

МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС ЧТО МЕШАЕТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ

Тематическое приложение
к ежедневной деловой газете РБК
Четверг, 28 января 2016 | №014 (2270)

ПРОТИВ ТRENDA: КАК ДОБИТЬСЯ РОСТА В УСЛОВИЯХ СПАДА |
«ПРОСТО ОСТАВИТЬ В ПОКОЕ»: ЭКСПЕРТЫ О ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКЕ МСБ



ФОТО: FOTOLIA/PHOTOXPRESS

ЛЕДНИКОВЫЙ ПЕРИОД

НАДЕЖДЫ ЭКОНОМИСТОВ НА ТО, ЧТО МАЛЫЙ БИЗНЕС В ТРЕТЬЕМ КВАРТАЛЕ 2015 ГОДА НАЩУПАЛ ДНО И ДАЛЬШЕ ПОСЛЕДУЕТ РОСТ, НЕ ОПРАВДАЛИСЬ — ПОКАЗАТЕЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ ИНДЕКС ОПОРЫ RSBI ПО ИТОГАМ ЧЕТВЕРТОГО КВАРТАЛА 2015 ГОДА ДОСТИГ МИНИМАЛЬНЫХ ЗНАЧЕНИЙ С НАЧАЛА НАБЛЮДЕНИЙ. **ИРИНА ЛАВРОВА**

«Предприниматели уже в какой-то степени адаптировались к ситуации, но спад продолжается, хотя и меньшими темпами. Ожиданий улучшения ситуации в четвертом квартале 2015 года пока нет», — отмечал осенью руководитель блока «Средний и малый бизнес» Промсвязьбанка Владимир Шаталов. Но ситуация не просто не улучшилась, она ухудшилась. Согласно очередному исследованию бизнес-настроений в сегменте микро-, малых и средних предприятий (Индекс Опоры RSBI), подготовленному совместно агентством Magram Market Research, Промсвязьбанком и «Опорой России», деловая активность в сегменте продолжает падать. По итогам четвертого квартала 2015 года индекс деловой активности достиг минимального значения 38,2 пункта, снизившись за три месяца на 4,6 пункта. Более того, индекс показал минимальное значение с момента старта наблюдений во втором полугодии 2014 года. Основной вклад в сокращение внес подындекс продаж: он упал с 43,5 пункта до 33,0.

Любопытно, что в третьем квартале лишь 27% предпринимателей прогнозировали падение выручки в четвертом квартале, однако реальность оказалась намного пессимистичнее ожиданий: падение продаж зафиксировали 50% опрошенных компаний сегмента малого и среднего бизнеса.

СЛАБЫЕ ПЛЮСЫ СЛАБОГО РУБЛЯ

Подавляющая масса предпринимателей, задействованных в сфере торговли, услуг и общественного питания, почувствовала сжатие покупательского спроса, говорит президент Национального института системных исследований предпринимательства Александр Чепуренко. Девальвация, которая могла бы принести пользу отечественным компаниям, лишь усугубила ситуацию. По данным опроса «Опоры России», 46% из них зависят от зарубежных поставок и сейчас они пытаются найти дешевые аналоги.

Даже если в целом прогноз для компании благоприятен, все равно есть процессы, которые страдают от дешевого

рубля, подчеркивает Андрей Кривенко, генеральный директор сети магазинов продуктов для здорового питания «Избенка» и «ВкусВилл». «У нас уже два года идет сопротивление росту закупочных цен на продукты. Мы работаем с небольшими производителями из регионов. При любом экономическом толчке они будут поднимать цены», — рассказывает он.

Производственный малый бизнес, который что-то экспортирует, возможно, и почувствовал бы эффект от девальвации, но такого бизнеса в России очень мало, подчеркивает Чепуренко. Сами же производители говорят о росте издержек. «В себестоимости сырого молока есть компоненты, привязанные к валюте: часть комбикормов, удобрений, ветеринарные препараты, сельхозтехника и запчасти. Упаковка и этикетки для нас также подорожали, а покупатели становятся более бережливыми», — делится проблемами Владислав Чебурашкин, гендиректор компании «Братья Чебурашкины» (Подмосковье, производит молочную продукцию).

Еще одна проблема, возникшая из-за кризиса и обвала рубля, — неплатежи, рассказывает Алексей Феклистов, директор компании «Эдельвейс СМ» (Волгоградская область, монтажные работы). «Как и в прошлый кризис, сейчас у нас работы много: строятся новые заводы, реконструируются старые, особенно это касается производства продуктов питания. Но все хотят подешевле, и начались неплатежи заказчиков», — говорит он.

Из-за девальвации страдают даже те компании, которые работают с госзаказом. По словам Тагира Ваисова, владельца и гендиректора ООО «СЗСТ» (Санкт-Петербург, строительство), его компания участвует в тендерах на госзаказ и сейчас цены в новых лотах выше, чем в прошлом году, на 22%. При этом строительные материалы подорожали почти вдвое. «Госкомпании и структуры не успевают пересчитывать прайсы, исходя из новых реалий. Да и не всегда хотят, поскольку их цель — сэкономить деньги», — сокрушается он.

РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Из-за падения покупательского спроса, неплатежей и всеобщей экономии страдают предприниматели как в регионах, так и в двух столицах. Но вести бизнес в регионах по-прежнему сложнее. «Могу сказать, что в нашем городе работать проще, чем в регионах — там больше коррупция», — признается Тагир Ваисов из Санкт-Петербурга.

Региональные бизнесмены смотрят на рынок городов-миллионников как на перспективный путь развития — они

← Начало на с.1

могут предложить там более интересные цены, чем местные игроки. По словам директора компания Web Inside (Курск, разработка сайтов) Сергея Озеранского, его компания хотело бы выйти на эти рынки с реальными проектами. «Пока мы нацелены на бизнес в Курске, в первую очередь потому, что здесь подобное качество сайты почти не делают», — говорит он.

«Столица хороша масштабом. Здесь найдутся поклонники даже на самую странную бизнес-идею. С другой стороны, там высокая конкуренция, поэтому для начинающих предпринимателей важно выбрать идею свежую, чтобы удивить рынок», — отмечает Андрей Кривенко.

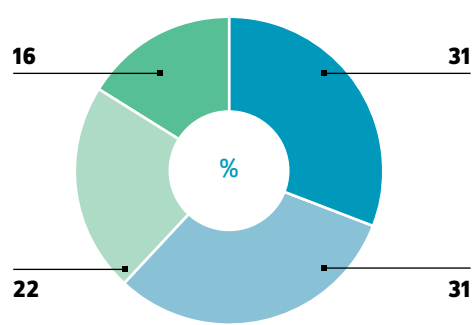
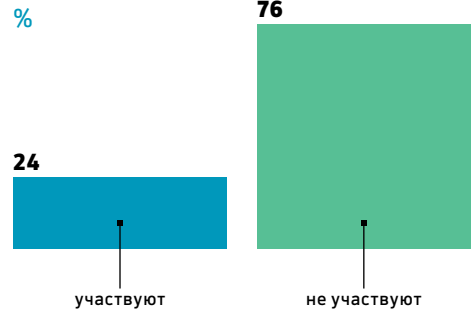
КАДРОВЫЙ ВОПРОС

По данным Индекса Опоры RSBI, кадровая составляющая индекса (замеряет рост зарплат и найм персонала) в четвертом квартале 2015 года хотя и незначительно, но выросла, хотя по-прежнему находилась ниже 50 пунктов (49,9 пункта). Кварталом ранее показатель падал и составил 49,7 пункта. Он впервые за всю историю наблюдения из зоны роста (выше 50 пунктов) перешел в зону падения (ниже 50 пунктов).

В конце 2014-го — первой половине 2015 года предприниматели не стали активно сокращать персонал, поскольку надеялись, что кризисные явления в экономике рано или поздно закончатся. Немного росли и зарплаты. Во второй половине 2015 года стало понятно, что новый кризис — долговременный. Это вынудило предпринимателей начать понемногу увольнять сотрудников; замедлились и темпы роста оплаты труда.

По мнению Александра Чепуренко (НИСИП), масштабных сокращений не должно быть и в следующем году: «Думаю, надо смириться с тем, что зна-

УЧАСТИЕ КОМПАНИЙ МСБ В ГОСЗАКУПКАХ*



- честная процедура
- торги проводятся с нарушениями
- торги проводятся с нарушениями, их результаты сфальсифицированы
- затруднились с ответом

* Учитывались ответы представителей компаний, принимающих участие в госзакупках

Источник: исследование «Опоры России»

чительная часть малого, да и среднего бизнеса уйдет в неформальную активность. Зато хоть рабочие места сохраняют людям», — говорит он.

При этом даже высвободившиеся на рынке кадры не решают давних проблем — найти квалифицированных специалистов по-прежнему тяжело. Например, в холдинг «Братья Чебурашкины» клиентов специалистов собирали по всей стране, причем только по рекомендациям, рассказывает Владислав Чебурашкин. Многих, по его словам, привлекали программой жилья и качественными рабочими местами.

Еще один выход для производителей из МСБ — обучить кадры самим. «Те, кого выпускают из университетов, не могут работать в IT: студентам государственных вузов дают старую базу. Поэтому я готов растить себе программистов сам», — говорит Сергей Озеранский из Web Inside.

БАНКОВСКИЕ СТАВКИ НА ЗЕРО

Подындекс доступности финансирования находится на крайне низких значениях с самого начала наблюдений. При этом по сравнению с первым кварталом 2015 года значение подындекса доступности финансирования показало положительную динамику: с 36,8 пункта он достиг 41 пункта. Причины — снижение ключевой ставки ЦБ с 17 до 11% годовых и стабилизация кредитных ставок для малого бизнеса.

Но на практике в 2015 году ситуация ухудшалась: если в третьем квартале 2014-го 24% опрошенных предпринимателей активно использовали заемные средства банков, то год спустя — всего 10% (минимальное значение — 8% — было зафиксировано в конце 2014-го). Причина — подорожание кредитов; а также ужесточение условий их выдачи из-за роста риска невозвратов.

Предприниматели стараются избегать кредитных средств. Стоимость кредитных денег непомерно высока, говорит Владислав Чебурашкин. «Мне сейчас проще договориться с частными лицами: если у них есть деньги, я им предлагаю доходность депозита в банке. Им это интересно, поскольку банки через день закрываются», — говорит Тагир Ваисов. А Андрей Кривенко («ВкусВилл») заявляет, что если собственных средств для открытия новых магазинов не будет хватать, «мы просто перестанем их открывать, но в кредиты не полезем».

ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА

Что можно сделать для улучшения ситуации с доступностью кредитов? Экономически замедлив банки кредитовать малый бизнес, как это делается, например, в Европе. Так, аллокация капитала по кредитам малому и среднему бизнесу в ЕС гораздо меньше, чем в России. В ЕС ввиду «важности малого предпринимательства для экономики» для ссуд малым предприятиям действует понижающий коэффициент 0,76, в результате чего такие кредиты меньше давят на капитал банка при расчете нормативов. Кроме того, к кредитам, обеспеченным недвижимостью, применяется дополнительный понижающий коэффициент (0,5). В результате европейским банкам выгоднее кредитовать небольшие фирмы и предпринимателей. Стандартные требования Банка России предполагают, что кредиты малому и среднему бизнесу учитываются при аллокации капитала банка с коэффициентом риска 100%. В рамках перехода России к новому стандарту «Базель III» банковскому сообществу удалось убедить ЦБ снизить коэффициент риска со 100-

до 75% по кредитам малому бизнесу. Но льгота действует не для всех кредитов, выданных предпринимателям, — только до 50 млн руб. и суммой не более 0,2% от портфеля кредитов малому бизнесу. Подобное правило существенно ограничивает количество кредитов, на которые распространится пониженный коэффициент аллокации; как результат, российские банки не получили существенного стимула для расширения кредитования малых и средних предприятий.

Впрочем, 2015 год принес предпринимателям и несколько хороших новостей. Так, была утверждена стратегия развития Национальной гарантийной системы поддержки МСП. С ее помощью планируется обеспечить 149 тыс. компаний сектора гарантиями на 900 млрд руб. до 2020 года. Создание государственной Корпорации МСП и системы госгарантий — важный шаг: он даст доступ компаниям этого сектора к государственно-му заказу на миллиарды рублей, говорит президент «Опоры России» Александр Калинин. Президент РФ подписал закон о трехлетнем моратории на проверки малого бизнеса — до 31 декабря 2018 года, а правительство ввело мораторий до 1 января 2019 года в отношении части неналоговых платежей (в частности, утилизационного сбора). Кроме того, антикризисный план правительства будет содержать большой блок по под-

держке МСП в 2016 году, доложил вчера президенту первый вице-премьер Игорь Шувалов на совещании с правительством. По данным РБК, из 96 различных пунктов поддержки более 20 касаются малого и среднего бизнеса. Документ, в частности, предполагает бессрочное продление ЕНВД после 1 января 2018 года, установление единого норматива вычета по налогу на имущество, рассчитываемому по кадастровой стоимости, увеличение порога применения спецрежимов до 120 млн руб.

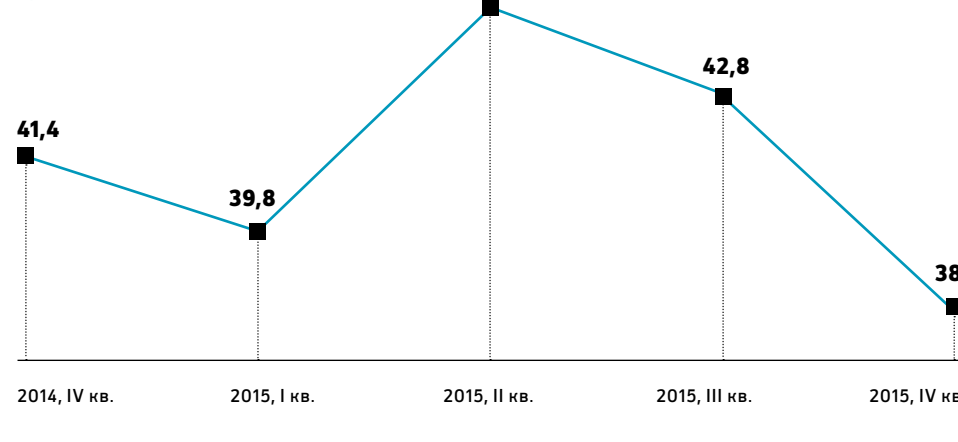
Тем не менее пока издержки российского бизнеса от бюрократических процедур составляют до 789 млрд руб. в год, — такие данные привел на конференции «Регуляторная политика в России» в декабре 2015 года замминистра экономического развития Олег Фомичев. А предприниматели ощущают существенное ухудшение условий для ведения бизнеса и не ждут улучшения в перспективе ближайших трех месяцев. В настроениях авторов индекса оптимизма тоже пока не много: слишком велики риски дальнейшего снижения спроса и потери выручки — этого опасаются 42% опрошенных предпринимателей. «Потребители продолжают сокращать расходы, что и привело к ускорению темпов сокращения выручки у предпринимателей в конце прошлого года. В начале 2016-го этот тренд может продолжиться», — отмечает Владимир Шаталов.

И ТЕБЯ ПОСЧИТАЛИ

Индекс Опоры RSBI (Russia Small Business Index) — индекс самочувствия МСБ. Измеряется ежеквартально и основан на данных опроса собственников более 2000 компаний в 19 регионах. Значение ниже 50 пунктов говорит о падении деловой активности, выше 50 — о росте.

Российские индикаторы больше применимы к специфике развития бизнеса в нашей стране, говорит доцент кафедры менеджмента РАНХиГС при президенте РФ Эмиль Мартиросян. Например, они учитывают, что российский малый и средний бизнес — это сервисные компании, а не высокотехнологичные, как во всем мире, отмечает он.

ДИНАМИКА ИНДЕКСА ОПОРЫ RSBI



Источник: Magram Market Research, PSB Research

ПОРТРЕТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ: ТРИ ТИПА БИЗНЕСМЕНОВ

ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ 1990-X	ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ 2000-X	НОВЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ
1 ЗАСТАВИЛИ ЖИЗНЕННЫЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА	ОСОЗНАННОЕ РЕШЕНИЕ НА ОСНОВЕ ОПЫТА	ПОИСК ЛИЧНОЙ СВОБОДЫ
2 ВСЕМУ ПРИХОДИЛОСЬ УЧИТЬСЯ САМИМ, АДАПТИРОВАТЬСЯ	МНОГОЛЕТНИЙ ОПЫТ РАБОТЫ МЕНЕДЖЕРОМ В ОТРАСЛИ	ОБРАЗОВАНИЕ УЖЕ БЛИЖЕ К БИЗНЕСУ
3 ЛИЧНЫЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ, РЫНОК БЫЛ СВОБОДНЫМ	ВЫБОР ОТНОСИТЕЛЬНО СВОБОДНОЙ НИШИ РЫНКА	ОПОРА НА НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ
4 ВОЗМОЖНОСТЬ ПРОДАЖИ БИЗНЕСА	ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ ДЛЯ РАСШИРЕНИЯ	СТАРТОВЫЙ КАПИТАЛ И ПОДДЕРЖКА

/1 — Как пришли в бизнес /2 — Опыт на старте /3 — Как выбрали отрасль /4 — Что нужно сейчас

Источник: исследование «Опоры России»

ПРОТИВ ТРЕНДА

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС ПОТРЕПАЛ ВСЕ КОМПАНИИ. НО ОПЫТНЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ НАУЧИЛИСЬ ИЗВЛЕКАТЬ ПОЛЬЗУ ИЗ НЕИЗБЕЖНЫХ СПУТНИКОВ КРИЗИСА — ДЕВАЛЬВАЦИИ, ПРОБЛЕМ С ИМПОРТОМ, НЕОБХОДИМОСТИ СНИЖЕНИЯ ИЗДЕРЖЕК. ОНИ НЕ БОЯТСЯ НИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА, НИ СЛОЖНЫХ УСЛОВИЙ, КОТОРЫЕ ИМ СОЗДАЕТ ГОСУДАРСТВО. **ИЛЬЯ НОСЫРЕВ**



ФОТО GETTY IMAGES/RUSSIA

ПРОФЕССИОНАЛИЗМ, А НЕ «ОПТИМИЗАЦИЯ»

Бизнес иркутской компании «Барс», занимающейся продажей техники для активного отдыха, начался с увлечения владельцев мотосалона Андрея Родогозова и Николая Коваля: сначала купили снегоход в личное пользование, потом решили открыть свое дело по продаже техники и ее обслуживанию. Сейчас их мотосалон, пожалуй, ведущий по ассортименту мототехники и аксессуаров в Иркутске и Иркутской области, имеет самые большие площади продаж и один из самых масштабных сервисных центров по обслуживанию снегоходов в Сибири и на Дальнем Востоке площадью 650 кв. м. Ранее у компании было два салона, но одним недавно пришлось пожертвовать. «Кризис сильно по нам ударил, — признается Родогозов. — Продажи брендовой техники упали примерно в три раза. Даже продажа китайского CFMOTO, занимающего 53% продаж российского рынка квадроциклов, упала в два с половиной раза. Люди стали переходить на более бюджетную технику — теперь востребованы моторы до 20 л.с.»

И все же салону удалось удержаться на плаву и даже привлечь новых покупателей. «Барс» сохранил популярность благодаря широкому ассортименту и умелой ценовой политике. Свою роль сыграла также ставка на профессионализм сотрудников. В отличие от многих других компаний тут не стали «оптимизировать» штат за счет увольнений, сейчас работают около 20 человек. «Мы ведь сами «выращивали» специалистов и прекрасно понимаем, что хороший «продажник» не стали оптимизировать» штат за счет увольнений, сейчас работают около 20 человек. «Мы ведь сами «выращивали» специалистов и прекрасно понимаем, что хороший «продажник» не стали оптимизировать» штат за счет увольнений, сейчас работают около 20 человек.

В 2015 году собственное производство компании выросло втрое, а в текущем году планируется увеличить его еще в два раза. В штате компании около 120 сотрудников: более 80 заняты на производстве, остальные — в дистрибуции. Еще десять человек — в рознице, но из-за кризиса Goldy ee практически не развивается: розница сейчас стагнирует. Годовой оборот компании составляет порядка 300 млн руб.

«Собственное производство сейчас во всех отношениях выгоднее, чем импорт, — говорит Сергей Гвоздовский. — Импорт стал весьма рискованным бизнесом. Хороший пример — ситуация с Турцией: из-за санкций возить турецкую продукцию через границу стало труднее — могут заставить дооформлять документы или замучить вспомогательными проverkaми. Вообще, если в девяностые люди предпочитали иностранную продукцию, считая, что Турция или

Польша — это гарантия качества, то теперь потребители, наоборот, стремятся поддерживать отечественного производителя. Дух времени способствует импортозамещению».

«Считаю, что занимаюсь очень важным делом — помогаю государству экономить бюджетные средства всех уровней», — говорит Андрей Фандеев. По его словам, конкурсные процедуры, где цена вопроса составляет не более 5 млн руб., проводятся «относительно честно». Компания поставляет качественные стали, арматуру, балки, швеллеры, другие стройматериалы в основном для предприятий Минобороны и других силовых ведомств. Ставка на широкую географию: продукция поставляется в Улан-Уде, Мордовию, Марий Эл, Пензу и другие регионы. Успешность бизнеса «Технология» во многом объясняется удачной логистикой. Для перевозки грузов используется железнодорожный транспорт. Андрей Фандеев рассказывает, что по договору, заключенному лет пять назад, компании должны были предоставляться трех- и пятитонные контейнеры, но сейчас РЖД использует только 20- и 40-тонные. Выходить из положения пришлось самостоятельно. «Выяснилось, что существует сервис по интернет-заказу контейнеров. Те структуры РЖД, которые занимаются выделением компаниям контейнеров, наличие этого сервиса замалчивают». Недавно, например, такой услугой компания воспользовалась, чтобы доставить грузы в Улан-Уде и на одну из станций Свердловской железной дороги. «Сведем «Платона» и в связи с серьезным удорожанием автоперевозок железная дорога — это хорошее подспорье».

Андрей Фандеев работает только на собственные средства, кредиты не берет. И все-таки от долгов удержаться не получилось — их сейчас накопилось на 2,5 млн руб. «Все долги из-за просроченных платежей по контрактам, по которым уже можно обращаться в арбитражный суд и получать исполнительные листы», — рассказывает он. С коммерческими заказами «Технология» старается не связываться, потому что там деньги вернуть еще труднее.

По словам Фандеева, главное препятствие расширению его бизнеса — это общее отношение к малому бизнесу и налоговой политике государства. «Закупив продукцию на 800 тыс. руб. и продав за 1 млн руб., с дельты 200 тыс. руб. я должен заплатить НДС 18% и налог на прибыль 24%, то есть 75 тыс. руб. отдать государству. Справедливо? Вряд ли. Кроме того, как работодатель, я должен с каждой зарплаты 45% отчислять в пенсионный фонд, в фонд ОМС, соцстрах. Я, может быть, нанял бы еще одного сотрудника. Но с такими зарплатными налогами это нереально».

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ — ПЛЮС, А НЕ МИНУС

Основатель компании «Технология» Андрей Фандеев сделал ставку на логистику и экономию. Компания зарегистрирована в Москве, занимается оптовой торговлей. Оборот неболь-

«МАЛЫЙ БИЗНЕС НУЖНО ПРОСТО ОСТАВИТЬ В ПОКОЕ»

ЭКСПЕРТЫ — О ТОМ, КАК ПОМОЧЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ СПАСТИ РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ. **ИРИНА ЛАВРОВА**

Что можно сделать, для того чтобы в 2016 году малый и средний бизнес действительно стал драйвером если не роста, то хотя бы замедления темпов падения российской экономики? Мер, предпринимаемых государством, пока оказывается недостаточно. Вместе с продолжающимся падением деловой активности, которое ускорилось к концу прошлого года, падает и число предпринимателей, которые расширяли свой бизнес за счет собственной прибыли. Например, по данным Индекса Опоры RSBI, который рассчитывают Промсвязьбанк и «Опора России», только в четвертом квартале 2015 года доля таких компаний упала с 20% кварталом ранее до 12,7%. Эксперты считают, что помочь предпринимателям могут отказ государства от налогов, помощь с выходом на мировой рынок и дешевые кредиты.



ФОТО: РБК

«НУЖНО ОБЕСПЕЧИТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ ДЛИННЫМ И ДОСТУПНЫМ КРЕДИТОМ»

Борис Титов, бизнес-омбудсмен

«Какая-то одна мера не сработает: чтобы перезапустить экономику и стимулировать развитие предпринимательства, нужен целый комплекс решений, и в первую очередь это изменение денежно-кредитной политики, обеспечение предприятий дешевым, длинным и доступным кредитом. Но нужного эффекта не будет, если не изменятся налоговая, таможенная, тарифная и другие политики. И если не возникнет понимания, что в условиях падающей нефти другого источника заработка, кроме бизнеса, у нас нет».



ФОТО: ТАСС

«НЕОБХОДИМ АНАЛОГ СОВЕТСКОГО ВНЕШПРОМТОРГА»

Александр Калинин, президент «Опоры России»

«Думаю, что следующим шагом для стимулирования развития малого предпринимательства в России должно стать возрождение Внешпромторга в том или ином виде. Он должен стать

акселератором, который будет находить и собирать компании и выводить их продукцию на международный рынок. У российских компаний сектора МСБ есть большой потенциал на внешних рынках. Особенно это касается продуктов питания, которые будут интересны и Китаю, где недавно разрешили иметь второго ребенка в семье (а это значит, что численность населения будет расти), и Индии. Сейчас в России уже создано экспортное агентство, и, надеюсь, работа в этом направлении будет продолжаться. Еще одна мера, которая могла бы улучшить положение малого бизнеса в России, уже реализована: на базе Агентства кредитных гарантий создана Корпорация по поддержке малого и среднего предпринимательства, которая должна обеспечить поддержку малого бизнеса за счет заказов внутри страны».



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА

«СЕЙЧАС САМЫЕ БЛАГОПРИЯТНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА»

Александр Бречалов, секретарь Общественной палаты России, первый вице-президент «Опоры России»

«Сегодня существует достаточно много проблем, с которыми сталкиваются малые и средние предприниматели. Это отсутствие доступа к дешевым кредитам и финансированию в целом, дефицит кадров, административные барьеры, проблема сбыта и поиска покупателей».

У разных предпринимателей разные запросы на поддержку, и, наверное, не существует одной-единственной меры, которая могла бы заменить все остальные меры государственной поддержки. Сейчас самые благоприятные условия для развития малого бизнеса. Деваться некуда — нужно выходить из зоны комфорта и искать новые точки роста. От нас не зависят информационная повестка и стоимость барреля нефти. Поэтому нужно тратить имеющиеся в распоряжении ресурсы эффективно, а не повторять мантру, что все плохо. Нам нужна не программа выхода из кризиса, а программа развития, сформированная из расчета \$10 за баррель нефти. Сейчас самое выгодное время для перестройки экономики. По итогам 2015 года число зарегистрированных коммерческих организаций в сфере малого бизнеса выросло на 2,9%, а индивидуальных предпринимате-

лей стало больше на 3,7%. В 2016 году малый и средний бизнес должен стать важным драйвером роста отечественной экономики».



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА

«ГОСУДАРСТВУ НУЖНО ПОДДЕРЖИВАТЬ ТОРГОВЛЮ»

Владимир Шаталов, руководитель блока «Средний и малый бизнес» Промсвязьбанка

«Включение торговых предприятий в систему господдержки способно сделать серьезный вклад в улучшение ситуации для развития малого бизнеса в стране. Именно они составляют львиную долю банковских кредитных портфелей и создают большую часть рабочих мест. Помощь им позволит сохранить гораздо большее число платежеспособных предприятий на рынке. Более 60% малых и средних компаний заняты в сфере услуг и торговли. 28% приходится на торговлю, 33% — на сектор оказания услуг. Доля предприятий торговли и услуг в кредитном портфеле коммерческих банков достигает 70%.

Сейчас государство практически не оказывает поддержку торговле. Такой подход может быть оправдан в стабильной экономической ситуации, но не в условиях кризиса. Одной из главных мер поддержки предпринимательства может стать расширение гарантийного механизма на все сегменты МСБ без ограничения вида деятельности, то есть возможность распространить данный механизм на компании, которые и составляют основную массу сегмента малого бизнеса — это торговля, сфера услуг. Хотя бы на время неопределенности в экономике.

Кроме того, по-прежнему нужно повышать информированность людей о работе предпринимателей и менять отношение обывателей к бизнесу. В системе образования создавать условия для формирования нового поколения предпринимателей. Сегодня предприниматель — это организатор высокого уровня, который берет на себя большие риски. Прошли времена, когда для старта бизнеса требовались только инициатива и минимальные стартовые ресурсы. Большинство современных предпринимателей, основавших свой бизнес в двухтысячных, имели опыт работы на руководящих позициях в частных и государственных компаниях. Их отличает более стратегический и долгосрочный взгляд на развитие бизнеса, акцент на бизнес-процессы и управление рисками».



ФОТО: ВЛАДИМИР ТРЕФИЛОВ / РИА НОВОСТИ

«ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ВООБЩЕ НЕ ДОЛЖНЫ ПЛАТИТЬ НАЛОГИ»

Игорь Николаев, директор Института стратегического анализа ФБК

«Какой-то одной палочки-выручалочки, которая спасет бизнес, нет. Все слишком запущенно. Но если речь идет о малом предпринимательстве, то я уверен: малые предприниматели не должны платить налогов — вообще. У нас высокомонополизированная экономика, и она зависит от того, сколько платит крупный бизнес. Доля МСБ невелика. При том что сейчас перспективы экономики зависят именно от малого бизнеса, облагая его налогами, государство получит считанные проценты в общем объеме поступлений, а вреда будет очень много. Именно в такой период нужно просто оставить в покое МСБ, который будет поддерживать экономику. Правда, на такого рода меры власти вряд ли пойдут».



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА

«ПОРА РЕШАТЬ ПРОБЛЕМУ ЗАЩИТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ»

Эмиль Мартиросян, кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента РАНХиГС при президенте РФ

«Развитию малого бизнеса в России мешает одна застарелая проблема — отсутствие защиты интеллектуальных прав. И ситуация не меняется уже на протяжении многих лет. Даже если сейчас экономика будет расцветать и мы будем расти по 10–15% в год, малый бизнес все равно развиваться не будет, поскольку не решена именно эта системная проблема. Малый бизнес поэтому не регистрируется или регистрируется, но уходит в офшоры. Предприниматели регистрируют компании не в России не потому, что хотят уйти от налогов, — у нас, кстати, ставки одни из самых низких в мире, — а потому, что хотят зарегистрировать в офшоре товарные знаки или ноу-хау и таким образом их защитить. Поэтому нужно решить именно проблему защиты интеллектуальной собственности, поскольку экономически у МСБ есть перспективы развития, например, в сегменте товаров экономсегмента».

РБК+ «МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС: ЧТО МЕШАЕТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ» (16+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК» является неотъемлемой частью «Ежедневной деловой газеты РБК» № 014 (2270) от 28 января 2016 г. Распространяется в составе газеты. Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+. Партнер выпуска: ПАО «Промсвязьбанк». Реклама

Учредитель: ООО «РБК Медиа»
Издатель: ООО «БизнесПресс»
Генеральный директор: Екатерина Сон
Главный редактор партнерских проектов РБК+: Наталья Кулакова
Редактор РБК+ «Малый и средний бизнес: Что мешает предпринимательской активности»: Юлия Панфилова

Выпускающий редактор: Андрей Уткин
Дизайнер: Алексей Баранов
Фоторедактор: Алена Кондюрина
Корректоры: Татьяна Поленова, Маргарита Тарасенко
Главный редактор газеты РБК: Максим Павлович Солос
Арт-директор проектов РБК: Ирина Борисова

Рекламная служба: (495) 363-11-11, доб. 1342
Коммерческий директор издательства РБК: Анна Батыгина
Директор по продажам РБК+: Евгения Карлина
Директор по производству: Надежда Фомина
Адрес редакции: 117393, Москва, ул. Профсоюзная, 78, стр. 1