столы с предпринимателями, через телемосты, которые мы тоже достаточно часто практикуем. Это позволяет лучше ориентироваться в ситуации «клиент-банк» в том или ином регионе, поскольку наша программа опирается на банки-партнеры, на инфраструктуру. И мы должны очень четко представлять как аудиторию, так и тот климат, в котором эта аудитория, малые и средние предприниматели, ведут свою предпринимательскую деятельность на той или иной территории нашей огромной страны. Сергей Иванович интересно рассказывал о первом опыте внедрения этого инструмента: те регионы, которые увидели себя внизу этой таблицы о рангах,

очень сильно расстроились, было очень много звонков и обращений с вопросом, почему это произошло. То есть это не осталось незамеченным, что очень важно, поскольку именно совместными усилиями можно сдвинуть эту большую проблему с мертвой точки.

А проблема — это создание комфортной бизнес-среды, и здесь общественные организации, банки, администрация должны работать как одна команда, как это ни покажется странным. Вроде у всех разные задачи, но, тем не менее, только объединение различных участников процесса с одной целью — создания более комфортной бизнес-среды — позволит банкам более смело поступать, больше кредитовать, и повысит доступность ресурсов, прежде всего через снижение процентной ставки. Поэтому для нас этот проект очень важен, мы очень ценим взаимодействие с «ОПОРОЙ», и совершенно оправданно, что президент «ОПОРЫ», Сергей Иванович Борисов, входит в наблюдательный совет нашего банка, обеспечивая понимание того, как реализуется программа. Но главное для нас — это донести до всех чаяния и беды бизнес-сообщества, с тем, чтобы мы вовремя скорректировали свою политику, чтобы наши ресурсы были востребованы и чтобы охват территории более или менее был равномерным. Не следует допускать излишнюю концентрацию, как зачастую бывает в крупных центрах, поскольку все виды бизнеса важны, и мы обязаны уделять всем им должное внимание. Спасибо.

**А. Ивлев:**

Спасибо большое. С учетом того, что эта тема очень важна, отмечена как одна из главных проблем для бизнеса, я предложу задать вопросы Сергею. Есть желающие в зале?

**С. Крюков:**

Появятся.

**А. Ивлев:**

Вопросов нет. Думаю, вопросы появятся, когда мы вернемся к этой теме. Вопрос, наверное, к Виктору: читая исследования, я увидел пугающую цифру, — только 10% компаний, которых мы опросили, сказали, что не видят в своем регионе коррупции. Еще пугает, что многие компании говорят: проблем больше от правоохранительных органов, чем от криминальных структур. Вопрос: как Вы оцениваете эту ситуацию? Второй вопрос: куда идет малый и средний бизнес для того, чтобы рассказать о своих проблемах, возникающие в связи с этой ситуацией? Или все уже смирились, пустили все на самотек и работают как есть?

**В. Климов:**

Спасибо, хороший вопрос. Я в презентации говорил об этом. Действительно, коррупция волнует малых предпринимателей, причем они страдают от этого зла гораздо больше, чем средние и крупные компании, поскольку у них и ресурса меньше, и защищены они слабее. Часто они не имеют возможности нанять таких квалифицированных специалистов, как это делают крупные компании, для того чтобы выстраивать защиту от произвола и беззакония. Действительно, ситуация, о которой вы говорили, с правоохранительными органами и с криминальными структурами наблюдается практически с начала исследований. Очень долгое время, к сожалению, сотрудники правоохранительной системы, — особенно до 2004 года, пока не были приняты первые ограничения, Закон о милиции, — достаточно часто выполняли несвойственные им функции, вмешивались в бизнес-процессы под угрозой изъятия документов, компьютеров, заведения уголовного дела, занимались не очень благовидными вещами. Отсюда такие оценки. Надо отметить, что ситуация сильно изменилась: принят целый комплекс мер и законов, которые ограничивают возможность правоохранительных органов необоснованно вмешиваться в действия компаний малых предпринимателей. И мы надеемся, что скоро этот вопрос мы снимем с повестки дня, то есть вопрос «кто вас больше беспокоит: криминал или правоохранительная система?» перестанет иметь смысл.

Каким образом выстраивается линия защиты? Понятно, что, как и всякий бизнес, малый и средний бизнес рассчитывает на себя. Но все больше и больше набирает оборот тенденция участия бизнес-сообществ и предпринимательских объединений в отстаивании прав отдельных предпринимателей. Я надеюсь, что этот тренд продолжится и в ближайшее время мы увидим участие предпринимательских союзов, — как минимум «большой четверки», это Торгово-промышленная палата (ТПП), Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП), «ОПОРА РОССИИ», «Деловая Россия», — в принятии решений правительством. Нужно, чтобы уже на этапе разработки и принятий изменений в законодательстве и на этапе принятия решений правительством, — в первую очередь тех, которые влияют на бизнес, — мы могли высказывать свое мнение и более активно участвовать в защите предпринимателей от всяких злоупотреблений.

**А. Ивлев:**

Спасибо, я в первый раз услышал термин «большая четверка» в применении к бизнес-ассоциациям, будем знать. Спасибо. Может быть, мы поступим следующим образом: откроем дискуссию уже для всех участников сегодняшней сессии? Если у вас есть какие-либо вопросы, пожалуйста, подойдите к микрофону, представьтесь и задайте их. Здесь присутствуют представители регионов, которые изучили этот вопрос, и, возможно, вы захотите прокомментировать результаты исследования. Поэтому предлагаю вам начать дискуссию.

**Е. Церетели:**

Можно отсюда? Елена Церетели, председатель Общественного совета по развитию малого предпринимательства при губернаторе Санкт-Петербурга. Я сама действующий предприниматель, это моя общественная нагрузка. Конечно, я огорчена положением в том рейтинге, хотя господин Климов намекал, что не надо на это особенно обращать внимание. Но, конечно, это не может не задевать, особенно такой амбициозный город, как Санкт-Петербург. Мне кажется, что та система поддержки, которая выстроена в



нашем городе, может служить очень хорошим примером для других, аналогичных по своему статусу регионов.

Применительно к ситуации с проверками: отвечая на Ваш последний вопрос, я просто проиллюстрирую один из элементов нашей поддержки. У нас создана первая в Санкт-Петербурге оперативно-юридическая служба. Она была создана задолго до появления 294-го Федерального закона, на бюджетные деньги. Эта служба действует таким образом: если к предпринимателю, на его объект приходит проверяющий, он звонит в эту службу и получает конкретные разъяснения, как себя вести. В случае если ничто принципиально не меняется, наш юрист выезжает на объект. По статистике, количество звонков в последний период резко сократилось, и я даже была озадачена: а надо ли нам сохранять эту службу? Но я считаю, что надо. Как только предприниматель сообщает, что он звонит в оперативную службу Общественного совета при губернаторе, ход проверки принципиально меняется.

Это один из элементов, который может быть взят на вооружение регионами. Как вы знаете, действие 294-го Федерального закона не распространяется на правоохранительные органы, однако на региональном уровне, договорившись с руководством правоохранительных органов и прокуратурой, мы выработали такой алгоритм: если на объект приходит именно представитель правоохранительных органов, он обязательно предъявляет некое положение о разрешении проверки — это наш внутренний, региональный документ, и это сказывается на дальнейшем ходе событий. Это такие вот яркие штрихи. Еще одна важная вещь: раз в три месяца мы собираемся на наши заседания с участием губернатора, участвуют, поверьте, все члены правительства, все главы районов. Это очень важно, потому что в рамках этих заседаний у нас принимаются решения, которые потом вносятся как законодательные инициативы, становятся актами регионального уровня.

Но все-таки, если мы сегодня обсуждаем, что улучшить в работе регионов, нам нужно начать с федерации. Коллеги, ну что лукавить? Какой тон задает федерация, такая тональность распространяется и в регионах. О чем

можно говорить, о каком оптимизме предпринимательском, если есть злополучный совокупный страховой взнос, который сегодня не критикует разве, что самый непродвинутый человек, и это взнос помножен на рост тарифов? Все это федеральные замахы, сегодня это критикуют аналитики, и министр финансов сам говорит, что, очевидно, все это было ошибочно. И после этого мы хотим, чтобы предприниматели: а) показали доверие к власти, и б) попытались создать что-то новое. Поэтому, наверное, надо начинать оттуда. «ОПОРА» представляет сегодня отчасти именно федеральную власть. Вы будете входить в Народный фронт, фронт предпринимательский, мы с этим связываем большие ожидания и надежду на изменения. Спасибо.

**А. Ивлев:**

Виктор. Наверное, Вам нужно прокомментировать.

**В. Климов:**

Несколько комментариев. Во-первых, «ОПОРА» не представляет федеральную власть. Мы — общественная организация, и с федеральной властью у нас, поверьте, как и с региональными властями, ведется сложный диалог. Есть партнеры, есть структуры, с которыми у нас имеются противоречия. Вы очень правильно сказали по поводу роста нагрузки, связанной одновременно и с тем, что отпустили тарифы, и с непродуманным решением — мы открыто об этом заявляем на всех уровнях — об изменении ЕСН на уплату страховых взносов. На наш взгляд это была ошибка, которая не дала ожидаемых результатов с точки зрения наполнения пенсионной системы и создания стабильного механизма по ее наполнению, это с одной стороны. С другой стороны, она очень сильно подорвала доверие предпринимателей и заставила многих из них вернуться к различным схемам оптимизации. Вы знаете, было довольно интересно: предприниматели понимали, что они могут это сделать, но не хотели возвращаться в теневой сегмент. Те предприниматели из регионов в «ОПОРЕ», которые инициировали в День предпринимателя проведение

большой публичной акции, уличной акции от имени «ОПОРЫ РОССИИ», — это как раз те, кто не хотел и не хочет заниматься серыми схемами. Они привыкли работать «вбелую» и хотят, чтобы государство в этом смысле создало адекватные условия.

Вы абсолютно правы также по поводу скорой помощи и проверок. Это лишний раз подтверждает тот вывод, который я, может быть, не очень внятно озвучил в презентации: вывод о том, что проверки сегодня — не самая большая проблема для бизнеса. Действительно, в этом плане удалось много сделать: и 294-й закон приняли, и 293-й по ограничению полномочий, и в смысле правоохранительной системы масса решений принята, и Кодекс об административных правонарушениях, — я думаю, что вы все это лучше меня знаете. Проблемы переместились в другую плоскость. Примерно три года назад мы сделали сфокусированный анализ малых компаний — не так, как вы этом индексе, не малых компаний из регионов, а тех, которые работают в конкретной системе кооперации, в производственных кластерах. Мы изучали эту переработку сельхозпродукции в Краснодаре, машиностроение в Татарстане, химию в Перми, и так далее, то есть малые компании в системе производственных отношений. И вдруг стало понятно, что проверки вообще не самая главная проблема, что реальные предприниматели, производственный бизнес живут в других реалиях, их волнуют другие проблемы: взаимоотношения с головным поставщиком, система стандартов регулирования, которая допускает недобросовестную конкуренцию, и так далее.

Последний комментарий — по поводу рейтинга и места Санкт-Петербурга. В 2003 году, когда мы запустили этот проект, меня пригласили на общественный экспертный совет по малому предпринимательству в правительстве Москвы. И под телекамеры журналисты и эксперты, которые работают в системе поддержки малого бизнеса, стали объяснять, что мы не понимаем, как нужно проводить опрос, что Москва не может находиться в нижней части рейтинга, что власти региона делают много, что там самая мощная система поддержки и много малых компаний. Это все правда, но правда и другое: в Москве и Санкт-Петербурге сегодня велика конкуренция

за критические для малого бизнеса ресурсы: имущество, недвижимость, инфраструктуру. Конкуренция на рынке огромна. Кадровые проблемы сегодня для малого бизнеса стоят очень остро. Поэтому к рейтингу не надо относиться, как к конкурсу красоты, рейтинг указывает направление для работы. Мне очень нравится в этом смысле позиция Татарстана, республика поддерживает этот проект уже не в первый раз и не один год, они используют его как повод задуматься, что у них в этой сфере происходит. Спасибо.

**А. Ивлев:**

Еще комментарий. Прошу Вас.

**О. Ситников:**

Спасибо. Город Новый Уренгой, Ямало-Ненецкий округ, Олег Афанасьевич Ситников, «ОПОРА РОССИИ».

Первое, что я хотел сказать, — это поблагодарить Виктора и Сергея Ренатовича за прогресс, за то, чего мы достигли. Это от вас во многом зависело. Сейчас не так, что простой инспектор, 22-летний, только-только после института, может прийти и остановить любое производство. Все-таки нам дали право провести независимую экспертизу, я бы даже попросил людей, которые это ощутили поаплодировать. Это такой прогресс, что в него трудно было поверить буквально несколько лет тому назад. Дай бог, чтобы и на других направлениях мы этого добились. А теперь я скажу по поводу рейдерства правоохранительных органов. Суть вопроса такова: у правоохранительных органов есть показатели, и, чтобы их достигать, ищется там, где проще. Куда правоохранительный орган придет? В первую очередь к тому, что работает легально, у кого вывеска, у кого на виду все. Примерно как в том анекдоте: человек под фонарем на корточках лазает, ищет. Его спрашивают: что ты ищешь? Часы. А что, ты их здесь потерял? Нет, здесь светлее! Правоохранительные органы идут туда, где доступнее, и достигают нужных показателей. А мошенники сидят в подполье, с ними

работать сложнее, — искать мошенников, настоящих преступников, которые и малому, и среднему бизнесу мешают, и всем другим. С ними сложнее.

Примерно то же самое в прокуратуре. Она тоже спрашивать не будет. Пусть это субъективное будет мнение, но, как мне кажется, у них задача одна: занимаются показателями заработной платы, а с настоящей преступностью никто не борется. Свои показатели, я думаю, правоохранительные органы выполняют, но на легальном малом и среднем бизнесе. Спасибо.

**А. Ивлев:**

Еще комментарии?

**Из зала:**

Вопрос можно?

**А. Ивлев:**

Да, пожалуйста.

**Из зала:**

Компания «Рудо», я представляю «Деловую Россию». Мы — сопредельная организация, и меня мучает такой вопрос: ваши усилия сейчас направлены на то, чтобы отмониторить среду и понять, что мешает малому бизнесу. То есть ваша позиция, в моем представлении, реактивная. Вам дали денег, вы провели исследования и поняли, где чуть лучше, где чуть хуже. У меня такой вопрос: а не задумывались ли вы о том, что, кроме реактивной позиции, можно занять еще проактивную? Спросить себя: что можно еще сделать, чтобы среду поменять? Те губернаторы, с кем я сталкивался, с кем меня жизнь сводила, — люди не очень далекие, то есть в основном тупые, и это реалии, мы умных людей сейчас с вами не соберем. И когда от этих людей получаешь ТЗ...

Вот мы сейчас являемся участниками госпрограммы по сахарной промышленности. И в голову приходит такая мысль: если делать все в лоб, то в рамках российского законодательства, я, например, построить

сахарный завод не могу. Мне надо найти пути обхода законодательства, причем я его буду обходить там, где обходить не надо, — просто законодательство тупое. Я спрашиваю банкиров, на уровне зампредов «Россельхозбанка»: а почему вы не делаете проектное финансирование? Почему не предоставляете каникулы по уплате процентов на период строительства? Они говорят: у нас такое законодательство налоговое. С моей точки зрения, это глупости, но я в банковском деле небольшой специалист, давать советы не могу. Но если мы берем западный банк аналогичный, он нам каникулы на период строительства, обязательно, даст. Вы хотите построить крупный завод, но в период строительства вам надо обслуживать кредит, как вы будете это делать, если вы тем более малый предприниматель?

Второй ограничитель, который у вас будет — это собственный капитал, вернее, не собственный капитал, а залоговая база. Когда вы переходите от одного этажа к другому, у вас всегда будет стресс с переходом от одной залоговой базы к другой. Если никакого фонда, никакой внешней опоры нет, то вы будете болтаться в своей весовой категории десятилетиями, пока постепенно, эволюционно не накопите этот капитал, — это второе ограничение.

И третье ограничение — это норматив по собственному капиталу: у кого 25%, у кого 30% от проекта. У меня средний бизнес, если это малый бизнес — процесс еще более болезненный. Что решаешь? Ищешь на рынке кого попало, с кем попало заключаешь альянс и его балансами закрываешь этот норматив: у меня есть большой друг, он со мной заключил вот такой договор, я на него опираюсь. В моем случае я чуть не нарвался на криминальную структуру: там сидят люди официальные, — а потом, когда мы пробивали, выяснили: бандюганы бывшие. Соответственно, я прихожу, я с ним делаю договор, потому что мне нужно закрыть этот норматив перед банком, в результате я несу риски. С другой стороны, все, что я сейчас говорю — вещи элементарные, то есть можно сесть, насморкать этот закон, если не за неделю, то за месяц.

Я — участник проекта с 2009 года, и у меня ощущение, что никакого прогресса здесь нет: как сидели в тупой ситуации, так и сидят! Программа по строительству сахарных заводов, о которой я говорю, принята 23 октября 2009 года, 20 заводов должны построить. Я на прошлой неделе был в Курске, где презентуется соответствующий проект, и могу сказать, что я со своим заводом — один-единственный, кто презентовался! Все остальные говорят, ходят, о чем-то рассуждают, но эти препятствия никто преодолеть пока, насколько я понимаю, не могут. Я был у Грефа, в центральной конторе, я разговаривал с человеком, который работает с особо крупными клиентами. Что мне говорят у Грефа? Мне говорят: ты знаешь, эти проблемы, они у всех. И при всем том никто не предлагает, как решать эти проблемы, даже в плане дискуссии. С моей стороны ситуация не просто тупая, это цирк: мы все сидим, мы все что-то ждем. У нас за 10 лет все либо удвоится, либо утроится, что-то должно само сложиться. Само не сложится, если мы не будем складывать!

Ваша контора чем хороша? У вас есть бюджетные деньги, поэтому вас, в принципе, поддержат. Что вы такое лицо делаете? Поэтому мне кажется, что выходить на правительство и говорить о том, что есть такие проблемы, которые не то что легко устранимы, но устранимы, — надо. Если под это нужна будет статистика, посчитать риски и предложить соответствующие механизмы — это не сложно. В результате те вещи, о которых вы говорите, как о препятствиях, потом будут выглядеть, если не смешно, то близко к тому. Если то, что я сейчас говорю, ввести как систему, то бизнес вздохнет, и, я вас уверяю, очень серьезно вздохнет. Спасибо.

**В. Климов:**

Видимо, надо прокомментировать. Даже не знаю, с чего начать.

**А.Ивлев:**

Про бюджетные деньги.

**В. Климов:**

Про бюджетные деньги, наверное, в конце, не в начале. Во-первых, вы правы по поводу этих проблем: они есть, с ними надо бороться, более того, их гораздо больше, чем Вы сейчас перечислили. Есть компании, которые годами не могут реализовать проекты, здесь, в зале есть предприниматели, которые ходят по этому кругу и пытаются что-то изменить. Но вы не правы, считая, что «ОПОРА» не поднимает эту тему, не занимается этой проблематикой. Мы этим занимаемся. Сергей Борисов, которого сегодня нет, — он сейчас, в эти минуты, на совещании у Владимира Владимировича Путина, — поднимает эти темы, в том числе в правительственной комиссии по малому бизнесу, где он является заместителем председателя. Ситуация понемногу меняется, но меняется не так быстро, как хотелось бы. Было бы замечательно, если бы, как вы говорите, раз — и приняли другие законы. Такого, наверное, не будет, мы выступаем за конструктивную, последовательную работу.

Теперь о том, что касается этого проекта, этого исследования. Тема сегодняшнего круглого стола — это презентация данного конкретного исследования. Оно не единственное в «ОПОРЕ», поверьте, далеко не единственное. У нас огромное количество как экспертных наработок, так и форматов, в которых мы работаем, в том числе с местными органами власти, мы включаем муниципалитеты в работу с малым бизнесом. По регионам проводится «Бизнес-успех», который очень хорошо помогает выявить лидеров и отстающих на местном уровне. Мы работаем и с региональными органами власти, и с федеральными, со всеми, с помощью общедоступных средств.

Если говорить о реактивной позиции и о нашем заделе... Это уже история, поэтому, наверное, можно сказать. Премьер-министр, который у нас был в 2004 году, Фрадков, с подачи «ОПОРЫ РОССИИ» выучил, — извините, я вольно скажу, надеюсь, что журналисты это никак не отразят, — выучил слово: кластер. И кластерную политику, эту заразу, вирус этот занесли в правительство мы вместе с экспертами, которые работают в международном поле. Мы понимаем, как строится экономика, это вообще не про малый бизнес, и на тот момент, и сейчас, для нашей экономики, для



наших властей, и региональных, и федеральных, — это новое будущее, новые возможности. Только в прошлом году, — с 2004 года до 2010-го прошло шесть лет, — появились первые кластерные проекты. Министерство экономики объявило конкурс и поддержало их, было буквально несколько штук. За шесть лет нам удалось кое-что сдвинуть с мертвой точки, и мы получаем сегодня результаты.

Если говорить о нашем сегодняшнем взгляде на будущее, то мы участвуем в той работе, которая ведется в рамках «Стратегии-2020», но не очень разделяем саму идею: она, совершенно очевидно, начинает сводиться к краткосрочному плану действий правительства на ближайшие шесть лет. Мы участвуем и даем свои рекомендации, так же как и ваша организация, мы предлагаем изменения на уровне конструкций, отдельных законодательных актов. Но параллельно «ОПОРА» сегодня делает большой форсайт-проект «Малый бизнес, 2020-2040». Мы хотим заглянуть — технология форсайта это предусматривает, — в такую далекую перспективу, чтобы понять, какие тренды нас ожидают, с какими проблемами мы столкнемся, причем не в той далекой перспективе, а по дороге туда, то есть завтра и послезавтра. И в этом смысле мы хотим не просто обозначить нашу активную позицию и провести очередное исследование. Форсайт предусматривает публичное обсуждение, на которое мы и «Деловую Россию» приглашаем, публичное обсуждение, посвященное формированию нового представления об экономике, нового представления о развитии проблемных зон и путях решения проблем.

Последнее, как я обещал: про бюджетные деньги. В «ОПОРЕ» нет бюджетных денег. Здесь есть регионы и организации, которые помогают нам, они знают, что все это мы добываем в результате сложных переговоров. Они убеждены в том, что тот продукт, который мы делаем, интересен, что он будет полезен им, полезен для развития малого бизнеса. Спасибо.

**А. Ивлев:**

Виктор, спасибо, У меня к вам вопрос, коль скоро мы стали говорить о том, чем занимается «ОПОРА» в целом, какие проекты ведет. Сейчас идет процесс создания Агентства стратегических инициатив. Насколько вы видите возможность для «ОПОРЫ» взаимодействовать с этим агентством, и какими могут быть формы взаимодействия в принципе?

**В. Климов:**

Ну, во-первых, в агентстве объявлен, — все, наверное, об этом знают, — публичный конкурс на позиции директора и его заместителей. Я знаю, что часть предпринимателей, которые являются активистами «ОПОРЫ РОССИИ», пробуют участвовать в этом конкурсе, пробуют привнести свою идеологию, свое понимание того, как агентство должно работать. Они хотят конкурировать и попробовать, я бы сказал, даже не занять места, а получить соответствующие возможности. Думаю, что, как это было с другими проектами инфраструктурного типа, которые нацелены на поддержку отдельно взятых проектов, самая большая проблема, с которой столкнется агентство и по поводу которой «ОПОРА» с этим агентством будет взаимодействовать, — это отсутствие внятных, хороших, качественных проектов, которые удовлетворяют всем критериям агентства. Я думаю, что одним из направлений сотрудничества большой региональной сети «ОПОРА» и большой отраслевой сети будет как раз это. Через нас люди будут получать информацию о том, каким образом и какую поддержку можно получить в агентстве. Мы будем помогать предпринимателям встречаться, общаться, содержательно взаимодействовать по этому поводу и позволять им влиять на идеологию. Формы поддержки, которые не работают, нужно будет менять на те, которые будут работать и будут эффективными. Думаю, что примерно такая будет конструкция.

**А. Ивлев:**

Спасибо. Еще вопросы, прошу вас.

**В. Гурьев:**

Владимир Васильевич Гурьев, Ленинградская область, член правления Торгово-промышленной палаты России. Считаю, что один из основных сдерживающих факторов для развития малого и среднего бизнеса — это, конечно же, рост тарифов естественных монополий. Все больше и больше предпринимателей просто разоряются из-за роста тарифов и непредсказуемости платежей: штрафы, пени, все это нарастает, как правило, как снежный ком. Вот предложение «большой четверке», о которой вы говорите, включая Торгово-промышленную палату, которую я представляю: давайте активизировать усилия по снижению тарифов. Спасибо.

**В. Климов:**

Я прокомментирую очень коротко: мы достаточно серьезно занимаемся этой темой. У нас идет не только взаимодействие на федеральном уровне, с федеральной антимонопольной службой и с Министерством экономики, с крупнейшими стейкхолдерами этой ситуации, этого рынка, с производителями, распределительными компаниями, конечными продавцами. Отдельные регионы проявляют серьезную активность на своем уровне, в работе с региональными энергетическими комиссиями есть даже отдельные успехи. Например, в Челябинской области, в результате достаточно серьезного шума, поднятого в конце прошлого года по поводу ожидаемого увеличения тарифов, удалось серьезно откорректировать счета, полученные в январе.

**А. Ивлев:**

Спасибо. Прошу вас.

**Из зала:**

Короткий комментарий по этому вопросу. Насчет тарифов абсолютно все верно. Есть два тарифа на электроэнергию, на газ, два: один как бы плановый, другой сверхплановый. Россия даже Украине это простила. Мне кажется, у нас вполне сил хватит это отменить, хотя бы вот это.

**В. Климов:**

На самом деле проблема шире и серьезней. Я думаю, здесь потребуется консолидация всего предпринимательского сообщества: понятно, что рост цен на газ тут же влечет за собой рост цен на электричество, потому что они взаимосвязаны. Кроме этого, есть совершенно нерегулируемая, по сути, сфера, — тарифы локальных монополий, которые существуют на местном уровне. Это подключение к коммуникациям, к воде и так далее. Это тоже проблема серьезная, процедура ее решения не запущена. Серьезные проблемы есть с тарифами российских железных дорог для малых и средних производителей. Ребята с Урала данные предоставляли: у них кирпичный завод, себестоимость кирпича, кажется, 5-6 рублей, стоимость перевозки по железной дороге, доставка заказчику, — еще столько же. Это невозможно, конечно, экономика так развиваться не может. Здесь, действительно, нужно очень серьезно ограничивать интересы и локальных, и больших естественных монополистов.

**А. Ивлев:**

Спасибо. Еще вопросы или комментарии? Я думаю, что мы провели хорошую дискуссию, тема была освещена вполне успешно. Есть много поводов для того, чтобы продолжить эту дискуссию в рамках нашего Петербургского экономического форума. Будет проходить много сессий, затрагивающих те вопросы, которые сегодня мы уже обсудили. К примеру, завтра пройдет сессия, которая будет обсуждать вопросы, связанные с миграционным законодательством. С учетом того, что у нас не хватает специалистов и квалифицированных кадров, приходится импортировать их из-за границы, будет очень интересная дискуссия на эту тему. Итак, завтра в 14:00 будет брифинг по миграции. Всех, кто интересуется этим вопросом, приглашаю на брифинг. Спасибо всем участникам дискуссии, спасибо Виктору, спасибо «ОПОРЕ РОССИИ». Увидимся на площадках Форума.