

33 → АЛЕКСЕЙ СОЛОВЬЕВ, управляющий директор Prostor Capital:

— В каждой отрасли свое дно, венчурный рынок его уже достиг, это случилось осенью 2014 года после катастрофического обвала рубля. Коллизии с курсом резко обесценили стоимость венчурных портфелей многих фондов (их российских активов), отбросив индустрию на несколько лет назад, как в детской настольной игре: кинул кубик, перешагнул на пять шагов вперед, а там надпись: «Вернитесь на старт». Сейчас рынок постепенно восстанавливается, но его рост уже никогда не будет столь стремительным, как раньше. Кризис внес свои коррективы в мотивацию инвесторов: позитив и энтузиазм ушли в прошлое, осталась чистая прагматика, а она диктует совершенно другие правила игры: в частности, вкладывать не в Россию, а за ее пределами.

ИРИНА ДОБРОХОТОВА, председатель совета директоров «Бест-Новострой»:

— Есть риск, что дно еще не пройдено, и ждать, что оптимизма добавится летом (традиционно это не деловой сезон), — довольно самонадеянно. Многое зависит от того, будет ли дальше снижаться ключевая ставка и вернется ли доступная ипотека на рынок вторичного жилья, подешевеют ли кредиты для бизнеса. Когда мы увидим эти признаки — дно будет преодолено.

АЛЕКСЕЙ ИЛЬИН, соучредитель компании «Нетрика»:

— Дна мы уже коснулись. Скорость «выруливания» в основном зависит от цен на энергоносители и от внешней политики. Пршное падение нефтяных цен заставило государство пересмотреть бюджет, сейчас он сверстан с учетом пессимистического прогноза, и его дальнейшее сокращение маловероятно. Если нас не ждет внезапная «буря» извне в виде обострения украинского конфликта, то в целом все будет хорошо. Сейчас для бизнеса и госструктур важно вспомнить слово «эффективность», выбрать приоритетные проекты по показателю «цена-качество», заняться реальным импортозамещением, сократить все лишние расходы. За этим неизбежно последует оздоровление бизнеса и экономики в целом. Пришло время взбивать новые сливки!

ИГОРЬ ВОЙТЕНКО, генеральный директор провайдера электронных платежей Assist:

— Первый квартал принес нам неплохие результаты — мы наблюдали рост выручки на уровне 25% к аналогичному периоду 2014-го, что в целом является типичным показателем роста для российской электронной коммерции. Поэтому говорить о существенном изменении покупательского спроса в первом квартале я бы не стал. Однако едва ли из этого стоит делать вывод, что экономика прошла дно в начале года. Как отсутствие доступных и дешевых кредитных денег, так и текущая закредитованность бизнеса дадут отложенный эффект, что может вылиться в большое количество дефолтов малых и средних предприятий к концу года. Остается только надеяться, что нефтяной рынок не испытает сильных потрясений, а власть максимально сконцентрируется на оптимизации денежно-кредитной политики. 2015 год будет непростым для бизнеса, и выживут те, у кого есть хороший финансовый задел, сформированный в предыдущие годы. → 42

33 → Генеральный директор аудиторской компании «Уверенность» Максим Гладких-Родионов полагает, что подобное положение дел — закономерный результат существующей модели экономики. «Ставка делается не на миллионы малых предприятий, создающих продукт, а на нескольких монополистов, занятых добычей и продажей невозполнимых природных ресурсов», — поясняет господин Гладких-Родионов.

ЕСТЬ ИЗ ЧЕГО ВЫБРАТЬ Поддержкой малого и среднего предпринимательства на федеральном уровне занимается Минэкономразвития: ведомство по конкурсу распределяет субсидии регионам, которые на условиях софинансирования предоставляют их местному бизнесу.

Как рассказывает Елена Лашкина, ежегодно поддержку программы получают около 250 тыс. физических и юридических лиц, при этом они создают свыше 100 тыс. новых рабочих мест.

Согласно финансовой программе Минэкономразвития, малый бизнес может рассчитывать на предоставление микрозаймов и поручительств по своим обязательствам, субсидирование части затрат на уплату процентов по кредитам в российских компаниях на строительство и приобретение техники и оборудования, на материальную поддержку молодежного и социально значимого предпринимательства, предприятий народно-художественных промыслов, ремесленной деятельности, сельского и экологического туризма.

Государственный коммерческий МСП-банк (ОАО «Российский банк поддержки малого и среднего предпринимательства», дочерняя компания ВЭБ) призван через банки-партнеры повышать доступность кредитных средств для небольших предприятий. А государственное акционерное общество «Агентство кредитных гарантий» (АКГ) специализируется на выдаче банковских гарантий и контргарантий по долгам обязательств субъектов малого и среднего бизнеса.

Региональные программы поддержки описываемых предприятий включают в себя субсидии, льготное кредитование, льготную аренду, обучающие программы.

Руководитель аналитического центра МСП-банка Наталья Литянская называет действенными преференциями для малого и среднего бизнеса упрощенную систе-

му налогообложения (УСН) и единый налог на вмененный доход (ЕНВД), которые снижают налоговую нагрузку на предприятия. «Меры поддержки предпринимателей в России весьма разнообразны, однако не все они эффективны, в особенности это касается субсидирования. Необходимо консолидировать все меры государственной поддержки бизнеса на федеральном уровне», — считает госпожа Литянская.

Константин Басманов, заместитель председателя правления Промсвязьбанка и член правления «Опоры России», позитивно оценивает работу Агентства кредитных гарантий. «Для нас как для банка гарантийный механизм АКГ — это возможность поддержать малый и средний бизнес. Поручительство АКГ банки рассматривают как качественный залог, соответственно, кредитная ставка будет с минимальной маржей, что позитивно скажется на экономике предприятия. Поэтому возможность использовать этот гарантийный механизм — это правильное решение, которое реализовано во многих странах», — говорит господин Басманов. Положительно — с точки зрения развития малого бизнеса — он отзывается и о деятельности агентства поддержки экспортеров ЭКСАР, существовании «налоговых каникул» для индивидуальных предпринимателей, работающих в сфере оказания услуг, о готовящемся запрете на проведение в течение трех лет плановых контрольно-надзорных мероприятий в отношении малого бизнеса.

НЕДОСТИЖИМАЯ ПОДДЕРЖКА Но сложностей у малого бизнеса ничуть не меньше, чем преференций. Доказательство тому — статистика: через три года после основания выживают не более 3% российских малых предприятий.

Управляющий партнер консалтинговой компании First Bridge Advisors Никита Мартиросян полагает, что меры господдержки работают неэффективно. «Представители малого бизнеса из числа наших клиентов говорят, что для получения поддержки требуется много времени и ресурсов. Микробизнесу особенно тяжело получать субсидии: у таких предприятий в штате редко есть квалифицированные специалисты для правильного оформления документов, а собственнику бизнеса некогда этим заниматься», — говорит господин Мартиросян.

Александр Пахомов, исполнительный директор «ДжинджерБрендМен» (развивает сеть Tutti Frutti Frozen Yogurt в России), лично столкнулся с невозможностью получить субсидии от государства на покрытие процентов по кредитам. «Наша компания год назад зарегистрировалась в реестре малого предпринимательства, чтобы иметь возможность получать помощь из фонда государственной поддержки. Но по факту мы до сих пор не можем получить полагающуюся нам по закону финансовую поддержку — в фонде нет денег», — объясняет господин Пахомов.

Лидер партии «Правое дело» Вячеслав Маратканов констатирует, что компенсация процентной ставки банков зачастую достается тем, кто находится в непосредственной близости от распределяющих господошь. «Участие малого бизнеса в госпоставках существенно ограничено условиями конкурсов: непосильные для малых предприятий банковские гарантии, отсутствие доступных кредитных ресурсов, обязательное участие в достаточно дорогих СРО... Очень медленно внедряется опыт государственно-частного партнерства», — перечисляет сложности малого бизнеса господин Маратканов.

Елена Рогова из Высшей школы экономики говорит о сложностях доступа к инфраструктуре, в первую очередь речь идет о подключении к тепло- и энергосетям, инженерным коммуникациям — для малых предприятий здесь практически нет преференций.

«Стимулировать малый бизнес нужно рыночными методами. Например, в сфере инновационного электротранспорта помогло бы внедрение контракта жизненного цикла — это переход от расчета сиюминутных расходов к долгосрочной рентабельности», — считает Сергей Иванов, генеральный директор Drive Electro (проектирует электрические и гибридные системы для транспорта).

Законодательно закреплено, что 15% своих закупок государственные и муниципальные заказчики должны сделать у субъектов малого предпринимательства и социально ориентированных некоммерческих организаций. По данным генерального директора электронной площадки «РТС-тендер» Виктора Степанова, в 2014 году эта квота составила 585 млрд рублей.

В сфере корпоративных закупок не менее 18% от годового объема должно размещаться у субъектов малого и среднего предпринимательства: из них 10% должны размещаться по прямым договорам, а 8% могут распределяться по договорам субподряда. Для заказчиков с годовым объемом выручки свыше 10 млрд рублей эти правила вступают в силу с 1 июля 2015 года, для других корпоративных заказчиков — с 1 января 2016 года. В денежном эквиваленте Виктор Степанов оценивает эту квоту в сумму свыше 3 трлн рублей в год.

Однако на деле малый бизнес не так уж активно вовлечен в исполнение госзаказов. «В большинстве случаев объемыкупаемых услуг не позволяют представителям малого бизнеса выполнить работы качественно. К тому же многие организации платят по факту сдачи работ, что требует от подрядчика выполнения проекта за свой счет или за счет кредитных ресурсов. Это резко увеличивает затраты и снижает прибыль, делая невозможным участие представителей малого бизнеса», — поясняет партнер школы бизнеса «Синергия» Андрей Коптелов. → 42



ПО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ РОССИЯ СУЩЕСТВЕННО ОТСТАЕТ НЕ ТОЛЬКО ОТ РАЗВИТЫХ СТРАН (В США ДОЛЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ВВП СОСТАВЛЯЕТ 50%, В ИТАЛИИ — 60%), НО И ОТ РАЗВИВАЮЩИХСЯ (В ИНДИИ — 54%)