

«У НАС НЕ РАЗВИВАЕТСЯ ТОЛЬКО ЛЕНИВЫЙ»

МИНИСТР ПОДДЕРЖКИ И РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА И УСЛУГ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ ДЕНИС ЛАБУЗА ОБ ОСОБЕННОСТЯХ НИЖЕГОРОДСКОГО БИЗНЕСА, НОВЫХ ПРОГРАММАХ И ТВОРЧЕСТВЕ. ЕЛИЗАВЕТА ЗУБАКИНА



РОМАН ЯВОНЦОВ

Business Guide: Какие программы по стимулированию развития малого и среднего бизнеса на сегодняшний день действуют и реально востребованы в регионе?

Денис Лабуза: Все программы, которые разработаны у нас для поддержки предпринимателей на сегодняшний день, работают. Это и компенсация первого платежа лизинга до 2 млн руб., и компенсация до 3 млн руб. при приобретении нового отечественного оборудования, и выдача средств на переобучение персонала, и микрокредиты до 1 млн руб. под 9,5% годовых, а также участие во всевозможных выставках и ярмарках. Много всего придумано. Более подробную информацию о программах можно найти, в частности, на сайте министерства. Также для нижегородских бизнесменов предусмотрены гранты: начинающие предприниматели могут рассчитывать на 300 тыс. руб., начинающие инновационные предприниматели — на 500 тыс. руб. Сейчас приняли заявки и оказалось, что на 400 грантов — 1100 соискателей. Дальше, согласно новой системе выдачи грантов, эти заявки будет рассматривать специальная комиссия. Это почти как инвестсовет. Сначала документы сдаются в администрацию губернатора, затем рассылаются экспертам в профильные ведомства — минфин, минэкономики, силовикам, общественным организациям. После этого собирается комиссия, в которой 19 человек, где и принимается окончательное решение — оказать содействие или нет. Мы ввели балльную оценку каждой заявки, чтобы избежать субъективности и непрозрачности. Предоставленные бизнесменами документы оцениваются по ряду критериев, наиболее важные из которых — это средняя заработная плата на

предприятии, участие района области, где находится предприятие, в программе развития производственных сил. Конечно, пока новая система не идеальна, в ней есть как плюсы, так и минусы, которые требуют доработки. В ближайшее время мы планируем собрать совещание со всеми участниками комиссии и обсудить те недочеты, которые выявлены уже сейчас.

ВГ: О каких недочетах идет речь?

Д.Л.: Один из главных недостатков в том, что мы не учли такой критерий, как социальная активность предпринимателей. Например, у нас много частных медицинских клиник. Кто-то из руководителей по своей инициативе бесплатно лечит многодетные семьи, кто-то разрабатывает систему льгот на определенные виды диагностики. Но получается, что в новой системе мы никак это не учитываем и за подобные инициативы баллы не прибавляем. Поэтому заявка от какой-нибудь лесопилки в Тоншаевском районе может обойти их и получить грант. Уже сейчас есть инициативы, которые высказывают общественные деловые организации. Мы этому очень рады, ведь раньше нам все время пытались рассказать о том, что у нас в министерстве некий междусобойчик, непонятно кому и по каким критериям оказывается поддержка. Теперь мы свои двери открыли настолько широко, что даже и не знаю, где еще все также прозрачно. Наверное, выборы президента США не так прозрачны, как выдача денег нижегородским предпринимателям.

ВГ: Несмотря на это, некоторые бизнесмены все равно жалуются. Говорят, что проекты их не принимают, гранты не выдают.

Д.Л.: У нас не отказывают никому. Если заявка не прошла по баллам — другое дело. Но, к примеру, неделю назад ко мне пришел предприниматель. Говорит — мне отказали, объясните почему. Я взял документы, открыл — семь работников, у каждого зарплата 6 тыс. руб. Это при средней заработной плате по Нижегородской области в 30 тыс. руб. и при рекомендуемой в малом бизнесе — 14 250 руб. Я отвечаю — если бы ты показал нормальную зарплату, то обязательно получил бы грант. На что он мне ответил — я на этой экономии как раз вашу поддержку и сэкономил. Я не поленился, взял калькулятор и подсчитал его налоги — если бы он официально платил 14,5 тыс. руб., то дополнительно бы в налоговую отправил 100 тыс. руб. Но он не захотел это сделать и потерял поддержку в 2 млн руб. Вот и вся математика. Поэтому прежде чем обвинять кого-то, нужно самим все подсчитать. Смешно слушать, когда ГАЗ не может найти три тысячи ра-

ботников на зарплату 25 тыс. руб., а где-то люди за 6,5 тыс. руб. работают и не уходят. В области поддержки инновационных проектов также все без проблем. Можно получить и 500 тыс. руб., и 5 млн руб. Просто Минэкономразвития РФ приняло решение, что идею, которую ты хочешь реализовать при поддержке государства, неплохо было бы запатентовать. Мы говорим предпринимателям — возьмите патент, защитите себя, мы даже денег на это дадим, их можно сейчас получить в Центре поддержки экспорта. Многие не хотят. Я так скажу — сегодня не развивается только ленивый. Но в России с такими всегда был полный порядок. У нас просто считается нормальным до тридцати лет лежать на печи — вдруг в 31 станешь Ильей Муромцем.

ВГ: Я неоднократно слышала, что наши предприниматели и сами не особенно активны в получении грантов. По вашим ощущениям, это так?

Д.Л.: Нередко бывает, что они и правда оказываются несколько ленивы, не знают, куда пойти, к кому обратиться. Но это характерно для большинства российских предпринимателей, а не конкретно для нижегородцев. Нижегородская область по ряду параметров вообще считается лучшей в стране. Недавно приезжал столичный бизнесмен, обсуждали с ним ситуацию в сегменте малого и среднего бизнеса. Он рассказал, что в Москве доля молодежного бизнеса составляет всего 3%. Мы такой статистики не ведем, но, судя по выдаваемым грантам, у нас этот показатель доходит до 50%. По инвестициям малых предприятий в собственные основные средства мы вообще занимаем третье место после Москвы и Санкт-Петербурга. Так что у нас все неплохо. В Нижегородской области в малом бизнесе занято 36% населения, то есть почти 600 тыс. работников. Среднероссийский аналогичный показатель равен 30%. Поэтому судите сами.

ВГ: И все же информация для неактивных предпринимателей — куда идти за поддержкой?

Д.Л.: Можно к нам в министерство, можно в Дом малого бизнеса или в Центр развития предпринимательства. Там есть вся информация по существующим программам, менеджеры подскажут, как получить поддержку, куда заявить тот или иной проект.

ВГ: Каков объем финансирования существующих программ в этом году? В каком соотношении выделяются средства из федерального и регионального бюджетов? На какие объемы рассчитываем в следующем году с учетом текущей рыночной конъюнктуры и неблагоприятных экономических прогнозов?

Д.Л.: В этом году на финансирование всех программ выделено 600 млн руб. 80% из этой суммы выделяет федеральный бюджет, 20% — регион. Что касается 2014 года, то ждем решения премьер-министра, однако надеемся, что сможем прибавить к объемам этого года еще 200–300 млн руб. Мы планируем начать строительство еще нескольких бизнес-инкубаторов, поэтому намерены заявить эти проекты на федеральное софинансирование.

ВГ: Какие ключевые проблемы существуют в секторе малого и среднего предпринимательства на сегодняшний день?

Д.Л.: Проблемы примерно везде одинаковые. Первая, на мой взгляд, это дороговизна кредитов. И в этом нельзя обвинять банки, есть ЦБ РФ, у которого свои правила игры. Но как можно тогда говорить, что мы открыты для ВТО? Это нонсенс. У них кредиты под 3% на семь лет, а у нас под 15% максимум на три года. Какие же это равные условия? Чудес же не бывает. Вторая проблема — дефицит квалифицированных кадров. Третья — административные барьеры и некоторые чиновники. Хотя на сегодня столько разработано механизмов по защите предпринимателей, что опять же только ленивый не может решить свои проблемы. Можно написать на сайт президента, премьер-министра. Во всем разберутся, и, если есть за что, обязательно накажут. Да, у нас не все идеально, но с этим можно и нужно бороться. Возможности для этого сейчас все есть.

ВГ: Какие приоритетные направления в сегменте поддержки малого и среднего предпринимательства вы выделите на ближайшие годы?

Д.Л.: У нас не может быть приоритетов, поскольку район району рознь. В Дзержинске и Кстове, к примеру, могут быть инновации, а вот в Тоншаеве разве что в деревообработке. В Ковернино традиционно много частных, которые занимаются перевозками для Балахнинского бумкомбината. Где у нас Ковернино, а где Балахна? И почему так сложилось, вообще непонятно. Поэтому каждому району необходимо найти свои точки роста. У кого-то это туризм, у кого-то металлообработка. Все индивидуально. А когда, простите, район к нам даже в программу на получение средств для развития малого и среднего бизнеса не заявляется, то у меня возникают вопросы. Вообще, я считаю, что строить любой бизнес — это очень интересно. Нельзя воспринимать его только как способ заработать деньги. Человек должен чувствовать себя творцом, созидателем. А это очень сильное чувство. Именно оно толкает на дальнейшее развитие. ■

ПРЕЖДЕ ЧЕМ ОБВИНЯТЬ КОГО-ТО, НУЖНО САМИМ ВСЕ ПОДСЧИТАТЬ. СМЕШНО СЛУШАТЬ, КОГДА ГАЗ НЕ МОЖЕТ НАЙТИ ТРИ ТЫСЯЧИ РАБОТНИКОВ НА ЗАРПЛАТУ 25 ТЫС. РУБ., А ГДЕ-ТО ЛЮДИ ЗА 6,5 ТЫС. РУБ. РАБОТАЮТ И НЕ УХОДЯТ

