

## Стенограмма семинара Экспертной группы №4 от 11 августа 2011 года.

### Тема семинара: Развитие малого и среднего предпринимательства

**А.А. Яковлев:** Коллеги, добрый день. Я думаю, будем начинать. Сегодняшний семинар – это семинар 4-ой экспертной группы в рамках доработки «Стратегии 2020», посвященный институтам предпринимательства, конкуренции и правам собственности. Нынешняя ситуация сводится к тому, что, вообще говоря, первая версия уточнённой «Программы-2020» уже находится в Правительстве. В конце этого месяца она будет рассматриваться в Президиуме Правительства. Тем не менее, работа в самих группах продолжается. От «ОПОРЫ» («ОПОРА РОССИИ»), и из Департамента малого предпринимательства Минэкономразвития поступали запросы по поводу необходимости большего учёта проблем, связанных с развитием малого бизнеса, и необходимостью разработки мер, стимулирующих развитие малого бизнеса, в рамках этой новой программы. На самом деле, первые разговоры на данную тему были у нас, если не ошибаюсь, в районе февраля-марта. Я тогда реагировал в таком плане, что, пожалуйста, приносите предложения и давайте их обсуждать. Коллеги сейчас, может быть, чуть позже, чем хотелось бы, сформулировали свои идеи. Смысл сегодняшнего семинара в том, чтобы посмотреть на эти предложения, которые исходят, прежде всего, от «ОПОРЫ», как основной организации малого бизнеса, обсудить их с разных точек зрения. Я могу сразу сказать, что у нас некоторых коллег сейчас не будет в аудитории, прежде всего, из-за отпускного периода, но довольно многие прислали комментарии, в том числе, и критические, в электронном виде. Я, может быть, буду их сегодня упоминать в процессе заседания.

Далее. В любом случае, та версия, которая будет обсуждаться в конце августа в Правительстве, не является финальной. Будет ещё стадия доработки программы. Идея была в том, чтобы в той мере, какая будет возможна, то, что будет казаться разумным и рациональным, добавить в финальные программные документы. По формату. У нас будет сегодня два выступающих - это Климов Виктор Владимирович, вице-президент, исполнительный директор «Опоры России», и Ларионова Наталья Игоревна, директор Департамента развития малого и среднего бизнеса в Минэкономразвития. Я хочу, чтобы у нас эти два выступления были с самого начала, затем будет возможность задать вопросы обоим докладчикам, после чего мы перейдём к свободной дискуссии. При этом я уже говорил коллегам, что хотел бы, чтобы вначале была дана какая-то краткая характеристика текущей ситуации, чтобы мы тоже понимали.

Тематика малого бизнеса не является новой. Правительство ещё в 2003-2004-ом году, в частности, Минэкономразвития, запустило разработку ведомственной целевой программы по поддержке малого бизнеса, которая уже с 2005-ого года реализуется. На мой взгляд, правильно было бы сейчас, говоря о мерах по поддержке малого бизнеса, в том числе оценивать, что реально было сделано за последние годы. И одновременно понимать, если что-то предлагается, то в какой мере предлагаемая сейчас мера соотносится с тем, что предлагалось до того, и в какой мере учитываются эффекты, результаты, успехи или неуспехи предшествующей политики. Поэтому я бы хотел, чтобы коллеги вначале каким-то образом охарактеризовали текущую ситуацию, а затем уже основная часть

выступления – прежде всего, «ОПОРЫ» - будет посвящена тем предложениям и мерам, которые планируется, если всё будет нормально, интегрировать в «Стратегию-2020». Хорошо, пожалуйста.

**В.В. Климов:** Спасибо, Андрей Александрович. Коллеги, прошу сразу извинить. Т.к. статистику не планировали давать, то слайда такого нет. Я её расскажу так, без картинки. На сегодняшний момент мы имеем в России по состоянию на 1 января 2011 года 5,6 млн. субъектов малого предпринимательства. Примерно 1,6 млн. субъектов малого предпринимательства – это компании. Остальное – это индивидуальные предприниматели. Эта цифра на протяжении, наверное, последних лет пяти, с тех пор, как государство достаточно активно занялось этой темой – малым бизнесом, эта цифра растёт. Были разные периоды, но в среднем от 5 до 10% в год, и картинка на сегодняшний момент такая. Из ключевых вех, которые стоит отметить. Я думаю, что большинство из вас, так или иначе, с этой темой работает. Вы все знаете, что с 2005-ого года действует федеральная программа поддержки малого бизнеса, основной фокус, основной смысл которой был не в том, чтобы поддерживать конкретные малые компании или конкретные проекты. Основной фокус программы был нацелен на то, чтобы стимулировать субъекты Российской Федерации создавать свои такие программы, поддерживать в регионах или муниципалитетах, создавать инфраструктуру поддержки, поддерживать конкретный бизнес, делать программные проекты. Более подробно потом Наталья Игоревна расскажет с цифрами, какой объём денег и всё остальное, и какие приоритеты у этих программ.

В 2008-ом году, я думаю, все помните, что был принят закон о малом бизнесе, который определил его нынешние критерии, т.е. это микропредприятия со штатом до 15 человек, малые предприятия где до 100 человек занято, средние предприятия до 250 человек. Соответственно, ограничения по обороту – 60 млн., 400 млн. и 1 млрд. рублей. Это формула, в которой мы живём. За последние несколько лет было принято достаточное количество законов в результате политики Министерства Экономики, и я думаю, что здесь можно сказать не без скромности и об участии общественных объединений. Все деловые организации достаточно активно влияли на этот процесс, в результате чего были приняты законы. Вы помните, ключевая проблема была с контролем и надзором, существенно ограничивающая возможности коррупционных, различных непроцедурных действий сотрудников контрольно-надзорных органов. Были ограничены внепроцессуальные полномочия милиции и сокращены, т.е. милиционеры перестали шастать по ларькам. Помните, году в 2003-ем такая риторика была? Был принят закон о конкуренции, запущена малая приватизация. С той или иной степенью успешности в регионах этот процесс идёт. «ОПОРА РОССИИ» ежегодно проводит большой мониторинг – мы опрашиваем более 6 тысяч компаний в 40 регионах. В том числе, мы спрашиваем про условия ведения бизнеса, про мотивы поведения компаний, внутреннее, внешнее состояние. Срез, который мы делаем – это мы пытаемся выяснить рейтинг, в которых живёт, собственно, малый бизнес, что является принципиально важным, что на первом, что на втором и т.д. Поэтому я вспомнил про данный слайд, когда говорил про административные барьеры.

Примерно, когда мы начали эту работу в 2003-ем году, ключевой проблемой для малых компаний были административные барьеры, это была деятельность сотрудников

контрольно-надзорных органов, органов местного самоуправления именно в рамках процедуры контроля и надзора. И эта проблема стояла на первом месте. Мы строили даже рейтинги, какие из контрольно-надзорных органов у нас хуже, какие лучше, какие больше влияют на малый бизнес, какие меньше. Я не буду все цифры комментировать, которые есть на слайде, но если говорить об изменении качественной картинке, то прошу обратить внимание, что сегодня малый бизнес в гораздо меньшей степени волнуют барьеры. Т.е. барьер – это была специфическая проблема для малых компаний, потому что нет юриста, не могут защититься и т.д. В гораздо большей степени на первый план вышли проблемы, которые, я бы так сказал, довольно трудно отнести и к категории специфических проблем именно малого предпринимательства. На первом месте – это проблема доступности персонала, причём это проблема всего бизнеса. Это доступность персонала в первую очередь двух категорий – квалифицированные рабочие и инженерные кадры. Сегодня с этим серьёзные проблемы. Но если крупный бизнес имеет ресурсы, возможности, социальный пакет соответствующий для хорошей конкуренции за персонал, то малый, соответственно, таких возможностей имеет значительно меньше. Поэтому вот проблема номер один, и это практически по всем регионам. Понятно, что последствие кризиса – это общий спад на продаваемый объём продукции. Это, в общем, тоже очевидно. Это тоже не специфическая проблема малого бизнеса, она коснулась всех предприятий. Доступность финансов – понятно, там тоже стабильность финансовой системы. Это не наличие кредитных продуктов конкретно для малого бизнеса. Это инфляция и это короткие сроки кредитования вообще, в принципе. Понятно, что крупным компаниям, наверное, в силу наличия больших активов, финансовые ресурсы доступны в большей степени. Однако проблемы есть у всех. Несправедливая конкуренция и коррупция. Я бы эти две позиции объединил. Мы все, наверное, понимаем, что происходит сегодня, и какие проблемы есть у регионов.

Наверное, главная вещь - она, собственно была и в анонсе этого мероприятия, - которая неким образом следует из этого слайда, и главная проблема, наверное, сегодняшнего состояния политики по развитию малого предпринимательства, которую, как нам кажется, мы для себя определили, заключается, примерно, в следующем. Она смысловая. Сегодня в представлении большинства людей, в том числе органов власти, органов местного самоуправления, в представлении большинства экспертов, есть какая-то «большая экономика» с Газпромами, с «Роснефтью», с какими-то крупными компаниями, с крупной промышленностью, с какой-то инновационной составляющей крупных компаний. И есть такое гетто для малого бизнеса, вот это некий такой сегмент и он социально важный, им нужно заниматься. Но это специфическая зона. Более того, даже когда мы начинаем с региональными администрациями по какому-то предмету работать, нам говорят: «Промышленность – это вот здесь». Но в промышленности нет никакой статистики в какой-то отрасли, будь то химия или автомобилестроение. Они этим не занимаются, им это не интересно, потому что объём маленький. А малый бизнес – малый бизнес здесь. Это совершенно специфическая зона. Малым бизнесом, как правило, занимаются, и идентифицируют занятие малым бизнесом с программами поддержки. Т.е. это получается не экономика, а такой как будто ненастоящий, суррогатный бизнес. На самом деле, если мы говорим сегодня про «Стратегию», про наши предложения и представления о том, что должно образоваться в нашей стратегии, то я бы сказал, что первое и самое главное, что должно поменяться это представление. То есть, если мы сегодня продолжаем заниматься

малым и средним предпринимательством как - не буду говорить «ущербной», - но как не очень полноценной экономикой, как «социалкой», то, наверное, решение задач по достижению уровня занятости в малом бизнесе на уровне в 60%, которые лидеры государства обозначили, (т.е. к 2020-ому году в МСП должно быть занято 60% трудоспособного населения) будет невозможно.

Сегодня малый и средний бизнес, так же как и крупный, и вся экономика, зависит от предпринимательского климата, от инвестиционных условий, и от налоговой системы, от коррупции, и от массы других вещей. В этом смысле он не сильно отличается от всей остальной экономики. Следующий слайд. Те меры, которые «ОПОРА» предлагала многократно, по развитию малого предпринимательства обсуждались много раз. И я сегодня подготовился немного иначе, для того, чтобы разговор был более интересным. Потому что меры эти известны. Они акцептованы всеми бизнес-объединениями. Они многократно отправлены в Правительство. Это продолжение темы по приватизации, по контролю и надзору – все те стандартные проблемы, которые нам приходится решать в повседневной жизни. Там все предложения и все позиции известны, поэтому говорить о них не имеет смысла. Если мы будем продолжать искать некий «золотой административный барьер», который нужно отменить (пусть маленький, но зато заработает) – наверное, это не решение. Поэтому я хочу сегодня поговорить о неких трендах – слайд назвали «Вызовы и угрозы» - которые будут влиять на экономику в целом, которые мы совершенно точно видим и понимаем, что они будут влиять на малое и среднее предпринимательство, на компании. Тренд первый, который сегодня есть в мире, о котором говорят все эксперты, и в котором живут экономики - это введение ресурсно-ориентированных стандартов. То есть достаточно жёстко мировое экономическое сообщество нацелено и предпринимает конкретные действия, нацеленные на сокращение влияния производств и экономик в целом на окружающую среду, на потребление тех или иных ресурсов. В ближайшее десятилетие, как раз до 2020-ого года, практически все считают, что эти ограничения (поскольку Земля – наш общий дом) выйдут на уровень наднациональных стандартов, так, как сейчас уже частично вышла экология. И это как раз те стандарты, которые будут существенно влиять на развитие национальных экономик абсолютно всех стран. Я полагаю, что те экономики, которые сегодня не занимаются этим, окажутся в положении экономик, которым диктуют условия.

Я думаю, все знают публичный, шумный пример о том, как наши самолёты перестали пускаться в Европу. Это совершенно конкретный механизм, с помощью которого страны и мировое сообщество добивается этих ограничений. Как это влияет на экономику, на малый бизнес? Во-первых, вот это ужесточение требований влияет, естественно, на компании, на крупные компании, на малые и средние компании, и меняет их поведение. Крупные компании будут вынуждены менять количество потребляемой энергии, вводить новые технологии. Сегодня достаточно понятный тренд – менять количество и качество потребляемых ресурсов. Например, компания «Nike» уже с начала 90-х гг. примерно 20 млн. пар кроссовок ежегодно перерабатывает как вторичное сырьё и производит из них различные покрытия для кортов, для стадионов, и делает другую продукцию. Данный тренд очевиден в мире и, к сожалению, не очень заметен в нашей стране. Вторичная переработка не только лома металлов, который традиционно собирают, но и другого вещества, сегодня в мире достаточно активно развивается. Тренды с изменениями цикла

жизни продукции. Понятно, что мир становится всё больше и больше одноразовым. Изменяются циклы самого продукта, самой услуги; изменяются циклы и форматы использования упаковки. Сегодня мир занимается тем, что меняется логистика (становится более точной); меняется упаковка. Есть разные конструкции, начиная от многократного использования, заканчивая использованием вообще без упаковки. Почему я это говорю, почему это важно, с нашей точки зрения, именно в стратегическом горизонте для малого и среднего бизнеса? Потому что это новые ниши. Сегодня во всём мире это как раз те ниши, которые занимает малый бизнес. В стратегическом горизонте, даже до 2020-ого года (хотя он реально короткий для стратегии, но, коль так определило Правительство, будем говорить про 2020-ый год), я думаю, что огромное количество малых компаний найдёт свой бизнес именно в этих сферах. Мы ожидаем – и в тех предложениях, которые написали – что соответствующие министерства, которые, так или иначе, занимаются этими проблемами, в своих программах развития создадут некие инструменты, которые будут помогать развиваться и альтернативной энергетике, и всяким чистым технологиям, и технологиям, повышающим энергоэффективность.

Второй тренд, который влияет на все экономики, и в том числе на Россию, хотя есть такое ощущение, что мы этого не очень замечаем, когда говорим о малом бизнесе – это информатизация и распространение интернета. Тоже думаю, что цифры достаточно публичные – и Google делал оценки, и другие компании. Оборот интернет-торговли, даже в России, стал уже заметным. По разным оценкам, примерно от 8 до 10% торговли сегодня происходит через интернет. Это специфическая сфера деятельности. Там свои законы, свои правила. Более того, с развитием технологий, и, я думаю, вы все в этом участвуете, и мы участвуем, происходит довольно интересная вещь – происходит виртуализация и товаров, и услуг. Огромное количество вещей, которые сегодня покупаются во всём мире, не являются материальными предметами, они покупаются в интернете. Огромное количество оказывается сегодня в интернете. И это происходит не там где-то, где мы не видим. Это происходит и у нас. Достаточное количество людей, в том числе медицина уже есть, оказывает услуги, врачи консультируют через интернет. Получают удалённым способом соответствующие анализы, какие-то данные, и консультируют. Риелторы работают через интернет. Огромное количество вещей покупаются в интернете, которые являются по своей сути виртуальными. Сегодня обороты различных интернет-игр и всяких вот этих штук, за которые платятся реальные деньги, выходит как минимум на очень заметный уровень и растёт с каждым годом. И в большей степени – почему я акцентирую на этом внимание – это малые формы и малые компании. Это тренд, который совершенно очевидно будет влиять на экономику в целом, на развитие малого бизнеса. С развитием «информатики» и интернета принципиально меняется занятость. И, опять же, меняется не только в крупных компаниях, наверное, в первую очередь меняется в компаниях малых, и не только уже IT. Это огромное количество фрилансеров, это другой способ работы и коммуникации сотрудников со своими компаниями. И это огромное количество самозанятых людей, которые по факту сегодня не являясь предпринимателями, осуществляют некоторую экономическую активность, осуществляют некую деятельность, в том числе с использованием информационной среды – большинство фрилансеров самозаняты. Сегодня для нас очевидно, что это требует стратегических изменений в России. И учёта этих форм деятельности, и изменения трудового законодательства. Сегодня государство практически

не видит этой сферы деятельности. Здесь очень важно не зарегулировать и не попытаться всех их вывести на чистую воду, а сделать как раз некий посыл, некую возможность, как эти люди могут войти в активную экономическую деятельность легально. На наш взгляд, это очень важное направление, которое должно быть в «Стратегии».

Следующий тренд – демографический кризис и трудовая миграция. Несмотря на то, что достаточное количество крупных предприятий сегодня в России оставляет людей в результате модернизации, повышения производительности труда, за бортом (в отдельных регионах есть проблема с занятостью), общий тренд сегодня таков, что трудовых ресурсов и кадровых для российской экономики не хватает. И 142 млн. населения, которые у нас сегодня есть, по 1 млн. в год примерно сокращается. И та территория, которую мы при этом занимаем, очень трудно сопоставимы с объединённой Европой, несмотря на кризис достаточно быстро растущий, с Индией и Китаем, которые миллиардные страны и быстро растут. Количества населения в России не хватает. Отдельные эксперты говорят: «Мы становимся экономическим карликом на этом фоне». Почему это важно для малого бизнеса? Если вернуться к предыдущим тезисам, малый бизнес первый ощутил эту проблему, и первый страдает от того, что кадров нет.

Вторая проблема, которая с этим связана и которая тоже сегодня не решается. Она тоже стоит далеко за рамками традиционного представления о том, чем мы занимаемся, когда развиваем малый бизнес. Это проблема притока новых предпринимателей. Ведь сегодня в России те люди, которые сюда иммигрируют и занимаются здесь чем-то, осуществляют экономическую активность, они зарабатывают деньги здесь, а тратят их на детские садики, на детей, на семью там, за пределами страны. Более того, наши продвинутые соседи сегодня – Молдавия, Армения, например – там есть такие инструменты, которые стимулируют людей приезжать зарабатывать деньги в России, возвращать эти деньги домой. В Молдавии есть такая программа. Если человек, заработавший деньги здесь, возвращается туда и вкладывает их там в дело, то государство до определённых объёмов, но столько же денег, т.е. 50-на-50, софинансирует это дело. Страны борются за своих предприимчивых людей, за качественный человеческий капитал. Я думаю, что сегодня в России, к сожалению, этих инструментов нет. Более того, никакой миграционной политики, кроме как ограничения квот, к сожалению, тоже нет. Поэтому этим тоже нужно заниматься. Ещё одна проблема, которая в связи с этим требует некоего осмысления. Она уже проявляется и, я думаю, все вы с ней в той или иной мере сталкивались, если не сталкивались, то слышали. Это мы здесь обозначили как национальная специфика делового оборота. В связи с тем, что демографическая яма в России ещё не наступила и приближается, количество мигрантов разной формы будет только увеличиваться в ближайшие несколько лет. Это точно будет до 2020-ого года. Пик этой миграционной активности придёт на 2015-2016-ый год. Совершенно очевидно, что люди, приезжающие в страну, имеют другие традиции делового оборота и организуют эту самозанятость и экономическую активность в других формах. Все слышали «рынок держат ...» и называют национальность каких-либо представителей бывшего Советского Союза. Это проблема, которой нужно всерьёз заниматься именно с точки зрения развития малого бизнеса в том числе, потому что это проблема конкуренции и проблема конфликтов, которые и сегодня уже есть и, скорее всего, будут нарастать.

Коротко про продовольственный кризис. Количество продовольствия в мире потребляется всё больше и больше. Цена на него постоянно растёт. Это совершенно объективный тренд. В связи с тем, что растёт потребление еды в странах, которые были голодными, очевидно, что мировому сельскому хозяйству, в том числе российскому, придётся научиться производить в несколько раз больше еды без увеличения площадей, которые под это используются, без увеличения воды, которая используется. Это ближайшие годы, не где-то там далеко, это ближайшее десятилетие. Это означает, что сельское хозяйство как минимум должно будет стать инновационным в России. Или нам для развития этой отрасли нужно ввести в оборот землю, которой сегодня и кадастровую оценку вроде сделали, но когда до практики доходит, оказывается, что для того чтобы получить участок, нужно сделать межевание за свой счёт, и это всё не введено в оборот. Это принципиальная тема, которая тоже должна найти отражение в «Стратегии». Понятно, что поддержка малых сельхозпроизводителей. Я думаю, многие знают цифры. Для меня они были удивительными. Оказывается, по разным оценкам, от 50% до 80% картофеля и овощей, которые потребляет страна, производится именно малыми формами производителей и, в том числе, личными подсобными хозяйствами. А личными подсобными хозяйствами они производятся фактически на нелегальной основе. По разным причинам хозяйства не хотят регистрироваться как бизнес. Потому что это далеко, сложно, надо какую-то активность делать. Вот одна из тем, здесь мы давно предложение продвигаем. Видимо, нужно изменение порядка регистрации. Для владельцев личных подсобных хозяйств нужно сделать простую форму в виде патента, чтобы человек мог пойти и заплатить 5-10 тысяч рублей и свои какие-нибудь 2 тонны картошки продавать совершенно легально. Почему это важно? Потому что сегодня большинство таких мелких товарных производителей, находясь в полуполюгальной зоне, не имеют возможности ни пользоваться мерами поддержки, ни получать легальные финансовые ресурсы. И работают с «серыми», полутеневыми посредниками, которые на бешеных «Газелях» носятся по сёлам, раздавая эти деньги в рост, в долг практически, на корню скупая урожай, тем самым лишая мелких товарных производителей какой бы то ни было прибыли. Тоже коротко очень.

Изношенность инфраструктуры - глобальный вызов для страны в целом. Для малого бизнеса это, скорее, серьёзная проблема, потому что низкая доступность, и возможности какого-то серьёзного стратегического роста для малых компаний, наверное, невозможны без создания избытка инфраструктуры. Инфраструктуру мы понимаем в широком смысле – как площадей, так и специализированные: энергетическая, транспортная, интернет и т.д. Безусловно, изношенность инфраструктуры, её тяжёлое состояние – это, в некотором смысле, и возможности для экономики и для бизнеса, поскольку при правильной организации это рынок. Это государственный заказ. Инфраструктура бывает разной: какую-то, безусловно, могут делать только крупные компании, но какую-то могут делать малые и средние. Следующий слайд.

Одна из принципиальных вещей, на которой тоже хотелось бы остановиться, обсудить – это некий целевой, кластерный подход в социально-экономическом развитии. О чём я говорю? На мой взгляд, это достаточно эффективная модель, которая зарекомендовала себя во многих странах мира, которую было бы неплохо применить и у нас. И это имеет прямое отношение к развитию малого и среднего бизнеса, и экономики в целом. Логика

этого слайда такая. Если в регионе на базе анализа социально-экономического развития, который все регионы делают, формируют стратегию, выявляют сильные-слабые стороны, определяют, какие отрасли они потенциально хотят развивать, какие не хотят. Плюс, кроме текущей ситуации, есть ещё некие целевые установки и приоритеты. Если формулировать такие приоритеты, которые в экономиках обычно привязаны как приоритеты развития к неким кластерам, потому что кластеры – это не только некая цепочка предприятий, это образование и наука, это и развитие территории вокруг и т.д.; т.е. это на самом деле экономика и все занимаются целевым образом развитием. Вот эти приоритеты, выявленные и сформулированные, должны красной нитью как минимум через три уровня политики, которая сегодня реализуется. Первое. Безусловно, эти приоритеты должны быть адресованы, прописаны в некой стратегии развития региона. Приоритеты, ориентированные на развитие конкретных кластеров. Второй уровень механизмов и инструментов – это кластерные проекты и программы. Есть достаточное количество специфических инструментов, которые, чаще всего, нацелены на создание специфической инфраструктуры. Где-то это промышленные парки, где-то это центры кластерного развития, где-то это центры промышленного дизайна, где-то это просто помощь в создании кластерной ассоциации. Это такой набор специальных программ и проектов, которые достраивают кластер, чтобы недостающие элементы, которые бизнес по каким-то причинам сам не создал или создать не может. Вот такое целевое достраивание. Это один из фокусов, который принципиально важен. И третий уровень, через который должны проходить приоритеты – это уровень остальных политик, которые реализуются в регионе, на конкретной земле, как через федеральную политику, так и региональную. Налоговую, таможенную – везде должны быть эти приоритеты. И с точки зрения нового поколения программ, которые, как нам кажется, по развитию малого бизнеса, должны в ближайшие годы стартовать и вот в этой стратегической перспективе работать, как раз такие избирательные инструменты и поддержка именно вот таких подходов в регионах должна стать приоритетной. Потому что сегодняшние программы по объёмам финансирования... действительно программам Министерства Экономики удалось стимулировать регионы что-то делать. Регионы сегодня в рамках тех денег, которые софинансируются Министерством Экономики, создали базовый, минимально достаточный уровень поддержки для всех. То есть программы, гарантийные фонды создали, создали бизнес-инкубаторы, есть программы для старта, происходит субсидирование процентной ставки в каком-то объёме. Это уровень программ для малого бизнеса вообще. Принципиально для развития экономики и для того, чтобы действительно инновационные предприятия образовывались и могли получить помощь, нужен сфокусированный подход, когда у региона есть конкретные задачи по достройке конкурентоспособных кластеров, когда регион готов идти на специальные меры по поддержке – вместе с бизнес-сообществом, вместе с компаниями, которые включены и участвуют в кластере.

Ещё один фокус, о котором хотелось бы поговорить. Этот слайд из американского форсайта по малому бизнесу. Он о том, что сегодня одного создания условий и поддержки действующих малых компаний категорически недостаточно для того, чтобы предпринимательство развивалось. Потому что нет самих субъектов – нет предпринимателей. В этом смысле и во всём мире, и у нас в России происходит существенные изменения с точки зрения портрета тех людей, правильнее сказать - и тех

социальных групп, которые являются резервом для предпринимательской активности. Я не буду подробно комментировать слайд. Речь идёт и о пенсионерах, у которых хорошая медицина, увеличение сроков жизни, возможности; люди уходят на пенсии и хотят что-то делать. Сегодня они делают это в России в формате самозанятости. У них есть некоторые сбережения (у российских, к сожалению, мало, я понимаю скепсис). В России в этой категории самый актуальный фокус, на который имеет смысл ориентировать программы – это военные пенсионеры, пенсионеры из МЧС, МВД, люди, которые выходят на пенсию после 20 лет работы, недалеко после 40. И это люди, которые имеют навыки управления и имеют активную жизненную позицию, готовы этим заниматься. Разговоров о том, что это потенциальный резерв предпринимательства много, но мы пробовали с Министерством Обороны что-то сделать, никаких конкретных программ и проектов, чтобы этим людям помочь стать не охранником, а предпринимателем, к сожалению, нет. Молодёжь, да. Предпринимательство молодеет. Уже известно, и вы уже слышали и видели данные о том, что есть и 14-летние миллионеры, которые заработали денег с помощью интернета. Тоже специфическая аудитория, и здесь в связи с развитием интернета нужны некие программы. Не просто подготовка предпринимателей, а программы поэтапного вхождения, чтобы у людей была не только возможность получить стартовый минимальный капитал или просто пройти какое-то образование, но некие конструкции, в которых молодёжь имела бы возможность общаться и с действующими предпринимателями. Про систему менторства мы уже много лет говорим, но она никак не реализована, ни на базе общественных организаций, ни в регионах, ни при вузах. Сегодня это не очень реализуется. И так далее. Большое количество женщин, которые потеряли работу, и, фактически, являются сегодня незаконными самозанятыми гражданами, потому что по разным причинам не хотят возвращаться в профессию – для них тоже нет ничего специфического, чтобы им помочь стать предпринимателями. Кроме первой программы, о которой я говорил – личное подсобное хозяйство, принципиальна здесь история с возможностью их простого включения в легальную экономику, признания этой самозанятости. Собственно, и иммигранты здесь тоже. Они в силу того, что как минимум две или несколько культур, они, по крайней мере в инновационной экономике точно имеют серьёзное конкурентное преимущество.

Следующий слайд. Из всех традиционных наших предложений, единственное, на котором остановлюсь – это налоговая система. И то, только с точки зрения таких стратегических вещей. Первое, что, я думаю, всем понятно, что смещение фокуса налоговой нагрузки должно постепенно происходить с производства на потребление. Не там, где проще собирать, а налоговая нагрузка должна позволять развиваться производству. Граждане должны конкретно понимать, что, какие они конкретно суммы платят в пенсионный фонд, как пенсия и всё остальное. Вторая конструкция – изменение межбюджетных отношений. В целом местное самоуправление должно получить большую экономическую самостоятельность, потому что когда нет денег, никакого самоуправления нет, это всё иллюзия, оно не работает, все это знают, и во всех регионах везде об этом говорят. Как минимум, налоги от всех видов малого предпринимательства должны оставаться на местах, поскольку эта малая экономика – это и стимул для развития малого бизнеса, и программы, и т.д. И последнее – это по теме самозанятых, о которых я уже и в том, и в другом виде говорил. Люди должны получить возможность просто и без особых последствий для себя попробовать себя в предпринимательстве. Более того, сегодня идёт

обсуждение с Минфином по поводу и патента и ЕНВД, т.е. таких налогов, которые не привязаны напрямую к результатам экономической деятельности. Эти налоги зависят не от того количества денег, которое прошло через предприятие, не от экономической активности, а налоги, которые зависят и считаются, поскольку государство проконтролировать активность не может, по каким-то формальным показателям - площади зала и всему остальному. Наша позиция заключается в том, что количество таких налогов, которые не имеют прямой связи с конкретным оборотом, очевидно, будет расти, причём ближайшие годы. Потому что достаточное количество новой экономической активности появляется, которую сегодня государство вообще не в состоянии никак проконтролировать. Наверное, будет правильно на первом этапе всем этим видам активности дать через такую патентную или какую-то иную систему возможность легально предпринимать, нежели считать, что этого нет, а потом говорить: «Ой, там такое количество денег уходит из экономики, а мы этого всего не видим. Давайте срочно регулировать».

Наверное, это все фокусы, о которых я хотел сегодня поговорить. Извините, что не прозвучало ничего из традиционных предложений, связанных с тем, что нужно развивать дальше, давать малому бизнесу имущество, что нужно с тарифами бороться и т.д. Мне просто показалось, что разговор у нас сегодня о стратегии, поэтому нужно говорить о вещах стратегических. Тренды, которые мы хотим задать в эту стратегию, и направления, на мой взгляд, должны быть именно такими. «ОПОРА» делает достаточно большой проект-форсайт по малому бизнесу 2020-2040. Он стартовал весной этого года. Почему 2040? Во-первых, по технологии форсайта. Во-вторых, просто чтобы мы ориентировались. Стратегия развития практически всех стран сегодня ориентированы на горизонт 2030-2035 гг., потому что горизонт стратегирования имеет смысл только такой. Понятно, что мы дорабатываем старую Стратегию, но, на мой взгляд, короткий горизонт, до 2020 года - это не совсем правильно, потому что мы многого из-за этого не видим. Поэтому форсайт, поэтому с таким дальним горизонтом. Мы подключили к работе несколько региональных команд. Несколько отраслей мы подключили. По каждой из них бизнес при помощи экспертов и методологов достаточно активно разбирается с новыми трендами и понимает, как он будет себя вести в этой экономике не в 2040-ом году, а уже завтра и послезавтра, т.е. как раз на том отрезке, который мы сегодня обсуждаем. Спасибо.

**А.А. Яковлев:** Спасибо большое. Наталья Игоревна, хотели что-то добавить?

**Н.И. Ларионова:** Буквально пару слов. Опять же, почему возникла идея проведения круглого стола. Дело в том, что в тех материалах, которые были представлены в Правительство, вообще сектору малого бизнеса никакой роли не было отведено. Во всяком случае, это, по меньшей мере, странно, потому что речь идёт о пятой-четвёртой части экономики России. Надо видеть, куда она развивается, как она движется, даже если сейчас подавляющая часть экспертов придут к выводу, что это не является, не должно быть основным акцентом экономической политики государства. Достаточно странно. Из этого посыла и родилась идея проведения данного круглого стола, но я бы поддержала выступающего. Безусловно, нам не хотелось бы говорить о так называемом «золотом административном барьере». Есть темы, которые уже набили оскомину. Можно обсуждать административные барьеры, и отдельно – в строительстве ветеринарии, и

вместе, и по совокупности. Можно долго говорить о стоимости финансовых ресурсов малого бизнеса, не для малого бизнеса. Сколь угодно долго сравнивать и ругать себя по налоговым системам, по страховым взносам. Всё-таки, задача группы – это формирование стратегии. Нам бы хотелось поговорить более широкими мазками о том, куда мы движемся, как мы идём, видим ли мы вообще сектор экономики в 2020-2030-ом году. Или же мы говорим о том, что сейчас около 5,8 млн. занимаются этим бизнесом. Занят каждый четвёртый – это, кстати, официальная занятость. Я уверена, что половина населения живёт с малого бизнеса. И это котёл, варево, которое неким образом само варится. Через пять-шесть лет он начнёт заниматься энергоэффективностью, и не надо государственных программ, тратить на это деньги, принимать какие-то стимулирующие законы. Или у нас, как правило, всё, что я наблюдаю – все поручения по стимулированию чего-либо – заканчиваются внесением изменений либо в уголовный, либо в административный кодекс. То есть единственным действенным стимулом почему-то считается усиление ответственности. Если мы продолжаем жить в таком формате, то мы имеем пятую часть экономики, четвёртую часть занятости – это преобладающая торговля, кое-где прорвались инноваторы, кое-кто вышел на экспорт. И мы все с ужасом смотрим, как отреагирует FOREX в очередной раз.

Мы склонны поддерживать идеи «ОПОРЫ РОССИИ», когда мы рисуем бизнесу другие горизонты, не те, которые он видит сам сейчас, находясь на определённом уровне развития. Мы говорим о массовом бизнесе, но, смотрите, 2020-2025-ый год – это энергоэффективность, это ресурсосбережение; и вам надо двигаться, и давайте вместе думать о каких-то программах. Да, сельское хозяйство – это не просто смена поколений тракторной техники, в чём вам помогает «Росагролизинг», но это другой уровень производства, другой уровень эффективности, другой уровень разработок. С нашей точки зрения именно таким задачам – посмотреть на малый бизнес, если хотите, немного подсказать, куда движется мир, какие задачи будет решать малый бизнес других стран. Я вам могу сказать, что последняя поездка была в мае на форум лидеров стран АТЭС. И я поняла, что он не будет решать, а вот всё, что связано с «зелёной» экономикой – он их решает. То есть мы просто даже не задумываемся, а там все программы поддержки малого бизнеса, как я поняла, уже через два года будут связаны только с поддержкой «зелёного» бизнеса. Но там есть кого поддерживать. У нас-то сейчас запусти программу поддержки «зелёной» экономики – половина народа будет уверена, что это для выращивания лесов. Преодолеть уровень отставания, который сложился в головах, и, с нашей точки зрения, сейчас есть шанс, закладывая «Стратегию-2020», отойти от банального перечисления существующих проблем. Всем известных, решение которых не зависит от того, малый это бизнес или большой. Нехватка квалифицированных кадров – это для всех. Высокая стоимость финансовых ресурсов – это для всех. Изношенность инфраструктуры – это для всех. Посмотреть чуть дальше, чуть шире, такими трендами. Поэтому здесь не предполагалось – у нас с Андреем Александровичем разошлись мнения – доклада Минэкономразвития России о текущем состоянии и о проделанной работе. Нам кажется, не тот формат. Наоборот, тот редкий случай, когда можно обойтись без докладов об основных направлениях работы.

Хотелось бы больше услышать мнения экспертов, потому что, я повторюсь, к сожалению, мнение о том, что малым бизнесом не надо заниматься – он как занимал определённую

нишу, так и будет занимать, к 2020-ому году ситуация существенно не измениться – к великому моему разочарованию, присутствует оно в головах экспертов. Что где-то есть промышленность, она развивается. Где-то есть инновации, они развиваются. Поддержку Виктора Владимировича – это «большая» экономика, и, когда мы пишем стратегию, это про неё. А вот малый бизнес – это какая-то другая квазиэкономика, которая живёт по каким-то другим трендам, ждёт «золотого барьера», где-то на этом уровне. Хотелось бы действительно услышать членов экспертной группы и обсудить какие-то более стратегические вопросы развития данного сектора экономики. Спасибо.

**Яковлев А.А.:** Хорошо, спасибо большое. Я хотел бы сразу отреагировать на критические ремарки со стороны Натальи Игоревны. На самом деле, у нас на уровне дискуссий, которые были ещё весной в районе февраля-марта-апреля, были, может, и не расхождения глобальные, но расхождения в подходах. Откровенно говоря, то, что я сейчас видел в бумагах – я читал довольно внимательно – они есть и сейчас. Я совершенно согласен с тем, что говорили коллеги по поводу того, что необходимо рассматривать малый бизнес не как часть социальной политики, а производительную часть экономики. В рамках работы экспертной группы, например, то, что мы обсуждали с присутствующей здесь «Деловой Россией», в значительной степени отталкивалось от необходимости учёта растущих активных компаний, для которых нужно создавать условия, чтобы они могли расти дальше. Более того, есть хороший проект, которые делает журнал «Эксперт» по анализу «газелей» - компаний среднего бизнеса, которые устойчиво растут темпами по 20% в год и более. Что меня до некоторой степени удивляло и удивляет: про феномен «газелей» ни в одном, ни в другом материале (я на них не случайно ссылаясь) не сказано ни слова. На тех же конгрессах «газелей», которые проводятся экспертами, к сожалению, я не видел чиновников. Они проводят их в регионах, всё замечательно, чиновников там нет.

Другой момент. Поймите меня правильно – в ваших материалах при всех правильных словах, которые сейчас звучали. Если мы говорим про инновационную экономику и подобные вещи. Насколько помню, в 2010-ом году было принято специальное постановление Правительства, если не закон, которое разрешало создавать малые инновационные предприятия при ВУЗах. Как раз идея «открытия клапана». Для меня было удивлением, что ни в одном, ни в другом материале это не прозвучало, и сейчас вот тоже. Возможно, это некая конкретная, более локальная вещь. Я это к чему, коллеги. Я не к тому, что мы идеально работали. Естественно, к любой экспертной работе могут предъявлять некие вопросы и претензии. Я к этому тоже готов и открыт. Мы этот открытый стол сейчас, по сути, и проводим, чтобы сейчас друг друга выслушать, послушать мнения других коллег. Я бы хотел, чтобы мы поняли, на чём сконцентрироваться. Коллеги тоже видели, я им присылал комментарии некоторых других коллег, которые сейчас здесь не присутствуют. То, что делалось в последние годы Правительством. На самом деле, много было сделано. На что, в том числе, были потрачены не маленькие деньги. Я просто потом, когда будут вопросы, я тоже задам несколько вопросов по этому поводу более конкретно. И для того, чтобы формулировать, что нужно делать дальше и как делать дальше, нельзя обойтись без вопроса, чтобы было до того, и почему те меры, которые до того реализовывались, какие-то сработали, какие-то не сработали. И какие мы имеем эффекты.

Я сейчас не хочу занимать слишком много времени, мы хотели все-таки обсудить не втроём этот вопрос, а в более широкой аудитории. У меня предложение следующее: чтобы сейчас были заданы вопросы, но не мне, а докладчикам. Если надо мне, я тоже готов ответить. И затем мы перейдём к следующему этапу в виде комментариев и выступлений. Пожалуйста, представляйтесь, чтобы коллегам было понятней, кто вы.

**С.В. Ермаков:** Меня зовут Ермаков Сергей, город Челябинск, председатель комитета по развитию малого и среднего бизнеса Южно-Уральской торгово-промышленной палаты. Сегодня много было сказано о энергоэффективности, о сбережении, о «зелёной экономике». У нас в области есть такая ситуация – на сегодняшний день мы готовимся к зиме. В области 820 котельных, из которых 144 подлежат срочному ремонту. Губернатор в добровольно-принудительном порядке отдаёт эти котельные. Берите, находите инвесторов, сделайте что-нибудь. В область готовы прийти компании «General Electric» и «MWM» - это компании, которые занимаются генерацией. Там газо-поршневые установки, подводится газ, вырабатывается дешёвая электроэнергия, тепло даром. И работают эти установки и на свалочном газе, и очистные сооружения, причём, птицефермы, свинофермы, на отходах этих производств. Малый бизнес готов работать, тем более что инвесторы есть. Но вопрос остаётся такой, как войти в сети. Да, мы тепло получили, отдали, отопили что-то. А электричество? Есть одна проблема – когда предприятие открывается, оно не может получить тарифы необходимые от энергосетей. А есть другая проблема – а что делать с тем, что вырабатывают энергоэффективные предприятия. Куда они будут девать дешёвую энергию? Вот обе эти вещи нам надо сломать.

**А.А. Яковлев:** Хорошо. Молодой человек, вопросы задавайте чуть-чуть компактнее по времени.

**В.А. Шипунов:** Давайте покомпактнее, только у меня их три небольших вопроса. Первый из них касается того, чего нет в докладе – там нет динамики. Есть очень хороший слайд об основных препятствиях бизнесу. Забыл представиться. Владимир Шипунов, антимонопольная служба. Я увидел, что на четвёртом месте стоит несправедливая конкуренция. Мне бы хотелось знать, эта доля уменьшается или увеличивается? Наше ведомство работает эффективно или всё-таки не совсем? Это то, чего я не увидел. Второе: материалы доклада касаются информации в целом по России. Не говорим ли мы о средней температуре по больнице? Вот эти проблемы актуальны для всех регионов или для каких-то – нет? Последний вопрос. Если мы вернёмся лет на 10, а лучше на 15 назад. Когда спрашивали у представителей малого бизнеса, что же вам мешает в работе, в подавляющем большинстве случаев ответ был такой: налоги. Высокие налоги задушили. Я с удивлением не увидел ничего. Налоговое бремя осталось на прежнем уровне, а вот налоговой проблемы нет.

**В.В. Климов:** Налог вынесен за скобки, я забыл об этом сказать.

**А.А. Яковлев:** Кто ещё хотел задать вопросы, пожалуйста.

**Реплика:** Если позволите, три вопроса. Первый: изучался ли специально опыт поддержки малого бизнеса в Германии, который, судя по всему, является наиболее развитым из других стран? Второй: как известно, во всём мире крупный бизнес обрастает очень широкой оболочкой малого бизнеса. У нас этого не происходит. Просматривается ли что-либо в этой сфере? И третий: у малого бизнеса есть специфический барьер – мздоимство местных органов. Опять-таки, просматривается ли что-либо в этой области. Спасибо.

**Яковлев А.А.:** Было ещё двое желающих задать вопрос.

**Реплика:** Меня немножко удивила сегодня позиция, касающаяся так называемого адм.барьера, поэтому у меня вопрос по выборке. Поскольку в структуре малого бизнеса большая часть – это непроизводственный сектор, вот в этой выборке именно так было? И второй вопрос. Он связан с административными барьерами, поскольку мы тоже занимаемся опросами и знаем, как бизнес на какие вопросы реагирует. Если там стоял вопрос регулирующих органов, то административные барьеры из вопроса вообще выпали. Они понимают только, когда их спрашивают об органах контроля и надзора именно так, как идёт речь. А если в принципе регулирование, нормотворчество – для них это достаточно далёкий вариант. Поэтому странно, что адм.барьеры оказались на 7-ом месте. Спасибо.

**А.А. Яковлев:** Ещё были вопросы?

**Реплика:** Вопрос: может быть, ваше экспертное мнение, какое хотите, по деятельности «РосБР», или как он там теперь называется, «Банк малого и среднего бизнеса»... Какие-то конкретные проблемы или как в целом это отражается сегодня на деятельности малого и среднего бизнеса.

**А.А. Яковлев:** Ещё вопросы? Пока нет. У меня, знаете, тоже было несколько вопросов. В начале Наталье Игоревне, потом общий, для обоих коллег. Первый в отношении поддержки, которая оказывалась малому бизнесу: если можно было бы назвать порядок цифр, каким примерно был объем поддержки в России последние 3 года в адрес малого бизнеса и насколько это сопоставимо с порядком цифр по другим странам? Это первый вопрос. Второй вопрос: как администрируется эта поддержка, т.е. за все отвечает Минэкономразвития или же это делится по разным ведомствам? Я просто думаю, что не все коллеги могут знать детали, это может давать некую информацию для понимания контекста. Еще один вопрос, более-менее конкретный. Насколько я помню, в рамках антикризисной программы была реализована специальная мера по выдаче довольно быстрых грантов на создание новых малых предприятий, если я не ошибаюсь, давалось 300 тыс. рублей и т.д. Насколько я могу судить, именно это в том числе привело к росту предприятий в период кризиса, но хотелось бы понять, что было с ними дальше, то есть вы как-то ситуацию оцениваете? Условно говоря, деньги были потрачены, а дальше что? Опять же по цифрам, которые приведены в вашем материале, виден рост числа предприятий, но при этом происходило сокращение числа занятых, не сильно, но тем не менее. В какой мере предприятия эти были созданы и продолжают действовать?

**Реплика:** Хотел пояснить: там шло падение и оборота и инвестиций при механическом росте числа.

**А.А. Яковлев:** Тем более. Это было три более конкретных вопроса. И еще более общий вопрос к обоим коллегам: в какой мере учитывается при формулировании мер поддержки ограниченность административного ресурса с точки зрения ресурса самого государства, т.е. на мой взгляд, одна из наших общих проблем это не только проблема лоббистов, это проблема, связанная с тем, что центральная власть, правительство не может реализовать все, что оно планирует. И если можно было бы - прежде всего, это касается предложения «ОПОРЫ» - выделить какие-то меры, вложение административных усилий в которые, на ваш взгляд, могло бы дать наибольшую отдачу. Потому что сейчас получается довольно длинный спектр, лично у меня, в силу некоего опыта общения с нашим государственным аппаратом, возникает сомнение в том, что все эти меры могут быть реализованы, может быть имеет смысл говорить о концентрации на каких-то точках. Но если это так, то тогда на каких точках лучше концентрироваться, либо если я не прав в подходе, вы, может быть, видите какие-то другие варианты решения. Хорошо, тогда я бы попросил сейчас коллег ответить. Если нужны от меня какие-то ответы, то я тоже готов их дать.

**Н.И. Ларионова:** Я начну с бюджета влияния. Правительство считает своей заслугой, у нас в бюджете сейчас 600 млн. долларов. Я могу сказать, в среднем в странах Европы одно решение стоит 1 млрд. евро в каждой стране. Приведу пример: правительство Италии принимает программу поддержки инновационных компаний – 1 млрд. евро будет. Если действительно верят в то, что они должны повлиять на ситуацию, то не 100, не 200, не 300, не 500 млн. долларов. К примеру, РосБР - аналогичная программа в США стоит 30 млрд. долларов. Вообще, когда мы выступаем перед иностранцами, мы стараемся цифры не называть вообще, выступаем мы перед азиатами, перед европейцами, перед американцами. То есть просто вести речь о том, что на такой большой территории, в 83 регионах, при таком количестве малых и средних компаний, кстати, в Европе их где-то около 6 млн., то есть мы сопоставимы, можно говорить о том, что они разные, другие, то есть наши ресурсы смешные, а говорить о том, какое влияние оказало... У нас программа - 20 млрд., оборот малых компаний по скромным оценкам Росстата где-то 18 триллионов. Верить в то, что 20 млрд. рублей окажут ощутимое влияние на экономику, масштаб которой 18 триллионов, на этот сектор, по крайней мере, наивно. Поэтому программа вынуждена концентрироваться на определенных вещах. Как говорит министр: «Было бы денег больше, мы бы, может быть, какие-то другие инструменты закладывали». Мы не можем облегчить жизнь всех и сделать финансы доступными, используя самый популярный в народе способ, называющийся «субсидирование процентной ставки». Мы понимаем, экономика кредитуется сектором малого и среднего бизнеса на 5 триллионов рублей. Никакого бюджета федерального вместе с региональным на это просто не хватит, то есть опять же повторимся, есть основы экономики, сделать дешевыми ресурсы малого бизнеса за счет средств бюджета невозможно, эта задача просто не решается, можно сколько угодно о ней кричать. Поэтому программа концентрируется на тех вещах, когда бизнесу тяжело – это старт, стимулирование предпринимательской активности, в том числе с использованием денежных средств, чтобы дать человеку стимул все-таки принять решение начать дело, чтобы он в этот момент подумал «да, я все-таки попробую, меня государство поддерживает». Потому что можно крутить любое количество роликов,

ходить с плакатами, агитировать начать дело, наличие поддержки на начальном этапе все-таки определит его решение стартовать.

Мы много говорим «инновация, модернизация». Опять же чтобы эти слова не были пустыми, есть инструменты поддержки для смены оборудования, для средства патентования или же ставится задача об изменении экспортной структуры российской экономики, то есть, значит, разрабатывается программа, которая будет поддерживать предприятия-экспортеры. Поэтому нельзя взять и просто сказать, что программа повлекла – не повлекла. Я даже не знаю экономистов, которые бы сказали, что 20 млрд. вложенных средств добавили какой-то оборот или еще что-то, для этого надо проводить индивидуальное исследование каждой компании. Поэтому мы говорим, что программа, ввиду ограниченности ресурсов, концентрируется на каких-то вещах. Поэтому в приросте числа субъектов предпринимательства наша программа - где-то процентов 50 «стартов». Также говорили, что падают обороты. По данным Росстата занятость по малым компаниям за прошлый год увеличилась на 700 тысяч человек. Я первый раз говорю эту цифру, потому что меня она, скорее всего, пугает, и у всех вызовет отторжение: «этого не может быть». Может быть: оборот упал, а занятость у нас выросла. Как эти вещи соизмерить? Мы считаем, что как раз большее количество «стартов», людей, начавших дело, и большее количество людей занятых – это эффективно. 700 тысяч - посмотрите на данные Росстата, они открыты - это абсолютный прирост, то есть и закрывались, и открывались, но это абсолютный прирост, поэтому здесь надо еще смотреть по каким показателям сравнивать. То есть не все должно упираться в долю малого бизнеса в ВВП.

Объемы поддержки я уже сказала – 20 млрд. рублей, кстати, на следующий год Минфин нам поставил 5,7 млрд. Это к вопросу о приоритетах поддержки. Да, в этом году у нас 20,8 млрд. рублей, на следующий год Министерство финансов поставило 5,7 млрд. У нас есть два поручения президента сохранить объем, но, наверное, Министерство финансов на других направлениях концентрирует ресурсы.

По поводу опыта Германии. Я не соглашусь, что полагать во главу угла. У нас самая продвинутая в сфере малого бизнеса экономика - США. Но мы понимаем, что тот потенциал, который там в головах у людей от рождения, это даже со старушкой Европой нельзя сравнивать. У нас фантастическая экономическая активность населения и большие программы в странах АТЭС, поэтому брать только Германию за опыт я бы не хотела. Хотя КФЭ Банк активно работает с российским банком «Развитие» и есть пересечение программ, вы, наверное, слышите сейчас принято решение сделать общий фонд с немцами на 1 млрд. для малых компаний, какие-то инструменты. Но могу вам привести пример из другой экономики. Мы встречались с японцами, они рассказывали о мерах, которые они разработали для поддержки малых компаний, оказавшихся в сложных условиях из-за цунами. Я была удивлена, но эта программа просто аналог программы Минздравсоцразвития России. Они просто платят деньги за то, что сотрудник находится в вынужденном отпуске, ну, немножко она модифицирована. Как у нас дают деньги за то, что нанимают безработного, у них выплаты предпринимателям, прямые транши, если из-за этих последствий ты вынужден отпустить в вынужденный отпуск. Очень много таких соприкосновений, когда действительно не уникально, допустим, японский опыт. Та программа гарантийных фондов, которая существует, - фактически аналог того, что

делалось в Small Business Administration, то есть 90% средств, которые тратит Америка на «малышей» - это гарантирование, то есть на это тратятся просто сумасшедшие деньги. Поэтому здесь, скорее всего, мы пытаемся использовать опыт разных стран, и я бы не сказала, что Германия для нас лидер, много делают интересного и другие страны.

По поводу крупного и малого. Я считаю, что нам предстоит огромная работа, и иного способа как развивать здесь кластеры я считаю, здесь нет. Я могу практическим примером охарактеризовать. Мы с самарцами в Тольятти делаем «Центр кластерного развития». Когда они защищали проект, мы их спросили зачем, они сказали: «Вот смотрите. Мы говорим о локализации производства. Немецкие компании в Тольятти». Немцы делят всех поставщиков на 5 уровней развития, и они оценивают с разных точек зрения, если поставщик на пятом уровне находится. Лучшая российская компания одна, она занимает третий уровень - то есть немцы бы рады работать с российскими компаниями, просто их нет. Причем, что самое интересное, речь идет не о том, что современное оборудование. Я посмотрела компанию четвертого уровня - это компания, в составе которой есть штатное подразделение инженеров, ведущих проектирование 3D вперед лет на 5, то есть с такими поставщиками начинают работать немцы. Чтобы нашей компании хотя бы на третий уровень потянуть, это действительно серьезная работа и серьезная помощь им. В чем права «ОПОРА», это совершенно отдельная программа. Здесь не лизинг, не гранты, здесь другое обучение должно быть. И что действительно важно – оно действительно привязано к данному конкретному кластеру. То же самое делать в Ульяновске не получается, потому что там авиационный кластер сложился, там другие крупные компании, там другие некие требования и автоматически модель переносить не приходится. Но я могу сказать, что есть какая-то логика движения. Если бы мы в 2009 году, начиная программу, прокричали регионам клич про кластеры, я думаю, это бы вообще не было воспринято, т.е. мы были очень далеко от этого.

Классический пример – «Деловая Россия» занимается системой промышленных парков, ведь с идеей промышленного парка пришел Татарстан в 2006 году и 3 года был провал, больше ни один регион в такой сложный проект, как промпарк или технопарк, не входил. И только где-то с конца прошлого года и в этом году мы видим, что порядка 5 регионов готовы – они готовы интеллектуально, они готовы содержательно, они готовы деньгами входить в проекты, связанные с промышленными парками и технопарками. Да, очень тяжело и что-то у них не получается, но просто шаг за шагом, год за годом надо идти и разворачивать эти программы поддержки, т.е. программы поддержки растут вместе с потребностями. Наверное, не всегда они должны очень сильно опережать, мы всегда стараемся чуть-чуть вперед идти, но все-таки «подтягивание» регионов идет очень постепенно. По кластерам в прошлом году у нас было 10 регионов, в этом году уже 18, 18 – уже вроде много, а с другой стороны это пятая часть. Только пятая часть субъектов Российской Федерации потихоньку пришла к идее кластерного развития хотя бы в сфере малого и среднего предпринимательства. Поэтому тема крупного и малого предпринимательства мне кажется очень перспективной и очень нужной, но также очень тяжелой, сложной, очень конкретной в привязке к каждому региону, согласно исследованиям «ОПОРЫ РОССИИ» и первое с чего действительно надо начинать – это стратегия развития региона. Регион формирует стратегию с точки зрения кластеров, тогда программа там найдет себя, и что-то можно будет делать.

По поводу подключения к теплу и поставок и электричества, и тепла в сети. Это ягода с того же поля, что и конкуренция, потому что фактически, так называемый недискриминационный доступ к объектам инфраструктуры - тема достаточно тяжелая. И Антимонопольная служба разрабатывает правила, связанные с обеспечением недискриминационного доступа, но ей, скорее всего, предстоит еще огромная нормотворческая работа, потому что эта тема завязана и с муниципалитетами, и с регионами. Проблема есть, я соглашусь. Я могу сказать, огромное количество решений принято, это как раз из той серии чего мы думали сегодня не обсуждать, т.е. конкретные примеры, конкретные случаи. Проблема есть, ее надо решать.

**В.В. Климов:** Это же предложения, они все включены. На самом деле, если говорить про энергетику и туда же можно МСУ отнести, потому что часть это энергетики, часть локальные монополисты. По ним уже где-то год назад был подготовлен большой хороший документ, он есть в Правительстве, там разработаны меры по ограничению appetites локальных монополистов, по ограничению возможностей работать муниципальным предприятиям в том или ином формате, там достаточно много всего предложено. Я согласен с вами, что это реальная текущая сегодняшняя проблема, но в моем представлении «Стратегия» - это немного другое. Когда мы в «Стратегию-2020» начинаем пихать отмену административных барьеров, сегодняшних, сиюминутных, мне кажется, что мы проигрываем заранее, проигрываем всем. Я абсолютно согласен, что это актуально сложно, что это надо решать, надо делать. Мне просто кажется, что это другая площадка, другой документ. Эти предложения есть, здесь есть наш куратор в Аппарате Правительства из экономического блока, но уже неоднократно было обсуждение, предлагались какие-то варианты, и по этому поводу мы уже обсуждали. То есть в принципе, эти предложения в работе, их не так просто протолкнуть и добиться конкретного решения, потому что по ту сторону баррикад тоже интересы, и они лоббируются достаточно активно.

**С.В. Ермаков:** Понятно. Когда мы говорим про альтернативные источники энергии, то можем не говорить тогда об этом, если не решить этот вопрос. Вот и все.

**В.В. Климов:** Правильно. Этот вопрос не решить. В Министерстве есть группа, которая занимается этим. Я согласен с вами, пока не будет сбыта в альтернативных источниках, наверное, они не будут подключены в сети. Но сегодня эти альтернативные источники работают совершенно в разном формате и не подключенными в сети, и есть совершенно автономные. Есть такой пример. Я согласен, что это нужно решать, просто это сегодняшняя тактическая задача, и понятно, что с ней делать.

Очень коротко про меры. По статистике, о том, что она лукавая образовалась, мы пробовали в прошлом году получить данные, чтобы провести обследования тем грантам, которые раздавались по линии Минздрава. По линии Минэкономики давалось 300 тыс. либо больше, для начала бизнеса, некоторые регионы это привязывали к программе «Лизинг-грант» и делали деньги более эффективными. 300 тыс. для региона – хоть какие-то деньги, за которые можно что-то начать. По линии Минздрава выдавалось 58 тыс., из которых в течение года примерно 16 тыс. уходит на всякие социальные платежи, и

компания или предприниматель, который зарегистрировался, в течение года должен это юрицо, эту компанию сохранить, или иначе он эти деньги должен вернуть. Вот она статистика. Потому что я не уверен, что 58 тыс. для начала бизнеса достаточно. Единственное, что нам не удалось проверить, потому что нам категорически не дают доступ к данным - мы хотели выборочно опросить эти компании - Минздрав категорически не дает доступ к данным. Есть такая версия, что эти 58 тыс. оказались достаточным стимулом для того, чтобы многие владельцы личных подсобных хозяйств, которые занимаются товарным производством в малых объемах, стали легальными, зарегистрировались как фермеры, то есть для них это оказалось тумблером, который переключил ситуацию. Это по статистике.

По выборке. Абсолютно правильное замечание. Выборка, которую мы делаем, абсолютно специфическая, то есть, на мой взгляд, она не специфическая, она адекватная. Мы делаем это много лет, система отстроена и все эти отчеты, его сегодня специально здесь нет, я его не взял - «Предпринимательский климат в России» в открытом доступе, лежит у нас на сайте, можно все посмотреть. Мы делали в этом году презентацию по этому поводу, нам сильно повезло, малому бизнесу мы презентовали этот отчет на Санкт-Петербургском экономическом форуме. Там выборка по регионам выстроена по отраслевым портфелям региона, мы искусственно занизили сферу локальных услуг, торговли, которая непосредственно работает с потребительским сообществом. Вы абсолютно правы. В фокусе нашего внимания в первую очередь компании, которые работают в производственном сегменте, в разных отраслях, мы работаем с ними, но динамика, связанная с барьерами, все равно положительная, мы оценивали разными немного более сложными способами. И был вопрос про динамику в целом, в том числе и про антимонопольное регулирование. По разным видам регулирования динамика в целом по оценкам, и даже по коррупции, по взяткам, динамика в целом положительная, в том смысле, что взятки уменьшаются, а регулирование становится менее проблемным. И по налоговой: в этом году для нас было удивление, мы про сами налоги не спрашивали, потому что они никому не нравятся, но мы спрашивали про налоговое администрирование, бизнес почувствовал, что даже налоговое администрирование в этом году стало легче и проще. Поэтому если про Антимонопольную службу, Вы на правильном пути, динамика там хорошая.

И, Андрей Александрович, честно говоря, про одно волшебное решение, которое нужно сделать, я не знаю. На мой взгляд, те приоритеты, про которые мы говорили, наверное, нужна некая трансформация налоговой системы. Я думаю, что это ключевая история. Наверное, усилия должны быть направлены на создание инфраструктуры, потому что до тех пор, пока инфраструктура и доступы к ней, которая существует во всех конструкторах, и, наверное, это местное самоуправление в смысле создания реальной экономики, не игрушечной, где они зависят от всех, а реальной. Я бы так сказал, это навскидку. Я не могу сказать одним решением, потому что задача комплексная и для малого бизнеса нельзя сделать ничего волшебного, чтобы он раз и вырос.

**А.А. Яковлев:** Коллеги, спасибо. У меня предложение поднять руки тем, кто хотел бы участвовать в дискуссии и высказать комментарии. Пожалуйста.

**В.В. Був:** Був Владимир Викторович, Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства. Действительно, как Андрей сказал, не говоря о фактическом состоянии дел, сложно говорить о том, что надо делать, но я хотел бы поговорить и о том, и о другом. Что касается фактического состояния. Я внимательно прочитал две записки, которые были разосланы, и такое ощущение, что они если не диаметрально противоположны, то направление мысли и движения о том, где мы сейчас находимся и что надо делать, они как бы противоречат друг другу. Сначала к записке Минэкономразвития о текущем состоянии. Во-первых, за последние 5 лет, хотя здесь говорится, что шел рост, рост шел с 2003 года по 2008 год, после этого объект сам изменился кардинально, он не сопоставим. То есть малый бизнес до 2008 года и после 2008 года - это не сопоставимые объекты, поэтому можно говорить, что рост шел только с 2003 года. Он начался, когда уже никаких программ не было, ни федеральных, ни региональных, тогда Федеральный фонд ликвидировали, и средства в малый бизнес не шли, тем не менее, потому что с 2003 года начался рост и количества объектов, и занятости в нем, и оборотов, и выручки. Этот рост инерционно продолжался до 2008 года. А с 2008 года можно говорить, что статистика совершенно другая, причем она не точная с моей точки зрения, согласно справке Минэкономразвития. В 2009 году по отношению к 2008 году был механический рост субъектов малого предпринимательства, но при этом надо учитывать, что с 2009 же года началось государственное субсидирование Минздравсоцразвития на открытие собственного дела, не 58 тыс., а 58800, если быть точнее. В 2009 году таких субсидий было выдано 127,6 тысяч, причем это выдавалось безработным, и потом они уже не могли перестать быть безработными, не могли ликвидировать свое дело где-то в кавычках. Это все попало в статистику. В 2010 году таких субсидий было выдано 151 тысяча с лишним, что тоже еще улучшило статистику. В первом полугодии этого года порядка 70 тыс. Мы видим, что улучшение статистического роста шло большей частью за счет госсубсидий Минздравсоцразвития. Кроме того, я еще не учитываю здесь то, что шло по линии МЭРа. По-моему, в 2009 году 8600 субсидий выдали плюс региональные, муниципальные субсидии, их никто не считал. 50% этого прироста идет за счет штампования таких юридических оболочек. Все остальные показатели, которые свидетельствуют о том, растет малый бизнес или не растет, или стагнирует, или вообще сжимается, уменьшались. Если в 2009 году по всему кругу малые и микро предприятия занятость упала на процент, то оборот, уже с учетом индекса потребительских цен, упал на 17%, а инвестиции вообще катастрофически – почти на 33%. Это в 2009 году по отношению к 2010. Что касается 2010 года, статистики нет, хотя в справке указано на 1.10.2010 года с учетом микро предприятий за прошлый год и при этом делаются какие-то выводы о динамике. Росстат официально сказал, что по микропредприятиям статистики не будет до тех пор, пока не будут подведены данные сплошного статистического наблюдения. Поэтому статистика есть только по малым предприятиям по критериям в соответствии с законом. На этом кругу предприятий по 2010 году уже идет и падение числа малых предприятий почти на 6%. То есть самый жирненький сегмент малого предпринимательства между совсем мелочью – микро и средним крупным - он начал рассасываться, при том, что идет рост оборота, как ни странно, на 7%, падение инвестиций идет, на 6%. То есть малый бизнес не видит перспектив.

Это некая предыстория, чтобы было понимание, что происходит с сектором. Делать предложения о том, что надо делать с сектором всегда тяжело, но сейчас уже ясно, что делать не надо, то есть 5 лет реализации программ финансовой поддержки показали, что, во-первых, нет никакого результата, нет никакой эффективности. Какие последствия от реализации этих программ? Она не просто нейтральна. С моей точки зрения она имеет некий отрицательный эффект. Приходится достаточно много ездить по регионам, общаться как с администрациями, так и с предпринимателями. Мы проводим определенные опросы. Правда, сейчас уже большая часть качественные, а не количественные. Какие последствия реализации этих программ? Очевидно, что растут коррупционные рынки. Эта программа реально содействовала стимулированию, развитию коррупционных рынков вокруг этих потоков. Это, собственно говоря, как говорят в администрациях открыто, так и сами предприниматели, даже ставки известны как бы – сколько нужно получить, чтобы получить ту или иную компенсацию, сколько нужно, чтобы получить ту или иную субсидию. Ну, в принципе, понятно, что это говорится в экспертной среде, да, это нужно замерять каким-то образом, но, тем не менее, факт очевиден – коррупционные рынки растут. Второе последствие реализации этой программы – порождение неких иждивенческих настроений. Не у всего бизнеса, конечно, а у той малой части предпринимательства, которая близка к источникам, то есть понимает, что вот сейчас дали там на организацию дела, потом дадут еще на организацию, могут другого дела, либо на его развитие. Но эффективность на самом деле никто не меряет. Вот тебе дали, какие у тебя потом продукты появились, какие обороты, вышел ты на какой-то уровень или нет - этого никто не отслеживает. Я общался с теми, кто получал субсидии, они говорят: «Ну, получил, и получил, еще раз потом подам, получу».

Следующий сюжет – программа порождает создание искусственных лоббистских групп, которые, собственно говоря, растут. Потом, возможно, придется создавать какие-то компенсаторные механизмы, как было в СРО, чтобы влияние этих групп как-то снизить. Ну и последний сюжет – это, может быть, уже Росфиннадзор может больше рассказать – нецелевое использование. Опять же в неформальных разговорах администрация рассказывает, что деньги, которые приходят в бюджеты, это же не значит, что с федерального уровня идут деньги конкретным малым предприятиям. Если там по-простому говорить – это бюджет Российской Федерации финансирует бюджеты субъектов Российской Федерации. Причем если деньги приходят в середине года, многие же говорят, что зачастую бюджеты или там администрации региональные закрывают ими свои кассовые разрывы. Они не сразу идут как бы на.... не сразу целевое использование что ли. Либо если, что чаще всего случается, деньги приходят в конце года, то до того, как, скажем, даже деньги в бюджет РФ поступили, администрации уже вынуждены отчитаться перед Департаментом поддержки и развития малого предпринимательства о том, как они использованы и какой эффект они дали. Это, кстати, во многих администрациях об этом говорят, то есть, это как бы повсеместная практика. То есть фактически, по крайней мере, для меня понятно то, что если не снижать уровень финансирования этой федеральной программы, и если не вообще ее упразднить, то, по крайней мере, снижать ее нужно существенно. Я при этом не имею в виду какие-то иные программы, скажем, ту же программу РосБРа или МСП Банка, да, она имеет некий другой эффект, но здесь необходимо либо ее закрывать, либо существенно снижать финансирование. Вот что надо делать. И причем есть некоторые примеры, которые,

подтверждают этот вывод. Известно, что в Москве, допустим, многие годы финансировалась программа поддержки малого предпринимательства, да, и туда вкладывались деньги несравненно более огромные, чем идут с федерального уровня. Ну и что – с Нового года это прекратилось, кто это почувствовал? Малый бизнес сам это не почувствовал, почувствовали организации инфраструктуры, которые, собственно говоря, на этом выросли. Я думаю, что вот такая же калька может происходить и в регионах, да она по сути и происходит, если мы говорим о федеральной программе финансовой поддержки.

И теперь, в конце концов, последнее, может быть самое тяжелое и самое простое – а что собственно говоря нужно делать. Нужно говорить не о поддержке малого бизнеса как такового, все равно даже если вот сейчас МЭР говорит, это говорится все равно о неких отраслевых приоритетах, тем не менее, а не о малом бизнесе в целом. Когда говорится об одном объекте, а переносится как бы на другой; да, фактически говорят о малом бизнесе словами, да, терминологически, а по сути получается, что там сидит или там стройка, или производство, или инновации, то есть это не малый бизнес в своей сути. Как бы подмена объектов. Второе – очевидно, что все-таки государство должно сосредотачивать свое внимание на правоустановлении и правоприменении. В этой связи, мне кажется, хотя это все равно общая мера разворачивания оценки регулирующего воздействия, о которой пока только больше заявляется, то есть расчет всех издержек, которые может повлечь за собой та или иная норма не только текущих проектов, которые уже действуют, но и любых инициатив. Вот это была бы мера гораздо более действенная со стороны государства, чем финансовые вливания в решето. Второй сюжет, вот в связи с как бы ЕврАзЕС и Таможенным союзом. Сейчас очень активно и очень много подготавливается технических регламентов, специалистов по ним очень мало, да и никто не знает, как их анализировать, но когда они вдруг скопом будут приняты, вот скопом, да, и тогда вдруг вот будет понятно, почему оценка регулирующего воздействия здесь не была проведена, и вот тогда издержки могут резко возрасти. То есть первое – ОРВ, распространение ОРВ на более широкий круг нормативных актов. Второе - анализ тех проектов технических регламентов, которые сейчас разрабатываются, и анализ именно в работе с «ОПОРОЙ», «Деловой Россией», РСПП. И третье - может быть уже некая специфика уже можно где-то говорить о том, что это может иметь отношение специфически для малого бизнеса – это госзаказ. Госзаказ на уровне муниципалитетов и регионов, госзаказ у монополистов. То есть, если над этими проблемами сейчас работать, мне кажется, они могли бы быть первоочередными. Спасибо.

**А.А. Яковлев:** Хорошо, спасибо.

**Реплика:** Остальные вещи общесистемные, они как бы институциональные, они действительно касаются всей экономики, а не малого бизнеса.

**А.А. Яковлев:** Хорошо. Пожалуйста.

**А.М. Осипов:** Александр Осипов, «Деловая Россия». Ну, тут прозвучали, как мне показалось, немного эмоциональные и пессимистичные оценки работы в части поддержки малого и среднего бизнеса, я тогда тоже дам оценочное, экспертное суждение, тоже

эмоциональное. Я считаю, что это очень нужная работа, верная в том плане, что сейчас она уже показывает свои результаты. И даже если мы (я коснусь попозже масштабов этой работы) признаем эти масштабы чрезвычайно низкими, сам факт проводимой этой работы, причем на федеральном уровне и с прямым участием и председателя правительства, и министерства экономического развития, министра, всю нашу страну, все 83 региона кардинально меняет отношение к ней, причем на всех уровнях и на региональном, и на муниципальном, и поэтому эффект гораздо больше мультипликативный.

Теперь немножко по оценкам, те, которые были в докладе, я в чем-то повторяю, в чем-то, наверное, сакцентрирую с нашего взгляда. Если мы говорим о стратегии, и о таких сроках, как 2025, 2040 годы этого столетия, то, конечно, очень важно учитывать, что бизнес помимо того, что он может характеризоваться масштабами, он, конечно, характеризуется и структурой, и качеством. И, говоря о качественных оценках, конечно, малый бизнес является источником для некоторых агрегированных сегментов очень важных для нас – это для динамичных, быстрорастущих компаний - в будущем средних - и готовых, способных выйти на глобальные рынки. Для инновационно активных компаний, которые позволяют со временем выйти на тот масштаб, чтобы позволить себе конкуренцию с такими затратами, и для компаний экспортно-ориентированных, которые глобально конкурентоспособны. И здесь другого более масштабного источника, кроме как его, в принципе нет. И если мы говорим о каких-то серьезных масштабных изменениях на таких горизонтах, мы должны говорить о некоторых действиях наших активных, которые бы привели бы, понимая, что у нас масштабы настолько отстают от наших и стран-конкурентов, и развитых стран, к кардинальным решениям.

Теперь немного взгляд о том, где мы сейчас находимся. Вот Наталья Игоревна дала очень точную оценку о том, что, наверное, эффективны действия и меры поддержки в том случае, когда они, не отрываясь, немного опережают состояние самого по себе сегмента. И вот здесь у нас что происходило. Какой-то период времени было время, когда мы вообще игнорировали проблемы бизнеса или его практически подавляли в регулировании, потом наступил этап фрагментарной поддержки, вот он сейчас заканчивается, когда льготы давались в большей степени по проблемным зонам. То есть, видим конкретную проблему и стараемся ее закидать минимальными какими-то мерами поддержки. И вот сейчас, мы по взаимодействию с Министерством экономического развития это видим, происходит переход к качественному изменению поддержки. То есть, во-первых, мы видим, что начал производиться анализ эффективности результата, который оказывают произведенные меры поддержки, второе – начинается взгляд больше субъективный, то есть – не просто на какую проблемную зону выделить меры поддержки, а какие виды бизнеса и с каким последующим эффектом вырастить. И вот этот этап, он сам по себе, в нашем понимании, еще не сформулирован окончательно и не понят. Более того у меня самого на сегодняшний день сформированы системы, каким образом нам окончательно на этот этап где-то 10-15 лет реформировать, видоизменить меры поддержки и каким образом он еще не готов, потому что это требует и большой трудоемкости, и большой экспертной работы, и всей работы общества. Но что в нем для нас кажется ключевым на сегодняшний день – это в том, чтобы увидеть в этих компаниях, здесь я не согласен с коллегой, который выступал, как раз-таки надо увидеть компанию будущую, сегодня это только

предприниматель, который что-то пытается сделать, завтра это малое предприятие, послезавтра это средняя компания, после какого-то времени она выходит на более высокий уровень, вот на каждом из этих этапов неразрывно, постоянно, системно, всесторонне его мы и должны рассматривать как объект поддержки. Вот этого вот подхода, нам кажется, сейчас не хватает. Возможно, что АСИ (*Агентство стратегических инициатив*) в какой-то части принесет эти решения, но это не исключает и нашу работу тоже.

Говоря о тех проблемах, которые необходимо решать в том временном отрезке, о котором мы говорим. Наверное, сегодня я бы охарактеризовал как ключевые проблемы малого и среднего бизнеса, которые необходимо преодолевать, - это кардинально низкая деловая активность. Об этом в докладе говорилось, и здесь нужны, как в том случае с деформацией – если что-то деформировано, чтобы вернуть на правильное место надо хорошо перегнуть, и в этой части мы оцениваем то, что делается, недостаточным на всех уровнях. То есть мы не сопоставимо мало, нам кажется, делаем по сравнению с тем тяжелым положением, которое у нас есть. Второй важный момент по показателям качества – это очень низкая производительность, особенно в малом бизнесе, которая является серьезнейшим фактором ограничения их роста и конкурентоспособности. Третий фактор – это в том, что пока, как нам кажется, мы ни интереса делового предпринимательского не породили, ни эффективности мер поддержки в тех самых важных сегментах бизнеса, которые нам нужны, то есть экспортно-ориентированном, высокотехнологичном, инновационном. То есть, мы туда стараемся больше выделять денег, но какая-то тонкая настройка на результативность и на вовлечение предпринимательского интереса по-видимому требуется большая. Конечно, на сегодняшний день очевидно, что разрывы в мерах поддержки – это существенный фактор. И четвертый фактор для нас кажется в том, что мы говорили о минимальном, о кардинально маленьком размере финансовых мер поддержки у нас в стране. Но здесь я бы хотел бы немножко по-другому на это взглянуть. Дело в том, что вот на сегодняшний день у нас практически все принципы бюджетных расходов финансирования они учитывают некое финансирование текущего состояния по существу. И по опыту вот нашего сравнения мы знаем, что обычно в тех случаях, когда какие-то меры поддержки принимаются за рубежом, то там это от одного к трем до одного к шести дает результат эффекта. В нашем случае, мы анализировали, это дает от 30% до 70%, то есть это десятикратное отставание в мультипликативном эффекте, просто даже в финансовом выражении. И здесь, конечно, хотелось бы поискать вместе, как можно повысить.. это немножко затрепанное понятие, эффективность бюджетных расходов. Именно тех мер поддержки, которые мы пытаемся сакцентировать на создании новых видов и сегментов бизнеса. Вот, на вопрос о том, что у нас вроде бы много мер поддержки, их там достаточно много, они разносторонние, системные, я уже частично об этом сказал, положение и динамика, та, которую мы прослеживаем не позволяет говорить о том, что их достаточно. Более того, в докладе затрагивался вопрос о том, что мы сегодня видим новые виды бизнеса, новые виды деловой активности, которые.. была такая фраза произнесена – «необходимо контролировать»... в первую очередь, конечно, их, я думаю, мы все согласны, надо поддерживать, и здесь вот пример, кстати, этих стран, таких, как США, наиболее интересен, потому что мы нередко даже не понимаем, о каких программах и мерах поддержки они говорят и на кого они нацелены. И вот здесь вот, если мы хотим

через какое-то время все-таки догонять, а не все время бежать, то, конечно, надо понимать, где мы на вот этой вот траектории развития будем приходить по этим сегментам наиболее технологичным, наиболее производительным, догонять их.

Важный момент – это конечно сами по себе госфункции в нашем понимании в «Стратегии», и здесь, во-первых, я благодарен - я думаю от всей «Деловой России» это говорю, - Министерству экономического развития и Наталье Игоревне за то, что вы занимаетесь с такой в какой-то мере самоотверженностью, «малышами». Я знаю, сколько это и по времени, и по проблемам возникает сложностей с этим, но в нашем понимании, даже несмотря на то, что были приняты сейчас решения о том, чтобы обязательно согласование Министерства экономического развития было документов, мы с ними вместе проводим оценку регулирующего воздействия – это по нашему мнению тоже недостаточно для того, чтобы приоритезировать развитие малого и среднего бизнеса. То есть если мы ставим себе задачу кардинального увеличения, достижения соответствующего объема оборотов структур и качества этого бизнеса, эти задачи должны быть приоритезированы и в госфункциях в гораздо большем значении. То есть на сегодняшний день соотношение того же бюджета, который мы тратим в части мероприятий по развитию и на текущие расходы, они не соразмерны. То есть такой принцип финансирования, он будет закреплён. Тоже самое с госфункциями, то есть, сколько мы знаем по взаимодействию с другими министерствами, они тратят на решение текущих проблем, причем явно не компаний малого и среднего бизнеса, соответственно это будет такой же иметь эффект в их среде работы и в их регулировании и администрировании. И если говорить, это у меня, наверное, шестой фактор, который необходимо в «Стратегии» учесть, и о том, наверное, может быть, золотом решении, которое могло бы быть. Оно на самом деле очень простое – если мы уже отказались от химер коммунизма, то видя все, что творится в мире, мы понимаем, что другой альтернативы, как бизнесу занять ключевую роль и в экономике, и в социальной сфере, ее нет. Если так, то это должно происходить и более решительно во всех процессах, происходящих и во взаимодействии с государством, и обществом. И здесь практическое решение, одно из ключевых, наверное, должно быть в том, что это успешно налаживающееся, динамичное взаимодействие между отраслевыми деловыми ассоциациями, отдельными субъектами бизнеса, территориальными с государством и различными ветвями его власти от формы необязательной, общественно-экспертной перевести к форме все-таки более близкой к европейской, обязательно-согласовательной. Там это в большей степени на платформах осуществляется, в других странах другим образом. Но это участие оно в гораздо большей степени приводит к учету мнения бизнеса, второе - к своевременному распознаванию ключевых тенденций его развития и своевременной их поддержки. У меня все. Спасибо.

**А.А. Яковлев:** Спасибо большое. Вы еще хотели?

**Реплика:** В докладах прозвучал вопрос о том, как вообще относиться к малому бизнесу и среднему? Как к своеобразному сегменту экономики относительно второстепенному или как-то по-другому. И вот мне кажется, что действительно системообразующая роль этой сферы для нашего дальнейшего развития как-то остается у нас в стороне. А чтобы ее оценить, полезно, мне кажется, вспомнить те выводы, к которым пришла еще в начале 30-

х годов немецкая экономическая школа так называемых ордо-либералов (В. Ойкен и другие). На идеях, на которых вырос знаменитый Л. Эрхард. Основные выводы заключались в следующем: сложившаяся в то время в Германии монополизированная картельная экономика не является рыночной, поскольку душит конкуренцию. Государство может быть сильным только тогда, когда оно способно создать конкурентную рыночную экономику. Ключевое направление развития конкурентной рыночной экономики – малый и средний бизнес. И вот фактически эта программа и была реализована Эрхардом, и то экономическое чудо, про которое мы говорим в отношении Германии, оно базировалось прежде всего на этом ключевом элементе. И начиналось, кстати, с полной разрухи послевоенной, не с каких-то невероятных средств, который там были. Правда, был план Маршалла. И, мне кажется, что аналогия при всех различиях нашей нынешней монополизированной, основанной на крупных хозяйственных единицах, экономики и той экономики картельной Германии достаточно очевидны. И что если мы хотим по настоящему развивать эффективную рыночную экономику, то нам предстоит еще один крупный этап перехода к рынку, ключевым моментом которого является развитие малого и среднего бизнеса. И здесь, кстати, Эрхард считается автором понятия социальная рыночная экономика, но это понятие было совсем иным, чем у нас сейчас, когда все сводится к развитию социальной сферы. Главное заключалось в том, чтобы создать условия, равные для всех, заниматься бизнесом. Чтобы максимальное число людей могли сами себя обеспечивать, вот это основа социальной рыночной экономики. И как бы мы не развивали социальную сферу, видно, насколько мы реально от этого далеки. Естественно, другой вопрос – что нам посильно, в какие сроки и в каких масштабах. Но мне кажется, без оценки этой исходной ключевой роли малого и среднего бизнеса в нашем дальнейшем развитии очень трудно создавать адекватные программы и систему адекватных мер. Спасибо.

**А.А. Яковлев:** Хорошо, коллеги, большое спасибо. У кого-то еще есть комментарии из присутствующих? Вроде бы нет. Я сейчас тоже скажу пару слов по мотивам того, что было представлено докладчиками. Во-первых, я хотел бы поблагодарить обоих коллег, потому что дискуссия, на мой взгляд, была достаточно содержательной, притом, что были разные оценки, некоторые риски, но все равно это было полезно. Если возвращаться собственно к презентациям, из того, что говорилось от «ОПОРЫ» с точки зрения вызовов и каких-то таких вот более глобальных вещей, я, может быть, добавил бы один пункт, который частично пересекается вот с вашим сюжетом про интернет, но, по-моему, он немножко более широкий. И он вытекает, в том числе, из последствий кризиса 2008-2009 гг. Я бы говорил о том, что после кризиса стало очевидно, что мы живем на самом деле в очень неопределенной и нестабильной среде. И это некое самоощущение какой-то относительной стабильности, которое возникало до того, в 2000-е гг., оно неверное. Причем это не только для нас, это для всего мира. И это явно есть некий вызов на ближайшие десятилетия, то есть явно в ближайшие 10-15 лет среда стабильной не станет. Но это означает то, что надо гибко реагировать. А как раз на самом деле малым и средним компаниям, поскольку просто их больше, через них реагировать проще в плане гибкости. Именно поэтому, так сказать, я, кстати, согласен на самом деле с последним выступлением, что действительно малый и средний бизнес – это должна быть некая опора для экономики, которая повышает ее устойчивость. Потому что крупные компании – это большой риск, это риск сложить все яйца в одну корзину и потом нарваться на очередной

кризис. Без некой подпорки или такого слоя малого и среднего бизнеса, причем опять же я здесь на самом деле может быть учел роль среднего бизнеса, потому что на самом деле малый бизнес, он важен как некое что-то, что прорастает, но вот применительно, допустим, к той же истории про Германию, там не случайно было понятие «mittelstand» - это при всем при том не малые предприятия, это средние предприятия, которые были базой для экономики, именно средние предприятия в действительности могут сформировать конкурентную среду. Потому что малый бизнес не может конкурировать с монополиями, а средний бизнес, если его много, он может конкурировать. Но это мы сейчас уходим в такую может быть более методическую дискуссию.

Значит, из некоторых других комментариев. На самом деле то, что Минфин собирается порезать программу, для меня было некой новостью, я думаю, что при всем при том это не правильно. Я могу согласиться с теми аргументами, которые сейчас звучали по поводу того, что программа не вполне эффективна, я тоже слышал, к сожалению, из там разных регионов отзывы, когда человек приходит за субсидией, ему говорят: «Хорошо. Ты просто отдаешь мне 50%, мне лично. Остальное получаешь сам». При таком подходе, очевидно, что никакого бизнеса не будет, это будет чисто «распил» денег. И вот по поводу того, что, к сожалению, такого рода схемы есть, да это правда. Но из этого, на мой взгляд, вытекает не то, что нужно сворачивать все программы, а то, что нужно на самом деле думать по поводу оценки результата. И здесь я, к сожалению, не согласился бы с тем, что здесь говорила Наталья Игоревна. Замечательно, что в Европе, в Америке одна программа миллиард долларов, а у нас все программы 600 миллионов. Но я хочу напомнить, что как раз наше с вами знакомство в 2004 году начиналось с аналитической записки, которую мы делали с моей коллегой Ксенией Гончар про анализ опыта отнюдь не Америки и Европы, а про анализ опытов новых индустриальных стран, типа Кореи, Чили, Мексики и так далее, по стимулированию экономического роста и внедрению инноваций, самых разных. И там были разные примеры. Был пример программы «Йозма», которую делало израильское правительство. Вся программа стоила 100 миллионов долларов, причем это было не в один год, это было в ряд лет. Программа по созданию венчурной индустрии. Программа была реализована за 5-7 лет. Результат свелся к тому, что возникла индустрия, в которой совокупные активы, аккумулированные этими компаниями, там их было, по моему, порядка 200 или что-то подобное возникло в итоге, был 10 млрд. долларов. 10 млрд. долларов и 100 миллионов, понятно, что это сильно разный порядок цифр. Так что в действительности можно и не очень большими деньгами создавать нечто значимое. Но там была вполне четкая формулировка целей измеримых, то есть люди понимали, чего они хотели, и был мониторинг, и некий внешний аудит. То же самое было в Чили на других примерах, я сейчас уже не буду вдаваться в детали, Наталья наверняка эту бумагу помнит, она у нас висит на сайте группы, кто хочет, может посмотреть. То есть я думаю, что если брать даже сегодняшнюю ситуацию в неких межведомственных дискуссиях с Минфином, если бы у вас, все-таки надеюсь, что если вы там бумаги посмотрите, наверное, можно собрать более-менее убедительные аргументы, что вложенные деньги принесли конкретные результаты, то это, в том числе, позволяло бы вам отстаивать ресурсы для дальнейшего развития. Если нужна какая-то помощь с нашей стороны, давайте обсуждать, мы тоже готовы в этом поучаствовать, но на будущее я бы точно советовал не только говорить о том, что мало денег, любых денег всегда мало, это очевидно. Но даже под не очень большую программу, не в 600 миллионов долларов, а в 10

миллионов или 15 миллионов долларов можно сформулировать такой дизайн, когда будет понятно, на что она ориентирована, какие ожидаются результаты, причем поэтапно, не только через 15 лет, но и через 2-3 года, чтобы можно было измерить. И я бы советовал закладывать вот такие механизмы, как внешний аудит и мониторинг, поскольку это тоже убеждает людей и позволяет корректировать какие-то ошибки в процессе. Опять же возвращаясь к тому же Израилю программа «Йозма» была не первая, потому что они первую программу запустили в другом дизайне, она у них провалилась. Они ее довольно быстро свернули и запустили другую программу. Кстати говоря. Но в рамках тех же самых бюджетов, они из одного места убрали, в другое место перекинули.

Значит, в плане некоторых других комментариев. Я деле признателен за некую реакцию по поводу тех идей, на чем концентрироваться, и на самом деле то, что вы сказали, в действительности, оно близко и к моим ощущениям. Потому что я согласен с тем, что центральный вопрос – это стимулы. Это, действительно, не деньги. Можно вложить очень много денег, но если мы не понимаем систему стимулов, все деньги, как говорилось, в решето уйдут. И стимулы действительно есть на уровне самих субъектов. Я согласен с тем, что вы заявляли сейчас, что нужна ориентация на более простые схемы налогообложения. Типа тех же патентов, того же ЕНВД. Здесь было короткое интервью перед началом, я приводил пример на самом деле 12-летней давности, когда вот в 1999-2000 году в моем понимании относительно быстро произошедшая легализация малого бизнеса, тогдашняя, во многом происходила благодаря тому, что вот как раз тогда была внедрена схема ЕНВД. В период еще правительства Примакова, если не ошибаюсь. И то, что потом от этого стали отказываться, на мой взгляд, это в действительности ошибка. Потому что когда мы себя все время сравниваем с Европой и с Америкой, это не правильно. Просто по уровню развития институтов того же качества администрирования налогового и всего остального, мы, к сожалению, ближе к странам типа Мексики, Бразилии, может быть где-то Чили, Израиля - странам с неидеальными институтами. И надо ориентироваться в этом смысле, быть может, на более простые решения, которые будут, в том числе, дешевле по издержкам. Причем, так сказать, на самом деле не только для налоговой инспекции, но и для самого бизнеса. Плюс той же схемы патентной или ЕНВД в том, что предприниматель сам может рассчитать, сколько ему придется заплатить. Это для него существенно упрощает возможности планирования и снижает неопределенность. И я тоже совершенно согласен с тем, что вы у себя подчеркивали в презентации – то есть это было в бумаге, но в бумаге это не так четко выделено - это создание стимулов для муниципальных образований. Потому что это смещение на их уровень налоговых доходов, которые возникают от малого бизнеса, на мой взгляд, это тоже было бы одной из ключевых мер. Подчеркну еще, что в действительности, ни одна, ни другая мера не связана с финансовыми стимулами. Это некие скорее организационные решения, которые, тем не менее, могут дать значимую отдачу, на мой взгляд. Хорошо. Наверное, мы и так уже довольно долго заседаем. Я бы предложил сейчас коллегам, если у них есть какие-то финальные комментарии, замечания. Поскольку звучала, в том числе довольно резкая критика. Если хотите, можно отреагировать. Как считаете нужным.

**Н.И. Ларионова:** Каждый вправе иметь свое мнение, я могла бы сейчас долго по каждому пункту объясняться. Но, я думаю, не в этом дело, я думаю, что общее мнение – что достигнут определенный качественный рост. То есть вот он здесь и сейчас такой. И если

мы хотим следующий этап качественного роста и количественного роста, то надо выработать другие решения, может быть, мы не всегда их сейчас видим, да. На первый взгляд, все равно вот этот вот стандартный набор из административных барьеров, то есть он ложится, но задачи действительно надо ставить немножко на другом уровне, то, что сейчас как раз и пытаются делать «ОПОРА». Никто не говорит о том, что мы отказываемся от сложных тактических решений, которые, там, день за днем будем принимать, где-то менять, где-то будем совершенствовать, но действительно у нас сейчас есть шанс, он так сложился исторически, взглянуть на ситуацию по-другому и поставить себе качественно другие задачи. И если сейчас этого не сделать, то тогда действительно 26% занятости, 20-21-22-23% ВВП, оно так и останется. И, может быть, вы правы, можно вообще свернуть все программы, потому что это уровень, на котором вот как бы сложилось, да. Оно существует и существует, но, наверное, хорошо то, что жизнь и даже и последние события 3-4 дней, они нам показывают, что такое решение, оно по логике вещей невозможно. То есть это просто все равно, что спрятать голову в песок, поэтому просто спасибо за участие в дискуссии.

**В.В. Климов:** А я, наверное, не буду делать никаких комментариев. Спасибо всем за участие, за вопросы и за комментарии. Разговор получился, и, в общем, мне кажется, он был полезен и нам, и вам. Спасибо.

**А.А. Яковлев:** Большое спасибо коллеги. У нас будет сделана стенограмма, потом она появится на сайте, если будет какой-то интерес, можно будет воспользоваться. И надеюсь, что потом просто будет уже какое-то движение уже более практическое, рабочее. Следующее заседание будет, наверное, уже не в августе, а в сентябре. Мы будем продолжать работать.