ЭФФЕКТИВНЫ ЛИ ПРОГРАММЫ ГОСПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА?

Юрий Чирков, кузнечная мастерская «Чирковка»:

— Мы — коммерсанты, сами набираем заказы и строим свою жизнь. Власти нам помогли в самом начале, помогли тем, что выделили закуток на «Пермском Арбате» (пешеходная улица Пермская. — BG), дальше мы сами зарабатывали себе клиентов. У нас еще есть некоммерческое направление, по нему мы обучаем детей кузнечному делу. Нужно молодое поколение отвлекать от компьютера. Мальчик и девочка так увлеклись, что хотят все бросить и полностью окунуться в кузнечное дело. Скоро будем пытаться работать с наркоманами. По этому направлению мы выиграли грант на 400 тыс. руб.

Дмитрий Сазонов, председатель Пермского регионального отделения «Опора России»:

— Сегодня невозможно дать квалифицированную оценку эффективности действующих государственных программ поддержки малого и среднего предпринимательства, поскольку система оценки в настоящий момент направлена на количественные, а не на качественные показатели. Нет четких механизмов, нет прозрачных критериев в части экономического эффекта, то есть какую отдачу получает экономика региона от каждой бюджетной копейки, направленной на поддержку малого и среднего бизнеса. И такая ситуация характерна не только для Пермского края, а для всей России в целом.

Программы поддержки в разной форме существуют на разных уровнях — это муниципальные, региональные, федеральные программы, есть отраслевые программы у Минсельхоза и Минпромторга, у Минкультуры и т.п. Есть обучающие проекты, создаются бизнес-инкубаторы в территориях. Есть грантовые и субсидиарные программы для предпринимателей, есть проекты гарантирования кредитования и возмещения затрат, есть лизинговые программы господдержки. На реализацию подпрограммы «Развитие малого и среднего предпринимательства в Пермском крае» в бюджетах разных уровней заложено порядка 440 млн руб. Внешне картина выглядит достаточно благополучно.

При этом мы видим, что у программ нет преемственности, нет заинтересованности в развитии каждого предпринимателя — получателя господдержки. С одной стороны, ни для кого не секрет, что есть случаи получения субсидий теми, кто правильно научился составлять бизнес-планы и оформлять отчетные документы. С другой — мы получаем обращения предпринимателей, фермеров, где они жалуются, что не могут получить субсидию или банковский кредит даже при формальной поддержке регионального гарантийного фонда — часто банкам, да и государству неинтересно работать с «малышами». Кроме того, муниципалитеты не всегда готовы сформулировать, какие именно меры поддержки предпринимателей необходимы для развития этой территории, вплоть до того, что финансирование по программам остается невостребованным.

Очевидно, что меры поддержки должны быть адресными, с одной стороны, а с другой – необходима оценка этой адресности. Необходимо дифференцировать господдержку, для каких-то отраслей – это льготные налоговые ставки, для других – изменение мер государственного регулирования, как было с региональным и местным законом, определяющим расстояние от торговой точки или общепита до социальных объектов. Важно определять приоритеты развития экономики — отраслевые, с точки зрения продовольственной безопасности, с точки зрения потенциальных точек роста в территориях региона и т.д. Необходимо сформировать пакет инвестпроектов с региональнымсофинансированием. Важно создать систему мотивации для бизнеса и власти, учитывающую потенциал роста предприятий и территорий.

Сегодня Общественная палата РФ совместно с Опорой России проводит масштабный мониторинг эффективности программ поддержки предпринимательства. Мы соберем информацию по всем регионам и направим предложения для формирования систему оценки эффективности для подобных госпрограмм. Уже сегодня очевидно, что «бесплатные» и «невозвратные» деньги, раздаваемые как в рамках программ развития предпринимательства, так и в рамках проектов службы занятости не дали толчка для развития малого и среднего бизнеса, число занятых и работающих в малом и среднем бизнесе фактически не увеличилось. Никто и ни в одном ведомстве не готов назвать число предпринимателей, продолживших свою деятельность хотя бы более года после участия в программах, а тем более – более трех лет. «Бесплатные» и «невозвратные» деньги в принципе не могут быть стимулом для развития экономики.

Николай Харин, серийный предприниматель, основатель AABSURD.PRO — агентства по созданию и продвижению сайтов:

— Я не могу сравнивать с тем, как обстоят дела в других городах, но могу сравнивать эффективность мер по поддержке малых и средних предпринимателей с предыдущими годами у нас в Перми. Существенную помощь в этом вопросе оказывает «Пермский бизнес-инкубатор». В принципе, любой желающий начать собственное дело человек может туда обратиться и получить основные знания по продвижению, составлению коммерческих предложений. Уровень контента высокий. Также молодым предпринимателям предоставляется возможность использовать места в инкубаторе под офис. Я сам выходец из бизнес-инкубатора. Вначале год там трудился, затем, зарядившись предпринимательским духом, сам решил открыть свое дело. Также существуют бизнес-инкубаторы при вузах: в Вышке, в политехе. Это очень здорово, когда человек со студенческой скамьи получает знания о построении своего дела. Существует проект «Ты — предприниматель», в котором я являюсь бизнес-тренером, он рассчитан на поддержку не только молодых предпринимателей из Перми, проходят выезды по всему краю: мы ездили в Красновишерск, Кунгур, Чусовой и другие города.

Из негативного: сегодня стало сложнее попасть на площадки фестивалей. Если год назад проходил открытый конкурс на места, к примеру, «Белых ночей», то сейчас туда попадают «свои да наши». Это видно из уровня самого фестиваля, фирмы, которые туда попадают, заинтересованы только в прибыли.

Подводя черту, могу сказать, что Пермь находится на достойном уровне предпринимательской среды, но, безусловно, есть куда стремиться.

Наталья Хомутских, исполнительный директор клиники немецкой стоматологии «Гутен таг» и исполнительный директор Некоммерческого партнерства «Пермский краевой союз стоматологов»:

— Из положительных моментов взаимодействия бизнеса нашего сегмента и уровня и власти, к сожалению, ничего сказать не могу. Если вы начинаете бизнес, то вам могут помочь деньгами, как же быть с бизнесом, который уже работает, которому необходимо расширяться? У властей на данный момент не разработан единый финансовый инструмент, также нет базы недвижимости в свободном доступе. Что касается кадров, то бизнес медицинских услуг и, в частности, стоматологии испытывают реальный «кадровый голод». У нас контакты с Пермской медакадемией, но они не могут по определенным причинам сменить программу. В итоге студентов приходится доучивать, и, выходя из стен вуза, они не могут рассчитывать на работу врача. Точки роста, безусловно, есть, и было бы хорошо, если бы власти нас услышали и пошли на диалог.

Дмитрий Теплов, председатель Совета Пермского регионального отделения общероссийской общественной организации «Деловая Россия», директор Краснокамского РМЗ:

— В настоящее время в основном мы видим шаги в сторону финансовой поддержки предприятий, например, существует программа развития малого и среднего бизнеса на территории Пермского края. Но круг пользователей этой программы достаточно ограничен, если не считать большого образовательного проекта, который проходит последние несколько лет. Финансовые меры — это, конечно, хорошо, но существующая процентная ставка велика, а соответственно не позволяет использовать их, в первую очередь для производственных компаний. Соответственно можно сделать вывод, что степень эффективности остается невысокой.

Новой мерой, направленной в первую очередь для развития производственного бизнеса, является государственный лизинг оборудования на льготных условиях. В нашем регионе такая лизинговая компания также была создана, однако с начала деятельности прошло не так много времени, чтобы оценивать результаты.

За последние 20 лет, несмотря на ряд реформ, проведенных правительством РФ, мы практически не продвинулись в актуализации требований федерального законодательства, предъявляемых к деятельности малых и средних компаний. Сегодня большая часть нормативных требований к производственным предприятиям разного размера существует еще с советских времен. Это касается, к примеру, областей кадрового учета, МЧС и гражданской обороны, экологии, безопасности дорожного движения и т.д. Эти архаичные нормы зачастую приводят к огромным непроизводственным затратам, а это впоследствии влияет на себестоимость продукции. Необходимо проанализировать требования всех федеральных структур к производственному бизнесу и дифференцировать их по отношению к компаниям разного размера. При этом необходимо пересмотреть сами критерии отнесения компаний к малому и среднему бизнесу и руководствоваться в основном численностью персонала, а не составом учредителей.

Мария Золотарева, гостевой комплекс «Аллюр»:

— Наиболее активную поддержку нам оказывает Центр поддержки предпринимателей Пермского района. К ним можно обратиться и за адресной помощью и побывать на общих, развивающих предпринимательскую грамотность встречах и семинарах. Например, семинары по грамотному ведению кадрового делопроизводства — заполнение табелей, принципы учета, заключение и расторжение трудовых отношений. Эффективна финансовая поддержка — микрозаймы, субсидии, гарантии. Вокруг нас много добросовестных предпринимателей, среди которых нуждающиеся в эффективной адресной поддержке, маленьким магазинам формата «у дома» нужно подспорье против сетей-гигантов, например «Пятерочки», нужны навыки и знания по привлечению клиентов, их удержанию. Какие-то азы маркетинга, менеджмента очень бы им пригодились.

Илья Баршевский, владелец ресторана «Русская печка»:

— Меры по поддержке малого бизнеса для меня это, как Дед Мороз! Я про них, конечно же, слышал, но никогда не видел. Возможно, ресторанный бизнес не входит в те категории бизнесов, которые власть хочет/может/готова поддерживать.

Максим Бодров, директор компании по производству кондитерских изделий «Глазурь»:

— Если рассматривать этот вопрос с точки зрения информационной поддержки, то все отлично, а если говорить о практической стороне, то довольно посредственно. Материальная поддержка нужна как раз во время становления, именно так и обеспечивается будущий рост компаний.

Подготовил Иван Никитин