



Государство душит, оно же спасает

Ситуация с малым бизнесом в России далека от хорошей, но все-таки она улучшается. Проверки и наезды со стороны государства, сложности с финансированием стабильно остаются в числе проблем «малышей», зато открыть бизнес стало быстрее и дешевле, а подключиться к сетям и получить грант на развитие — проще.

— бизнес-климат —

Россия, как известно, страна крупного и в значительной степени государственно-го бизнеса — малому и среднему бизнесу в соседстве с гигантами приходится нелегко. Доля компаний с госучастием в экономике превышает 50%, еще порядка 30% приходится на крупный частный и квазигосударственный сектор, а на малый и средний остается всего 20%.

Тем не менее, по данным рейтинга Всемирного банка Doing Business, ситуация постоянно улучшается. В общем рейтинге Россия занимает 35-е место из 190. Еще в 2010 году страна была на 124-м месте. Действительно, открыть бизнес в России сейчас просто. Государственная пошлина за регистрацию физического лица в качестве ИП составляет 800 руб., а за закрытие ИП — всего 160 руб., а большинство операций можно делать онлайн без визитов в налоговую. Ждать подключения к сетям приходится все меньше.

Проблемы начинаются, как раз когда бизнес начинает работать. Неутешительны показатели «смертности» малого бизнеса: только 3–5% малых предприятий, согласно статистике Росстата, живут более трех лет. Большинство погибает в первый же год.

Согласно последнему исследованию Альфа-банка «Пuls малого бизнеса», предприниматели всех отраслей, кроме IT, «стали более сдержанными в прогнозе на будущее». IT является исключением: предприниматели в этой сфере в последние два с половиной года чувствуют себя более уверенно, чем представители других отраслей. При этом самые популярные в малом бизнесе сегменты — розница и строительная сфера — так и не восстановились до конца.

Причина трудностей малых компаний, конечно, не в макроэкономике и совсем не в падении цены на нефть и газ. Его проблемы далеки от таких глобальных вещей. Основное препятствие для его развития — отсутствие стартового капитала и скептическое отношение всех, от кого зависит выживание «малышей»: от госструктур до банков.

Руководитель комитета по экономике московского отделения «Опоры России» Алексей Каневский констатирует, что малым предприятиям получить кредит в банке «практически невозможно». Именно высокая процентная ставка является причиной, почему подавляющее число предпринимателей начинают с торговли и недвижимости: в других сферах такие проценты просто не выплатить», — уверен Алексей Каневский.

Ставки по кредитам малому бизнесу всегда были и остаются на порядок выше, чем для крупного бизнеса, утверждает ди-



ректор по корпоративным и суверенным рейтингам «Эксперт РА» Александра Таранникова. «Текущая средневзвешенная ставка по кредитам до одного года составляет порядка 12%. Если кредит для бизнес-целей малого бизнеса оформляется на физическое лицо, то ставка будет еще выше и будет доходить в среднем до 19% для одно-летнего кредита», — называет средние цифры эксперт. Такие ставки остаются достаточно обременительными для малых компаний, поскольку могут быть в некоторых случаях выше уровня рентабельности, добавляет она.

Кроме стоимости кредита проблемой многие предприниматели считают требования к залог и прозрачности деятельности со стороны банков. Например, коммерческий директор ГК «Внешторг» (торгует инструментами) Антон Паремский для пополнения оборотных средств своей компании несколько лет назад дал банку в залог свою единственную недвижимость, оцененную в 5 млн руб. Ему нужно было еще 5 млн руб., которые он получил от Центра развития и поддержки предпринимательства в Санкт-Петербурге. Эти деньги были нужны для входа в новую крупную сеть. При этом отсрочка оплаты от сетей достигает двух-трех месяцев. То есть деньги были, но получить их можно было только через длительный срок или рискуя квартирой. «Банки тоже можно понять. У них невозвратных кредитов 30–40%», — объясняет логику банкиров бизнесмен.

С другой стороны, не у всех есть такая возможность — рисковать своим жильем. Иногда даже до разговора об этом у бизнесменов не доходит: отказывают прямо сразу, узнав, что предприятие малое и новое. Но даже имея опыт, оборот, базу клиентов и стабильный доход, на кредиты тоже рассчитывать малому бизнесу тяжело.

Когда предприниматель Руслан Гирфанов пытался взять кредит на покупку konkurрирующего онлайн-магазина «Спорт-Еда.рф» (продажа спортивного питания), ему отказали 20 банков. Собственный онлайн-магазин ingymshop он открыл в 2013 году. Че-

рез три года сайт уже приносил стабильную прибыль и был одним из первых в выдаче по запросам на покупку спортивного питания. Формально все необходимые требования для получения кредита он выполнил, но так и не получил предложения. Устав от банков, Руслан взял займы у своей семьи и выкупил сайт, который сейчас, как он и планировал, стал основой его бизнеса.

В принципе представители малого бизнеса и так прекрасно понимают, что открывать бизнес на заемные деньги — это слишком большой риск. «Самое главное при открытии малого бизнеса впервые — не делать это на кредитные деньги: риск того, что бизнес не удастся, велик, а возвращать деньги придется», — рассуждает первый вице-президент Азиатско-Тихоокеанского банка Вячеслав Андрушкин. — Банки на стартапы денег, как правило, не дают. С точ-

и использовать собственные идеи. «Это могут быть деньги семьи или сумма, одолженная у друзей на комфортных условиях. На кредитные деньги этого лучше не делать, а если быть точнее в формулировках, то делать этого категорически нельзя». Он пояснил, что на банковский кредит, где ежемесячная уплата процентов неотвратима, бизнес правильно развивать, но никак не начинать, а все меры поддержки разработаны преимущественно для фирм, которые «вполне успешно существуют и бизнес-модель которых уже была подтверждена результатами и годами работы».

Отказы банков можно понять. Дело в том, что как отсутствие, так и наличие денег у малого бизнеса вызывают подозрение у государства. С 2017 года малый бизнес попал под 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных

Примерно треть из прекративших существование малых предприятий в России за последний год ушли с рынка из-за внезапного закрытия счета

ки зрения банка предприниматель должен доказать своей работой в выбранной области, что он способен зарабатывать деньги и развивать бизнес.

Заемные деньги по хорошей ставке, по его мнению, можно будет получить только тогда, когда малый бизнес достигнет до размеров среднего. Тогда же будет доступна государственная поддержка. «Стандарты кредитования или выделения субсидий достаточно жесткие и предполагают в том числе хорошее состояние финансовой отчетности кредитующей компании. Получение кредита или субсидии часто занимает значительное время — до нескольких месяцев», — рассказывает банкир.

С ним согласен председатель правления СДМ-банка Максим Солнцев: опыт во всем мире показывает, что открывать малый бизнес лучше на собственные деньги

преступным путем, и финансированию терроризма». Почему именно малый бизнес будет финансировать терроризм — вопрос риторический, но банки вынуждены были начать проверять счета малого бизнеса, что вылилось в закрытие 0,5 млн счетов. После блокировки счета вероятность закрытия малого бизнеса свыше 90%. Примерно треть из прекративших существование малых предприятий в России за последний год ушли с рынка из-за внезапного закрытия счета, оценивает Алексей Каневский.

Чтобы избежать блокировки, по закону владельцы малого бизнеса должны предоставить все документы о всех транзакциях часто за несколько лет, говорит руководитель юридической компании Urvista Алексей Петропольский. На это могут дать всего несколько дней, чего, конечно, не хватает предпринимателю, который порой остае-

ся единственным сотрудником в своей компании. Если банк даст больше времени на сбор документов, Центробанк может заподозрить его в умышленном укрывательстве преступлений.

Впрочем, государство, одной рукой придушивая малый бизнес этими проверками, активно заявляет и о помощи ему. В каждом регионе и отрасли существует огромная сеть грантов и субсидий, налоговых льгот, бизнес-инкубаторов, курсов и прочих видов поддержки. Помимо этого государство озаботилось проблемой включения малого бизнеса в систему госзакупок (об этом подробнее на стр. 22).

Эксперт по работе с государственными органами «СКБ Контур» Константин Гранков, впрочем, утверждает, что малый бизнес практически не пользуется поддержкой государства или пользуется очень мало. А зря. По его словам, лучшие условия в Москве, где субсидия начинающим предпринимателям достигает 500 тыс. руб. (в случае прохождения конкурсного отбора). Существуют также такие формы поддержки, как компенсация части процентов по кредиту, возмещение части затрат по договору лизинга, возмещение затрат на участие в выставках и ярмарках.

Те, кто умеет собирать документы и работать с госструктурами, чувствуют себя более уверенно в этой теме. Например, управляющий группой компаний «Авира» Алексей Загуменнов несколько месяцев назад решил организовать новое предприятие по производству уличных игровых комплексов в Саткинском районе Челябинской области. Там находится территория опережающего экономического развития «Бакал». Это новая зона, которая была образована в начале 2017 года в моногороде Бакал. Предприятия, получающие там статус резидентов, в дальнейшем будут работать в едином индустриальном парке. Предполагается, что благодаря льготам нагрузка на бизнес снизится минимум на 30%.

«Статус резидента получить непросто, но благодаря ему некоторые предприятия умудряются сэкономить до 60% бюджета, если сравнивать с запуском бизнеса на другой территории. На старте проекта я вкладываю в новое производство всего 5 млн руб. и создаю 20 рабочих мест», — доволен Алексей Загуменнов.

Правда, у «Авиры» успешное и налаженное производство с 500 сотрудниками и экспортом в 17 стран мира — классический «средний бизнес». У малых предприятий попасть в такие выгодные территории развития и получить субсидии шансов почти нет. «Государственные программы — это отличная возможность получить начальный капитал для открытия бизнеса. Однако надо понимать, что, если у вас произойдет какая-то критическая ситуация — к примеру, вы посадили урожай, а случилось наводнение или засуха, никакая госпрограмма это учитывать не будет», — парирует заместитель генерального директора группы компаний «Русмикрофинанс» юрист Анастасия Локтионова.

Предпринимателям, чтобы иметь хотя бы минимальный шанс на получение гранта, необходимо достаточно высокий уровень финансовой грамотности. Ведь, чтобы получить грант, нужно написать конкурентоспособный бизнес-план, а по получению гранта — отчитываться о потраченных средствах по всей форме, продолжает юрист. Для этого необходимо хорошо знать все базовые финансовые термины и порядок заполнения финансовых документов.

Илья Дашковский

Ставропольская суперсила

— свой бизнес —

Как Андрей Якушев строит крупную в России сеть магазинов с комиксами, фигурками Дарта Вейдера и Белых Ходоков.

В декабре 2016 года предприниматель из Ставрополя Андрей Якушев сделал на правой руке татуировку — стилизованный портрет Олега Тинькова с характерным брутальным жестом. Через год «Тинькофф Журнал» опубликовал статью о его бизнесе — к этому времени у Андрея было три магазина комиксов в Ставрополе и Краснодаре. С этого момента его засыпали предложениями о франшизе: он подсчитал, что только за первые полгода поступило больше 100 звонков.

«Я же не затем татуировку делал, честно! — веселится Андрей. — И даже не потому, что я клиент банка. На самом деле я на тот момент вообще к франшизе был не готов, и мне пришлось всем отказывать! Татуировку я сделал из уважения, потому что Олег Юрьевич для меня образец



серийного предпринимателя. Из его книг, канала на YouTube «Бизнес-секреты» я очень много почерпнул. Главными для меня стали две его мысли. Во-первых, что в России практически нет конкуренции ни

в одной из ниш (если не брать бизнес, сопряженный с госзакупками. А во-вторых, что, если не начать реализовывать свои идеи сегодня, будь уверен, что завтра это сделает кто-то другой».

Готов, не готов — а пришлось с франшизой потопориться. В статье было написано, что Якушев собирается начать строить франчайзинговую сеть с конца 2018 года, но под давлением спроса, на данный момент в процессе открытия уже находятся один магазин во Владивостоке и сразу три — в Москве. Работать в свете этого неожиданного ускорения пришлось чуть ли не круглосуточно: три магазина, которые тогда были у Андрея, вместе никакого стандарта качества не давали, поскольку были абсолютно в разных форматах. Один (в Ставрополе) — в полуметровом торговом центре, второй (в Краснодаре) — в крупнейшем на юге России и третий бойком торгового центра, и третий (тоже в Краснодаре) — отдельный магазин на главной улице города с бешеной проходимостью («В магазине с торговой площадью 150 кв. м мы имеем 3–3,5 тыс. человек в день!» — до сих пор не верит своему счастью Андрей). Пришлось потрудиться, выработать стандарты — и теперь фран-

шиза продается не в одном, а в трех форматах, что обеспечивает франчайзи дополнительное удобство: бизнес-модель они получают в зависимости от локации, на которую могут рассчитывать в своем городе.

Бухгалтером у Андрея работала степенная женщина в годах традиционной закладки, испытывающая подлинное уважение к бумагам и порядку в цифрах. Молодому, энергичному предпринимателю это большое подспорье. Когда Андрей открыл счет в Тинькофф Банке, она очень быстро сообразила, что теперь можно не ездить физически не только в банк, но и в налоговую. Как оказалось, разобраться в мобильном приложении совсем не сложно, и она теперь активно им пользуется, не отвлекая директора на подписание всякого рода писем, уведомлений, отчетов и деклараций.

Образ одного из самых известных серийных предпринимателей, Олега Тинькова, Андрея впечатляет неслучайно — он сам из того же теста. Никогда не работая по найму Андрей

покаялся себе еще на третьем курсе сельхозакадемии (до того все-таки работал — барменом, и неплохо, надо сказать, зарабатывал). Обещание он сдержал, но до определенного момента дела шли не слишком успешно. Салон красоты, компьютерный клуб, организация спортивных фестивалей — все это было за плечами у 26-летнего Андрея, когда он отправился в трехмесячное путешествие по Штатам. И в этом путешествии открыл для себя мир магазинов комиксов. Здесь были магазины, целиком посвященные «Игре престолов», где одних только Белых Ходоков в картинках, фигурках, плакатах и подставках под стаканы были десятки видов. Были диснеевские магазины, магазины с уклоном в винтаж, в рокерскую тематику или винил.

Из штатов Андрей напрямую направился в Китай, имея при себе все, что было нажито непосильным предпринимательским трудом, а именно 300 тыс. руб. На них было куплено примерно 300 кг товара.