

Буклемишев. Добрый вечер, уважаемые коллеги, господа, друзья. Мы вступили во вторую сотню наших диспутов. Сегодня сто первый диспут в диспут-клубе Ассоциации научно-исследовательских центров экономического анализа. И мы продолжаем с моим сопредседателем Андреем Яковлевым открывать новые темы для диспут-клуба. Потому что, как ни странно, за первую сотню диспутов не нашлось ни одного, в котором бы обсуждались проблемы малого бизнеса.

И это для меня было лично удивительным, но неожиданно наши коллеги, которые специализируются на теме малого бизнеса, проявили настолько мощную активность, что просто выбора у нас не оставалось. И сегодня поэтому мы проводим дискуссию на тему: «Нужно ли поддерживать малый бизнес в России?». И диспутанты сегодня у нас - Юрий Владимирович Кузнецов, заместитель главного редактора журнала «Экономическая политика». Вы все, конечно, знаете этот журнал. И Алексей Анатольевич Никитченко, вице-президент Национального института системных исследований проблем предпринимательства.

Я напомню вкратце для коллег, поскольку оба у нас выступают впервые, наш регламент. Сначала будет говорить Юрий Владимирович двадцать минут, потом получит два вопроса от Алексея Анатольевича, по возможности кратко на них ответит. После чего Алексей Анатольевич точно так же выступит в течение двадцати минут, два вопроса от Юрия Владимировича. И далее мы переходим к сессии вопросов из зала. Вопросы мы будем собирать, видимо, по мере поступления, коллективно. Может быть даже несколько туров. Ну, и оставшееся время, до двух календарных часов, мы, как правило, используем для выступлений. Сколько времени осталось, столько времени будет поделено на всех присутствующих здесь и желающих выступить. Вот, собственно, вкратце наш регламент. И, я думаю, что не стоит даже долго говорить. Давайте, Юрий Владимирович, начнем.

Кузнецов. Уважаемые коллеги, когда мне позвонил Андрей Яковлев и предложил выступить на этом диспуте, я был несколько удивлен сначала, потому что, собственно, темой малого бизнеса в качестве экономиста-исследователя, я, в общем-то, не занимался.

Потом я догадался, что дело в том, что, в общем-то, найти противника поддержки малого бизнеса среди российских экономистов довольно трудно. Таких людей можно пересчитать по пальцам. Я думаю, что где-то две трети сидят в этом зале. Соответственно, значит, будем воевать, спорить.

И я подумал, что это, в общем-то, даже не так уж плохо, что мой взгляд будет взглядом со стороны, потому что всегда полезно узнать, что думают коллеги из смежных дисциплин. То есть тем, кто занимается этой проблемой, будет полезно узнать. Да и меня на эту тему пару раз в жизни «выносило», но по касательной.

Первое, что я предлагаю сделать, это заняться рефлексией поставленных вопросов. «Нужно ли делать что-то?» Я задам вопрос: «А кому нужно?» Кто, собственно, субъект, на которого направлено это деонтическое высказывание? Думаю, в этой аудитории не надо объяснять, что это такое — это высказывание, содержащее оператор «должен». Кто должен поддерживать? Кто субъект действия по поддержке? Я, например, очень часто этой поддержкой занимаюсь. И у меня возникают трудности.

Вот я недавно вышел из метро «Комсомольская». Мне надо было купить цветы, а еще я бы мороженое не отказался съесть. И я таким образом узнал, что в радиусе пятисот метров цветы купить негде. Я уже не говорю про мороженое и булочки. Это на Площади Трех Вокзалов! То есть можно было, конечно, пойти в вокзал, пройти контроль, заплатить в два раза дороже.... Так вот у меня вопрос: я-то готов поддержать, но к кому обращено

это слов «нужно»? Неужели это к российскому государству направлено, которое все ларьки сметает? Москва – это часть государственной системы. Это муниципальная политика, в данном случае, политика субъекта федерации.

Когда я задумался над этой постановкой вопроса, у меня сразу, знаете, какой образ возник? Сидите вы на своем дачном участке, чем-то полезным по хозяйству занимаетесь. И вдруг прибегают трехголовое чудище, из ноздрей дым пышет, с зубов свисают ошметки съеденных людей. И говорит: «Мужик, помочь не надо?» — «Нет, не надо! Иди своей дорогой! Иди-иди!». Это к российскому государству относится.

Так вот, вопрос нашего диспута я переформулирую в более корректном виде. Хорошо ли будет для общества, для экономики, если российское государство будет поддерживать малый бизнес? Если оно будет заимствовать практики поддержки малому бизнесу у других государств? Какова должна быть роль российского государства в развитии малого бизнеса? И так далее.

Я сейчас объясню, почему это будет плохо. Но хочу дать вам пример, когда благие намерения интеллигентов, которые вообразили себя государством и которые стали размышлять в первоначальном модусе - а нужно ли, а хотелось бы - привел к прямо противоположным результатам. Это пример антимонопольного ведомства, которое, напомню, когда-то давно называлось Министерством антимонопольной политики и развития предпринимательства.

У Вадима Новикова есть замечательная статья, где он эту идеологию ФАСа рассматривает, начиная с программы «500 дней». И видно, что ФАС придумывался, в том числе для развития малого бизнеса. На крупных монополистов мы нападаем, а мелких будем поддерживать.

Пришло это к тому, как известно, что ФАС заводит антимонопольных дел на порядки больше, чем аналогичные ведомства в других странах, и подавляющее большинство этих дел направлено против малых предприятий. Вот это пример того, как российское государство порождает «экономику проклятия» - только это не то проклятие, про которое обычно говорят.

Итак, почему это плохо? Во-первых, поддержка малого бизнеса - я буду, прежде всего, говорить о поддержке в виде разных вливаний, финансовых льгот, гарантий и всего прочего – это попытка изменить структуру производства и сделать ее не такой, какой ее хотят потребители, проявляя свой выбор, покупая товары и услуги, а такой, как об этом думают чиновники и экономисты.

Почему-то считается - потом про это немножко поговорим - что если предприниматели будут принимать решение о размере предприятия так, как им диктует рынок, то есть потребители, то это получится что-то не то. И нужно это дело как-то «подрихтовать». Именно в том, что касается размера предприятий. Надо эту структуру привести в соответствие с идеалом. Это обычная ситуация – вмешательство в рыночную структуру, вмешательство в рыночный процесс открытия правильных сочетаний производственных факторов. И такое вмешательство, конечно, искажает рыночные сигналы. Оно искажает структуру производства. Делает ее менее эффективной с точки зрения обслуживания потребителей. Я не буду здесь учебники пересказывать. Это очевидные соображения, по этому вопросу много, чего написано. Я вот даже цитату Вадима Новикова привел в проспекте нашей дискуссии.

Есть другие аспекты. Собственно, есть такое знаменитое высказывание, что «страна должна кормить своих крестьян». Это сказал кто-то в поддержку

агропромышленного комплекса, давно, может, лет двадцать назад. Это смешно. Крестьяне вообще должны кормить страну или, по крайней мере, что-то такое производить, что другие едят. А не быть «кормимыми». А должна ли страна содержать своих бизнесменов? С какой стати? Бюджет, налогоплательщики за свой счет должны содержать людей, которые взялись производить блага и услуги на рынок для продажи? Это такое общее соображение.

А частное соображение такое. Понятно, одна из проблем кризиса нашей экономики состоит в том, что существуют крупные, скажем так, прикормленные структуры - промышленно-финансовые и всякие - которые занимаются тем, что называется «попиллом бюджета». Они получают деньги, неэффективно их расходуют, кладут себе в карман, мало производят. Это большие паразиты.

При поддержке малого бизнеса – т.е. если бизнесмен получает деньги или финансовую поддержку не за то, что он производит, от потребителя, а получает их за счет бюджета — он становится таким условным «ротенбергом», только поменьше. Их будет много. Кажется, что они маленькие, но, если их будет достаточно много - никакой разницы с большими нет.

Еще одна причина, почему плохо поддерживать малый бизнес. Есть еще такой миф о среднем классе. Есть такая мифология, что существует некий средний класс, к которому относятся малые бизнесмены, который является основой и фундаментом гражданского общества, демократии, рыночной экономики, капитализма и так далее. Соответственно, чтобы построить это самое хорошее общество, нужно создать этот средний класс. Средний класс – это люди среднего достатка, может, владеющие имуществом, своим бизнесом и так далее.

Я считаю, что это одно из самых больших заблуждений, которое очень сильно навредило прогрессу в нашей стране в последние годы. Чтобы не говорить абстрактно, могу пояснить. Вот представьте себе следующих персонажей. Один - бизнесмен, не то, чтобы совсем мелкий, у него уже предприятие, мастерская, магазин или пара магазинов и так далее. Вот второй персонаж – это милиционер, начальник районного управления внутренних дел, линейного управления ГИБДД, на какой-то не очень оживленной трассе, который понятно, чем занимается. Достаток у него примерно такой же, как у этого мелкого бизнесмена. И представим себе еще мелко-среднего бизнесмена, который еще где-нибудь в районе подсел на обслуживание каких-то бюджетных заказов, например, в школы что-нибудь развозит. Ну, короче, пилит бюджет вместе со своими друзьями в администрации, производя товаров и услуг гораздо меньше, чем он получает денег из бюджета за счет налогоплательщиков. Можно еще какого-нибудь хорошего адвоката или московского консультанта взять. Эти люди принадлежат к одному классу? Имущественно, да. Но это люди с совершенно разными этическими, поведенческими и прочими чертами. Кто из них является фундаментом прогресса гражданского общества или может быть таковым? Я думаю, что этих персонажей можно разбить на две группы – паразитический класс и производительный класс. А величина их имущества при этом совершенно не важна.

Так вот вам вопрос, не станет ли поддержка малого бизнеса поддержкой таких «попилочных» бизнесов или стимулирование их создания, когда целью бизнеса, по сути дела, является поддержание своей мелкости и получение соответствующих льгот? Это не есть создание какого-то «позитивного» общественного класса.

Ну, еще одна важная вещь – это проблема стимулов у государственных благодетелей - тех, кто поддерживает малый бизнес. Я специально привел на слайде цитату. Это была дискуссия в Совете Федерации, пять лет назад, и я на ней присутствовал. Там речь шла не про малый бизнес, а про инновации, но мне эта цитата важна. Она очень хорошо выявляет проблему стимулов. Ну, экономистам не надо объяснять, что это такое. Есть проблема информации, есть проблема стимулов. Кто институциональными вопросами занимался, все это знает.

Человек, директор по инвестиции информационно-финансовой компании говорит о государственных средствах, направляемых на венчурное финансирование: «В венчурных по своей природе проектах не предусмотрена возможность неуспеха. Сто процентов всех проектов в бюджетной программе по живым системам, на моей памяти, завершались успехом, но при этом ни одного продукта на рынке нет. И совершенно понятно, почему. Потому что, как только у тебя неуспех, назавтра к тебе приходит Счетная палата, потом КРУ, потом прокуратура, и ваш дом — тюрьма». Это такая немножко утрированная формулировка, но она показывает проблему стимулов.

У бюрократической системы, у людей, которые в ней работают, другая система стимулов, чем у бизнесменов. В том числе и при выборе, кому помогать, какие проекты поддерживать, какие отрасли развивать и так далее. У них задача выполнить то, что им приказано, и потратить деньги целевым образом. А вовсе не рисковать своими деньгами в расчете на какую-то там прибыль. Потому что он рискнет - он не деньги потеряет, а свою свободу. Ну, понятно, что бывает с чиновниками, на которых наехало начальство: всякие там менты, прокуратура и прочее. Дело даже не в том, что кто-то что-то сворует, а в том, что их стимулы не направлены на то, на что направлены стимулы настоящего предпринимателя.

И поэтому поддержка - бюджетная, денежная и аналогичная - малому бизнесу будет оказываться вот с этими мотивами, а вовсе не с тем, чтобы что-то там производить. То есть производительный класс, производительные предприятия возникать от этого не будут.

То, о чем я говорил выше, это прагматические аргументы, связанные с экономикой, со ссылкой на понятия экономической теории. А есть еще аргументы этические, которые, к сожалению, часто забываются.

Я сформулировал очень жестко. Каждый миллион бюджетных рублей, потраченный на поддержку малого бизнеса, это убийство ребенка. Я специально поинтересовался, но это очень грубая прикидка, сколько стоит операция по пересадке костного мозга в Израиле. Это чуть больше ста пятидесяти тысяч долларов. Ну, примерно, по нынешнему курсу миллион рублей. Чуть меньше, но понятен порядок цифр.

Реплика. Десять миллионов.

Кузнецов. Десять миллионов рублей. Ну, значит, не миллион, а десять миллионов. Я взял цифру, что в России 132 миллиарда бюджетных средств за 2013-2014 год было потрачено на поддержку малого бизнеса. Это получается две с половиной тысячи операций. Всего раком болеет примерно пять тысяч детей в год в России. Вы готовы к этому? Вот представьте, вы подходите к маме больного ребенка и говорите: «Вот, мамаша, твой ребенок тяжело болен, но у нас такие перспективы, у нас стратегия страны. Смотри, как все круто. Мы потратим эти денежки на это, а то, что дитя помрет... Ну, жалко, конечно». Я это утрирую, но я говорю о вещах, которые каждому экономисту

знакомы, всегда существует выбор между альтернативами, которые друг друга исключают.

Деньги, затрачиваемые на поддержку малого бизнеса – это отказ от чего-то. Вы чем готовы жертвовать? А вы скажете людям, что вы, — я, конечно, утрирую, — пожертвуете ради этого их жизнью?

И, кроме того, я уже говорил, это все та же проблема moral hazard. Бизнесмен, а тем более из идеализированного среднего класса — это человек, отвечающий за свои решения. Если его риски снижают за чужой счет, за счет государства, бюджета, это развращает.

Последний большой блок по поводу иностранного опыта. Вот мне кажется, что эта идея заимствования политики поддержки малого бизнеса в развитых странах – это такая разновидность карго-культа. Причем она опирается на очень странные представления о причинно-следственных связях. Говорится примерно так: смотрите, в странах Запада, условно, 80% чего-нибудь составляют малые предприятия. Не важно, чего: ВВП, занятости – чего угодно. Это развитые страны. И если мы поддержим малый бизнес и по этому показателю приблизимся к ним, у нас станет больше малых предприятий, то мы станем более развитыми. Без такой подразумеваемой причинно-следственной связи, это рассуждение просто «не держит воду», как говорят по-английски.

На самом деле, мы все понимаем, что причинно-следственные связи совсем не таковы. Развитые страны Европы и Америки сначала развились благодаря большому накопленному объему общественного капитала, технологическому прогрессу и прочему. В какой-то момент за счет развития международного разделения труда произошел перенос крупных производств в другие страны, где более дешевый труд и более благоприятные условия.

Что страны сравнивать? Можно сравнить Москву и Ханты-Мансийский округ. Я видел данные по числу малых предприятий на сто тысяч населения. Ну, в Москве триста с чем-то, в Ханты-Мансийском, условно, сто пятьдесят. Это надо как-то выравнивать? Ну, понятно, что в Ханты-Мансийском округе люди вообще другим занимаются, а в Москве действительно сфера услуг более развита. Это межрегиональное разделение труда. Ханты-Мансийский округ надо развивать, чтобы было как в Москве? Плодить малые предприятия? Для чего? Он и так занимается своим делом.

Следующий слайд. В западных странах политика поддержки малого бизнеса представляет собой покупку лояльности плюс социальная инженерия – про это много говорилось.

Но есть другая сторона. Кроме мер поддержки малого бизнеса, там есть меры, угнетающие малый бизнес. Например, то, как с помощью профсоюзов регулируется уровень заработной платы. Я потом, если это интересно, на примере Финляндии, могу рассказать более подробно. Я этот кейс изучил.

Соответственно, если вы говорите, что там развитие малого бизнеса – показатель 80% - это результат поддержки, а почему вы не говорите, что это в равной мере результат угнетения малого бизнеса? Может быть, его намного больше должно было бы быть. Что предлагается заимствовать? Я уже не говорю про то, что темпы роста европейских стран, это не то, на что стоило бы заглядываться сейчас.

И в оставшуюся минуту — «позитивчик». Я критиковал тут идею поддержки малого бизнеса. А сейчас скажу, что бы я сделал, «если б я был султан», если б я стал начальником Вселенной, Я бы не поддерживал малый бизнес. Я считаю, что правильный

лозунг – это защита производителей от государства. Производителей товаров и услуг. Но если не получается защитить всех, то надо постараться защитить хотя бы тех, кто поменьше. Политически иногда всех не получится защитить. Не любят люди крупных, но малых иногда можно защитить.

Ну, я разные меры перечислил в презентации, вы можете их посмотреть. Это всевозможные меры сокращения регуляторного бремени и всевозможных принудительных платежей. Вот это моя позитивная программа. Спасибо.

Буклемишев. Два вопроса, пожалуйста.

Никитченко. Юрий Владимирович, спасибо. Очень интересный доклад. У меня два вопроса. Первое, на ваш взгляд, в первую очередь как экономиста, какие в текущих экономических условиях у России должны быть драйверы экономики? И есть ли там вообще хоть какая-то роль у малого бизнеса?

Второй вопрос по тем мерам, которые вы говорите. На ваш взгляд, к каким конкретно результатам эти меры приведут, условно, через три-пять-десять лет и так далее?

Буклемишев. Результатам, в каком смысле? Уточните?

Никитченко. По тем показателям, которые Юрий Владимирович видит, для экономики. И для малого бизнеса, для детей. Может, действительно, в спасенных детях можно посчитать эффективность.

Кузнецов. Я не считаю, что экономическая наука должна заниматься планированием показателей для страны. Это дело бизнес-математики. Какие драйверы? Не знаю. Это предсказать нельзя. Есть такое понятие – процедура открытия. Рынок, как процедура открытия. Это понятие Хайек ввел. И те, кто изучал экономику, тем более молодые люди, изучающие ее сейчас, это знают, могут открыть учебник и посмотреть. Точка.

Какие драйверы? На самом деле, много чего. Какими мерами конкретными? Вот это все давление ослабить, что перечислено на слайде. А что именно вырастет? Я слышал доклады разных людей, которые рассказывали про историю экономических успехов. Например, Японии и Южной Кореи. Практика показывает, что никогда те, кто проводит благоприятные меры, не знают, что именно «выскочит». Они начинают одно поддерживать, а хорошо расти начинает другое. С другой стороны, часто то, что поддерживает государство и считает перспективным, оказывается бесперспективным.

Например, Япония. Сейчас любят этот пример приводить. После войны была государственная поддержка отдельных отраслей промышленности – автомобилестроение, черная металлургия, электроника и так далее – по при этом забывают, что был целый ряд других отраслей, которые японское государство точно так же поддерживало и ожидало от них очень многого, а они не «выстрелили».

Поэтому я считаю, что такие прогнозы и указания на драйверы означают заранее загонять себя в ловушку того, что назовется survivor bias – «парадокс выживших». Я десять штук укажу, из них пять выстрелит, я скажу: «Вот смотрите, как я здорово предсказал».

А второй вопрос был по поводу показателей... Замечательные будут показатели. Для экономики что важно? Защита собственности, прекращение грабежа со стороны силовых и административных структур, сокращение государственных расходов, сокращение государственного сектора. Все будет хорошо.

Буклемишев. Спасибо. Передаю слово. Алексей Анатольевич Никитченко.

Никитченко. Уважаемые коллеги, добрый день. Я рад всех приветствовать на этой площадке. Мне очень приятно выступать на экономическом факультете МГУ, потому что этот моя альма-матер. И очень рад выступать именно в диспут-клубе.

Пару слово о НИСИПП. Мы независимая организация, которая занимается управленческим консалтингом для органов власти и бизнес-структур. И у нас как раз более пятнадцати лет опыта работы и исследований по малому и среднему бизнесу, работа с федеральными и региональными органами власти, а также большой опыт по консультированию непосредственно бизнеса, как малого, среднего, так и крупного.

Конечно, в рамках того вопроса, который поставлен в диспуте, очень о многом хотелось бы рассказать. Но в рамках именно ответа на ключевой вопрос диспута - а нужно ли поддерживать малый бизнес в России - постараюсь коротко сфокусировать ваше внимание на главном.

Сначала расскажу про точку А, то есть то текущее положение, что сейчас представляет малый и средний бизнес, на наш взгляд. Второе. Скажу то, как его видит власть - точку Б, то целевое состояние, что декларируется. И расскажу нашу позицию, именно на чем надо фокусироваться, на наш взгляд, для развития малого и среднего бизнеса. И непосредственно отвечу на ключевой вопрос диспута, а нужно ли поддерживать и как поддерживать. И, соответственно, на все дополнительные вопросы.

Итак, коротко о портрете малого и среднего бизнеса. По итогам 2014 года числа компаний – это четыре с половиной миллиона, это вместе с ИП. Это 98 процентов от всех юридических лиц. Оборот 41, 3 триллиона рублей. Ну, уже, соответственно, 31 процент оборота от всех компаний. Численность занятых 13,5 миллиона человек, 22 процента занятых в экономике. Инвестиции в основной капитал 727 миллиардов рублей, порядка семи процентов всех инвестиций в России.

Структура малого и среднего бизнеса. В первую очередь, это оптово-розничная торговля, это операции с недвижимым имуществом. Это суммарно более 50 процентов. Это транспорт и связь, обрабатывающее производство. При этом важно отметить, на наш взгляд, что в России малый и средний бизнес не был и не является локомотивом роста. То есть его вклад в развитие экономики, очевидно, по статистике, нельзя считать определяющим. На данном слайде вы видите долю малого и среднего бизнеса и их динамику в обороте российских компаний и долю занятых. Мы видим, что она в основном стабильна и даже немножко снижается.

При этом мы проводим большое количество исследований малого среднего бизнеса, и анализируем те факты, почему малый и средний бизнес растет, падает, развивается и так далее.

На данном слайде мы вынесли именно те четыре укрупненные точки роста, которые мы наблюдали в двухтысячные года и которые, к сожалению, сейчас уже не растут.

Во-первых, мы все двухтысячные годы наблюдали рост широко спектра малого и среднего бизнеса из-за роста потребительского спроса. Тот отскок, который был с девяностых годов, чего у нас не было – это торговля, разные сферы бытовых услуг и так далее.

Второе, это рост государственного спроса. Аналогично, этот был очень серьезный драйвер для широкого круга отраслей. С 2009 года оп 2013 мы наблюдали точки роста в секторе отложенного спроса – это товары длительного спроса, это мебель, строительство. Они с 2009 по 13-ый период активно росли.

И с 2000 по 2013 наблюдали много разных нишевых историй, то есть когда именно мировые региональные тренды способствовали тому, что эти ниши заполнялись малым и средним бизнесом. Он там активно развивался. К сожалению, мы по нашим исследованиям видим, что по итогам 2013 года, по сути, все эти факторы роста закончились. То есть укрупненных точек роста, на самом деле, сейчас нет. Соответственно, остались лишь локальные точки роста.

При этом, несмотря на такую ситуацию, мы видим то, что власти в этом году публично декларируют достаточно амбициозные цели по развитию малого и среднего бизнеса. На Госсовете, который проходил в этом году, речь шла об удвоении сектора малого и среднего бизнеса в валовом внутреннем продукте, как по выручке, так и по занятым. На слайде представлены как раз выступающие Путин и Груздев.

При этом мы видим, что государство направляет много сил на поддержку сектора. Постоянно формируются новые меры поддержки и их количество увеличивается. Но, к сожалению, точки роста, как мы видели на предыдущем слайде, не появляются. Ключевые показатели эффективности должностных лиц, как правило, не достигаются. При этом собственно, хочу подчеркнуть важный момент, вот это все многообразие мер поддержки, а также та работа, которая проводится по улучшению делового климата, направлена в первую очередь на снижение издержек бизнеса и на снижение рисков бизнеса. То есть у нас органы власти в настоящий момент копируют те меры, которые мы видим в развитых странах.

Также хочу отметить, что постепенно все равно проходит процесс по оптимизации неэффективных мер. Это работа ведется как на федеральном, так и на региональном уровне.

Еще раз хочу подчеркнуть, что ключевой фокус направлен на снижение издержек и рисков. При этом, на наш взгляд, вот именно в этом фокусе снижения издержек и рисков в текущей экономической ситуации заключается основная проблема. То есть когда у вас нет драйверов роста, когда нет возможности для роста бизнеса, он не видит, где заработать. Соответственно, вот эти меры, которые направлены на снижение рисков и барьеров, то есть на оптимизацию, конечно же, не смогут принести результаты, не смогут дать какой-то толчок для развития экономики. Поэтому, на наш взгляд, в текущей экономической ситуации нужно фокусироваться на создание факторов роста, на создание возможностей для развития малого и среднего бизнеса. Соответственно, не прекращая, конечно, те процессы, которые идут на федеральном и региональном уровне, с точки зрения оптимизации неэффективных мер поддержки и создания прочих условий, для создания хорошего бизнес климата.

При этом, что касается именно фокуса на создание возможностей, на наш взгляд, здесь очень важный момент заключается в том, что органы власти провели работу и выделили те приоритетные отраслевые направления и в региональных разрезах, в которых действительно есть большой инвестиционный потенциал. И уже по этим направлениям сфокусировали, соответственно, все свои меры поддержки. То есть, в первую очередь, те меры поддержки, которые позволяют стимулировать привлечение инвестиций на территории опережающего развития, свободные экономические зоны, технопарки и так далее.

Соответственно, на наш взгляд, второй момент, что могут делать органы власти – это фокусировать свое внимание на различных онлайн-сервисах, помогающих увидеть возможности. Юрий Владимирович говорил, что видно, что есть спрос на цветы, но там

почему-то ларька нет. Соответственно, здесь органы власти могут как раз эти возможности создать. На самом деле, это в рамках их возможностей и компетенций.

Соответственно, третье – это фокусировать именно на поддержке попадания в госспрос малого и среднего бизнеса. При этом хочу подчеркнуть, что все эти меры поддержки, которые должно оказывать государство, и этот подход на парадигму создания возможностей надо, конечно ориентировать и делать все с использованием ряда принципов, отвечающих современным стандартам.

То есть, во-первых. Это использование IT. То есть сейчас у государства есть огромные массивы данных, которые накапливаются по транспортной системе, социальной и так далее. И, наш взгляд, именно те регионы, которые первыми воспользуются и создадут с помощью этих данных те ресурсы, которые будут показывать возможности для малого бизнеса, будут иметь, конечно, конкурентное преимущество.

Второе, на наш взгляд, надо ориентироваться и понимать, что образ предпринимателя на глазах меняется. На самом деле, сейчас те предприниматели, которые создают свой бизнес, это в основном поколение Y. У них уже другие требования, соответственно, тут уже нужно понимать, что им несколько часов стоять в налоговой, конечно же, совершенно некомфортно. Поколение Y сидит в интернете, пользуется фейсбуком и так далее.

Дальше мы видим, что необходимо делать именно сфокусированный подход на устранение барьеров, то есть менять меры поддержки от того, что у нас сейчас идут - финансовые, образовательные и так далее - на исключительно снижение тех же рисков и издержек именно в тех приоритетных направлениях, которые государство выделяет.

Четвертое, конечно же, все эти меры поддержки, которые осуществляются – чтобы не было громких скандалов, чтобы было все просто и понятно, должны быть прозрачные, публичные. Должно быть афиширование всех полученных результатов, должна проводиться оценка регулирующего воздействия этих разработанных мер и оценка фактического воздействия. И все должно быть публично, должен осуществляться публичный контроль.

На самом деле, это ключевые мысли. Так, для примера, я решил вынести на слайд то, о чем говорил. Как можно использовать большие данные у органов власти, то есть можно создавать интерактивные карты предпринимателей, где предприниматель может, посмотрев, увидеть сразу же и статистику по доходам населению, и увидеть, где есть конкуренты, и скачать какой-то типовой бизнес-план и так далее. Такие возможности и примеры есть, на самом деле, по каждому из тех направлений, которые я перечислил. У нас есть более детальные и конкретные предложения, но на них, мне кажется, не стоит заострять внимание. Оставим больше времени для дискуссии. Спасибо.

Буклемишев. Спасибо. Юрий Владимирович, два вопроса.

Кузнецов. Я, готовясь к сегодняшнему диспуту, почитал ваше недавнее интервью на корпоративном сайте. Там была такая четкая идея заимствования. Я вас про это спрошу. Вы, как я понимаю, предлагаете некоторым образом выбирать направления роста экономики, где есть перспективы. И государство некоторым образом туда будет ориентировать малый бизнес. Я правильно понял? И вы ссылаетесь на зарубежный опыт — Германии и других стран. Вот есть ли примеры неудач такого рода форм ориентации бизнеса на какие-то отрасли? Когда вот ориентировали-ориентировали, а оказалось, что это не то. Пример такого отрицательного результата. И соответственно, если он есть, то учитываете ли вы это в своих рассуждениях?

И второй момент, просто на понимание. В самом начале было утверждение, что нынешние формы малого бизнеса исчерпали потенциал роста и показаны данные до текущего года. Проводили ли вы анализ, в какой степени это исчерпание или остановка связана именно с проблемами малого бизнеса или с его недостаточной поддержкой, а в какой степени это просто следствие экономической конъюнктуры?

Никитченко. Давайте тогда я коротко поясню, что говорится в интервью на сайте. На самом деле, мы здесь продвигаем определенный подход, в том числе к стратегиям развития территорий. То интервью, которое у нас на сайте висит, оно не по малому и среднему бизнесу, оно по стратегиями развития территорий.

И с этой точки зрения, мы действительно видим, что действительно необходимо анализировать те сильные стороны, которые есть на этой территории, тот потенциал. И далее выделять возможности для привлечения инвестиций, конечно же, в отраслевом разрезе.

Наш подход заключается, в том, что вместо того, чтобы прописывать уже такие пространственные концепции и стратегии, нужно вот эти возможности показывать реальным инвесторам. У реальных инвесторов брать обратную связь, при каких условиях они готовы эти возможности реализовывать. И уже под этих конкретных инвесторов создавать эти условия. Собственно, этот подход не голословный. Мы его непосредственно в своей работе используем.

Один из недавних примеров. Мы работали на территории опережающего развития Камчатка, где, используя именно этот подход, четырнадцать проектов были подписаны на соглашение - порядка пятидесяти миллиардов рублей (49 с небольшим). В результате появился конкретный план мероприятий, больше, чем на пятьдесят страниц, который был согласован со всеми уровнями власти - региональными и федеральными – по конкретным примерам, что нужно сделать, чтобы весь этот массив барьеров разрешить. То есть в интервью мы говорим об этом.

С точки зрения малого и среднего бизнеса, мы видим, что во многом надо фокусироваться примерно на том же. То есть даже в тех же территориях опережающего развития очень большое количество проектов подходят именно для малого и среднего бизнеса. И здесь можно проводить стопроцентную параллель.

Второе. Конечно же, возможности можно создавать не только в промышленных секторах, но в тех же разрезах, которые я показывал на слайде. В тех же потребительском спросе. Здесь огромное количество возможностей, на самом деле, есть, но для того, чтобы их активизировать, мы предлагаем государству уже другие инструменты. Например, использовать большие данные, которые у них есть для того, чтобы эти возможности открыть и показать.

Кузнецов. Вопрос был про неудачу. Вы учитываете фактор неудач?

Никитченко. С точки зрения неудач. На самом деле, действительно, неудач много. С точки зрения именно того подхода, который мы продвигаем, мы не следим за неудачами, но, в целом, мы, конечно, очень много анализируем удачных и неудачных примеров. И ключевые факторы, на самом деле, в людях. Как и вы в своем выступлении говорили, что ключевые факторы в том, кто и как использует те или иные инструменты. В том числе, в очень плохих консультантах, которые вместо того, чтобы сразу же переходить и отвечать за какую-то реализацию, пишут абстрактные концепции, стратегии, а потом говорят, что заказчик не хочет ее реализовывать. Проблема в людях.

Второй вопрос какой у вас был?

Кузнецов. В какой степени исчерпание возможностей поддержки, о котором вы говорите – следствие кризиса, а не проблем поддержки малого бизнеса?

Никитченко. Конечно же, это все внешние факторы. Рост потребительского спроса, госспрос и так далее. Это в основном, все внешние факторы. То есть, конечно же, малый и средний бизнес перестал расти не из-за того, что поддержка стала хуже или лучше. А именно из-за внешних факторов.

Другое дело, что - в этом мои ключевые тезисы заключаются - поддержку надо перестраивать таким образом, чтобы она могла влиять на эти факторы, и создавать спрос и возможности. Соответственно, если поддержка продолжится в том же виде, в котором она продолжается, то ее эффективность стремительно падает. И мы считаем, что действительно можно рассматривать о том, что частично сокращать эту поддержку, перераспределять эти ресурсы на другие направления, которые правительство считает в приоритете.

Буклемишев. Спасибо. Ну, что. Вы хотели диспут, вы его получили. Сейчас мы переходим к вопросам. Я думаю, что вопросов должно быть много. Их уже много. Я попрошу вас представляться и задавать только один вопрос, так как вопросов много.

Муж1. Скажите, пожалуйста, может ли развиваться в стране производство глобальной конкурентоспособной добавленной стоимости в больших объемах, если эта деятельность приносит частные доходы примерно в пять-шесть раз меньше, чем перекачка природных ресурсов?

Буклемишев. Я сниму сейчас этот вопрос, так как он не относится к диспуту.

Муж1. Он прямо относится к диспуту. Потому что малый бизнес – это и есть производство добавленной стоимости.

Буклемишев. Совершенно необязательно. Малый бизнес – это характеристика размера, а не размера производственной стоимости.

Муж1. Тогда я снимаю вопрос.

Яковлев. Вопрос, скорее, к Алексею Анатольевичу. Можно привести пример успешной государственной поддержки малого бизнеса?

Жен1. Экономический факультет МГУ. У меня вопрос для обоих докладчиков. Говоря о государственной политике малого бизнеса, наверно, можно говорить о новой структуре, о проводнике государственной политики в отношении малого бизнеса – о корпорации МСП. Ваше отношение к данной корпорации и видите ли вы возможности корпорации МСП в отношении поддержки развития малого бизнеса?

Кадырова(?). Елена Кадырова(?), доктор экономических наук, аналитический центр. Спасибо большое за доклады. Вопрос следующий, я наверно, хотела бы расширить отдельные меры, представленные Юрием Владимировичем, обратить внимание публики, что есть расхожая фраза – государственные надзорные органы кошмарят малый бизнес. И в то же время деятельность надзорных органов, Санэпидстанции и прочие надзоры, администрации и так далее не влияют на сигнал, который бизнес дает потребителям. То есть мы не получаем качество товаров. Нет у нас защиты от фальсификации товаров, от аварии на транспорте и так далее. И мы как экономисты - я полагаю, что все здесь экономисты с хорошим стажем и опытом - наверно, можем сформулировать ключевую позицию: а не пора ли упразднить институты, унаследованные от плановой экономики, а именно, государственные надзорные органы?

Буклемишев. Все?

Кадырова(?). Существенно, скажем так, сократить затраты налогоплательщиков на их содержание. В течение многих столетий занимались поддержкой цеховиков и профессиональных ассоциаций.

Ульянов. Алексей Ульянов, «Деловая Россия». Вопрос к Юрию. Вот очень импонировало, что в начале вашего выступления вы упомянули ситуацию с антимонопольным ведомством, которое из ведомства поддержки малого предпринимательства превратилось в его главного преследователя. Поскольку, на самом деле, уже известно, что эта критика антимонопольной политики была услышана и в рамках четвертого антимонопольного пакета антикризисного законопроекта определенные шаги были сделаны для исправления ситуации. Не кажется ли вам, что это было сделано не только по поручению активной позиции экономистов, в том числе здесь присутствующих и «Деловой России», бизнес-сообщества, но и все-таки потому, что если государству не напоминать хотя бы изредка что-то делать, что оно должно делать: уважать конституцию, поддерживать малый бизнес, заниматься демографической и социальной политикой - то было бы еще хуже?

Новиков. Вадим Новиков. У меня вопрос к Алексею Анатольевичу. В презентации было очень подробно рассказано о мерах поддержки, которая уже существует. Мы говорим не про новую идею, а про идею, которая имеет некую историю исполнения. Поэтому я хотел бы узнать, как вы видите итоги исполнения совокупностями поддержки?

Москвич(?). Алексей Москвич, эксперт рынка купли-продажи малых и средних компаний. Вы знаете, что для того, чтобы стать владельцем малого бизнеса, нужно создать крупный и запастись терпением. Сейчас верхний порог внесения среднего бизнеса 2 миллиарда рублей. Вот Алексею вопрос. Не считаете ли вы, что естественным путем мы можем пополнить количество малых предприятий, если скорость прибытия сверху этих предприятий превысит скорость убытия микробизнеса?

Никитченко Анна. Никитченко Анна, НИСИП Консалтинг. Вопрос к первому выступающему. Сейчас очень много делается для бизнеса со стороны государства, упрощаются очень много процедур. Сейчас значительно легче осуществлять процедуру по регистрации бизнеса, очень много услуг переведено в электронный вид, улучшается огромное количество законодательств на всех уровнях ровно по тем пунктам, которые у нас есть в рейтинге доли бизнеса. Даже не буду перечислять, очень много всего делается. Скажите, это тоже стоит отменить? Давайте увеличим регистрацию предприятий в 2 раза по сравнению с тем, что сейчас есть. Какая ваша позиция?

Муж3. Александр, экономический факультет. У меня к Алексею Анатольевичу вопрос. Мы видели, что много чего делается и что надо делать, но меня все-таки интересует изначальный вопрос: а зачем?

Хардрик. Илья Хардрик, эксперт по предпринимательству, вопрос Алексею. Вот вы говорили о массиве барьеров, о внешних факторах, но не кажется ли вам, что бороться с этими внешними факторами и барьерами, подстраивая эти программы, это то же самое, что борьба с ветряными мельницами? Потому что мы знаем из доклада госсовету, что в год около 22 тысяч законодательных актов выходит, влияющих негативно на развитие предпринимательства. Правильно ли я понимаю, что в этом году еще 22 тысячи выйдут? На следующий год тоже? И вам жизнь-то обеспечена. Вы будете гарантированно работать и бороться. Вот, собственно, мой вопрос.

Жен2.* Экономический факультет МГУ. У меня такой вопрос к обоим докладчикам, а нужен ли диалог с малым бизнесом не только со стороны «Деловой

России», «Опоры России», но и администрации регионов с соответствующим бизнесом на их территориях. И в целом, расширение этих площадок, которые бы эту инициативу, которая идет от малого бизнеса, в большей степени тиражировали бы. И может быть, даже на законодательном уровне потом были бы какие-то улучшения.

Аленина. Меня зовут Аленина Дарья. Я как раз представитель среднего бизнеса. У меня такой вопрос. Есть ли статистика по тому, сколько в связи с кризисом компаний малого и среднего бизнеса закрылось, открываются ли сейчас вообще в достаточном количестве, есть ли кому помогать? Волнует очень эта тема.

Колесников. Колесников. Экономический факультет. У меня к Алексею Анатольевичу вопрос. Скажите, пожалуйста, насколько то, что сказали наши два докладчика сегодня, включая вас, соотносится с мнением руководителя нашего финансового банковского блока Костина, которое было вчера опубликовано и растиражировано? А общий его тезис такой: финансам нет для малого бизнеса, или нет финансов для малого бизнеса.

Буклемишев. Нет спроса, нет финансов.

Колесников. Тут можно по-разному ставить знак препинания.

Буклемишев. И я воспользуюсь. Тоже хочу задать вопрос Алексею Анатольевичу. Мне известен не один, по крайней мере, случай - не то, что коллега сказал, задавая вопрос, когда большой бизнес стал малым, а когда большой бизнес намеренно стал малым, поделившись на три-четыре, грубо говоря, на несколько малых предприятий. О чем, на ваш взгляд, свидетельствует такая практика.

Мы приступаем к ответам на вопросы. Можете в любом порядке.

Никитченко. Спасибо большое за вопросы, очень интересные. Я по порядку пройду. Может ли развиваться производство в глобальное конкурентоспособное в тех экономических условиях, которые у нас есть? На самом деле, я, конечно же, поддерживаю ту позицию, что малый и средний бизнес – это очень серьезная прослойка производства. И вообще, в принципе, нам не нравится подход, когда к малый и средний бизнес выносятся как какой-то обособленный объект. Малый и средний бизнес – это предприятия, которые работают в разных отраслях экономики. И мы, на самом деле, здесь просто говорим о критериях отсека. Это те предприятия, где менее 2 миллиардов рублей с соответствующим количеством занятых. Поэтому с точки зрения подходов, которые мы продвигаем, они глобально не разделяются во многом.

Может ли развиваться промышленность. На самом деле, возможности для развития промышленности у нас сейчас, в России, очень большие. С точки зрения тех возможностей, которые мы сейчас видим, чтобы я совсем коротко ответил, то это в первую очередь возможности движения вверх по цепочкам добавленной стоимости в тех секторах, в которых мы традиционно сильны. Это, в первую очередь, там, где у нас есть большие ресурсы. Это нефтянка - соответственно, развитие нефтехимических производств, это металлургия - развитие производства уже разных металлических изделий, деталей и так далее. Движение вверх по цепочке добавленной стоимости. Сельское хозяйство, соответственно, аналогично, движение в пищевую промышленность. И так далее. На самом деле, огромный потенциал у страны, и здесь можно дальше двигаться.

С точки зрения высокотехнологичных секторов, здесь, конечно, у нас уже все значительно сложнее, потому что за те периоды времени, пока 25 лет у нас были дорогие деньги и поддержка промышленности не была в большом приоритете, соответственно, по

высокотехнологичным секторам на глобальном рынке мы уже очень сильно отстали. Поэтому, на наш взгляд, здесь уже нужно целенаправленно искать ниши и фокусировать внимание именно на этих нишах.

К слову, на мой взгляд, здесь актуален подход Джека Уэлча, который своим разным диверсифицированным холдингом General Electric ставил задачу либо становиться первым или вторым через несколько лет на глобальном рынке, либо продавать или закрывать. На самом деле, мне кажется, что какие-то элементы этого подхода можно в высокотехнологичных областях России применять. И целесообразно в текущей экономической ситуации.

Что касается примеров успешной поддержки малого и среднего бизнеса, на самом деле, интересный парадокс заключается в том, что самый успешный пример развития бизнеса, они в тех странах – Чили, Корея, Германия - которые мы тоже приводим в наших статьях и публикациях, там в основном фокус на конкурентоспособность в определенных областях.

Буклемишев. Вопрос был про Россию.

Никитченко. Есть точечные успешные меры поддержки и точечный успешный опыт. Например, в Вологодской области с 2007 года они очень хорошо занимаются импортозамещением – тогда губернатор собрал крупный бизнес и договорился с ними о том, что они делают программу по импортозамещению. И действительно, на текущий момент...

Яковлев. А вопрос был про малый бизнес.

Никитченко. Это малый бизнес. Я имею в виду поставщиков. Чтобы крупный бизнес свои заказы, а там действительно был огромный объем заказов у бизнеса, отдавали не на сторону, а малому бизнесу в регионе. И действительно, это было непросто.

Буклемишев. А на сторону – это куда?

Никитченко. Я имею в виду вне региона.

Буклемишев. То есть это импортозамещение региональное? Натуральным хозяйством это заканчивается.

Никитченко. И да, и нет. Там, конечно, можно уже в детали уходить. Дело всегда в деталях. Я предлагаю в эти детали не уходить.

Яковлев. А куда прорвалась Вологодская область? Расскажите.

Никитченко. В смысле?

Яковлев. В чем успех?

Никитченко. Еще раз повторяю, что у нас есть много локальных примеров.

Яков. Чего?

Никитченко. Успешной, на наш взгляд, поддержки малого и среднего бизнеса.

Яковлев. Опишите успех.

Никитченко. Успех, в данном случае, исчисляется ростом оборота и занятых в малом бизнесе в Вологодской области. Критерии именно рост оборота и занятых в конкретном регионе. То есть в данном случае конкретно есть...

Буклемишев. Валовые показатели?

Никитченко. Да. Дальше. Отношение к корпорации малого и среднего бизнеса. На самом деле, однозначного отношения нет, потому что она только создается. И даже пока не до конца понятно, как она будет устроена, как она будет работать и так далее. Когда она будет создана, тогда можно будет как-то нормально, компетентно говорить об отношении к этой корпорации.

С точки зрения сокращения надзорных органов. На мой взгляд, это вопрос отдельного диспута. Моя позиция такая, что нужно проводить оптимизацию административных процессов с точки зрения детально по тем органам, какие нужно оптимизировать, какие нет. Я думаю, что это отдельная дискуссия.

Был вопрос про итоги исполнения мер поддержки. На самом деле, можно, конечно, идти по каждой отдельной мере. И тут отдельный долгий рассказ. Если обобщенно, то надо смотреть на ключевые показатели эффективности должностных лиц. У нас сейчас перед глазами нет, но там картинка примерно следующая. Примерно 90% у них достигнуто у одного, максимум двух, показателей. То есть глобально ситуация в целом по стране, что показателей достигли один-два региона. И то, из-за внешних факторов, из-за эффекта низкой базы. В целом, на наш взгляд, эти меры неэффективны. И мы как раз об этом говорим. Слайд остался на экране, что на самом деле меры поддержки нужны, на наш взгляд, за теми целями, которые оглашает наше государство, чтобы росла выручка малого и среднего бизнеса, росла занятость. Соответственно, мы, к сожалению, не видим этих показателей. Все, к сожалению, ухудшается.

Зачем вообще поддержка МСП? Я только что ответил, в принципе, за тем, чтобы росла наша экономика. Чтобы улучшалось качество жизни населения.

Вопрос был про «бороться с внешними факторами», будет ли смысл. На самом деле, я еще раз поясню по данным моего выступления. Вот когда мы говорим о создании факторов роста и создании возможностей, мы как раз-таки говорим, что не уходить от парадигмы и с чем-то бороться: с барьерами, с проблемами. А уходить на парадигму на создание возможностей и далее помощи для того, чтобы эти возможности реализовать. Уже точно, уже сфокусировано и так далее. Соответственно, в том подходе, который мы предлагаем, бороться со всем массивом законов, которые выходят, с прочими внешними факторами - на наш взгляд, это делать не нужно.

Нужен ли диалог с малым бизнесом? Безусловно. Диалог нужен. Более того мы, когда работаем с регионами, видим, что этот диалог все больше настраивается, все больше увеличивается. У многих губернаторов раз в квартал проходят встречи с малым бизнесом. Мы на многих тоже присутствовали. Это действительно улучшает ситуацию, это тоже очень правильная мера.

Вопрос был, сколько закрылось предприятий и есть ли, кому помогать. Сколько закрылось предприятий, к сожалению, у меня под рукой статистики нет. Но это, сразу хочу сказать, действительно сложно точно оценить в нашей стране, потому что у нас для того, чтобы закрыть предприятие, надо от полугода до года походить по налоговой и так далее. То есть об этом можно судить только косвенно.

Конечно, если смотреть на слайде по точкам роста и по выручке, она, на самом деле, в реальных ценах падает. Понятно, что сейчас именно кризисное явление, поэтому предприятия закрываются. С точки зрения, есть ли кому помогать. Здесь уже вопрос в политике государства. Хочет ли государство направить политику на то, чтобы помочь не умереть тем, кому плохо, или поддерживать тех, кто может показать большие эффекты. Это все-таки выбор государства.

Насколько соотносится с тем, что говорит Костин. На самом деле, Костин все-таки говорил с позиции банкира. И с позиции банкира, наверно, ему видней, насколько целесообразно или нецелесообразно кредитовать малый и средний бизнес. С точки зрения, насколько наше выступление соотносится с тем, что малый и средний бизнес сейчас

кредитовать не очень выгодно. Отчасти да, отчасти нет. Но у меня сейчас цифр перед глазами нет, поэтому я воздержусь от комментариев.

О чем свидетельствует практика, что крупный можно делить на малый. На самом деле, крупный делится на малый только лишь тогда, когда есть понятные выгоды от этого деления.

Никитченко. Ну, смотрите, здесь вопрос с точки зрения того, как поставило цель государство и как оно сделало меры поддержки. На самом деле, это тот процесс, который достаточно понятен, на наш взгляд. Им тоже можно управлять.

Опять же по многим нашим исследованиям, тот крупный бизнес, который системно делится на малый, это статистически отслеживается. Кстати, по тем критериям, которые сейчас сделаны, конечно же, в ближайшие годы мы увидим значительный рост малого и среднего бизнеса, потому что крупный начинает себя хуже чувствовать и критерии подняли. Ну, там есть еще нюанс в этих критериях для того, чтобы компания перешла в разряд крупного, надо, чтобы три года подряд показатели превышали эти два миллиарда. Только по истечению трех лет он становится крупным. Чисто статистически в ближайший период времени малый и средний бизнес в оборотах, в количестве занятых сильно вырастет.

Кузнецов. Начну с самого первого, может ли развиваться производство глобально конкурентоспособной добавленной стоимости в России, в этих условия. Я думаю, в одном из наших следующих номеров выйдет статья с эмпирическим исследованием коллег из Леонтьевского центра - я думаю, многие их знают. Они опросили некоторое количество руководителей сравнительно небольших инновационных предприятий, которые занимаются развитием современных технологий в городе Казани. И там много чего интересного они насобирали. Я предлагаю вам обратить внимание на эту статью.

В общем, можно. Этот пример показывает, что можно. Надо только вписаться как следует, в соответствующие международные информационные цепочки, в цепочки добавленной стоимости и так далее. В общем, наши соотечественники вполне способны с этим справиться, с поддержкой, без поддержки – могут.

Про корпорацию МСП ничего не могу сказать, потому что не знаю.

Надзорные органы – очень хороший вопрос. Вообще существование надзорных органов чаще всего объясняется соображениями безопасности, то есть, переводя на экономический язык, защитой от рисков. Априорной, до сделки, защитой потребителей, или заинтересованных людей от рисков. На эту тему существует большая экономическая литература — о том, как можно эту же защиту предоставлять без создания этого административного аппарата контроля, не отвечающего за результаты своей деятельности.

Один из таких путей - это страхование, которое часто применимо. Я предлагаю вам обратить внимание на большой отчет, написанный более десяти лет назад и лежащий в интернете на сайте rgorolit.ru. Там есть раздел «Регулирование», там была большая серия исследований по заказу Комитета промышленной политики Совета Федерации о том, как заменять регулирование страхованием. Я не буду это пересказывать. Это действительно большая, интересная тема. Я на такие вещи смотрю оптимистичнее, чем на разные варианты корпоративного саморегулирования.

Но, конечно, здесь большая проблема с ментальностью. То есть, имеет место некая вера в государство-спасителя. Она распространена не только среди простых людей, но и среди экспертов. Считается, что предварительный контроль беспристрастным контролирующим органом лучше, чем заинтересованность самих участников сделки в

том, чтобы избежать рисков. И что это лучше сработает. При этом предполагается, что контролирующий орган – это некое идеальное всеведущее божество, которое желает добра, и его не обманешь. С этими представлениями справиться довольно трудно, на мой взгляд. Это такая серьезная проблема.

Еще одну литературную ссылку дам — у нас же научный же диспут. Есть такая идея асимметрии информации как оправдание контролирующих органов. Информация асимметрична. И ссылаются на работу «Рынок «Лимонов»». Знаменитого Акерлофа. Он, по-моему, нобелевский лауреат.

Дело в том, что после его статьи, через несколько десятков лет, очень незаметно прошла эмпирическая работа о том, как же действительно работает рынок подержанных автомобилей. Выяснилось, что ничего подобного там нет. Поскольку есть спрос... люди ж не дураки, они понимают, что информация асимметрична. Ну, не надо людей идиотами считать. Значит, есть спрос на оказание услуг по преодолению асимметрии информации, это порождает огромный спектр рыночных структур, рыночных институтов, которые эту проблему разрешают. Это очень интересное исследование. Я не помню точно его библиографические данные. Вышла в прошлом году книга Марка Пеннингтона «Классический либерализм и будущее социальной политики». Там в соответствующем разделе все про асимметрию информации расписано. Я вас к этой книге отсылаю, читайте.

Теперь сюжет с ФАСом. Не было ли это результатом того, что, благодаря поднятому шуму, завязавшейся публичной дискуссии удалось защитить малый бизнес от ФАС. Если вспомните последний слайд, моя идея в этом и заключается. Да, конечно, хорошо бы защитить всех от этого безобразия, кстати, от антимонопольной политики, которая ни с какими монополиями не борется. Но если не получается всех, то хотя бы маленьких.

Эта идея не сейчас пришла мне в голову. Был такой сюжет в моей жизни, в начале двухтысячных, я был консультантом, приглашенным экспертом в Комитете по налоговой политике РСПП. Возглавлял его Каха Бендукидзе, к сожалению, ныне покойный. Собственно, идея была, что надо что-то прогрессивное «замутить» и предложить начальству, а начальство склонно к прогрессизму, оно, может, примет. И одна из вещей, которые стали обсуждаться — как бы упростить налоговую систему. Упростить именно с точки зрения издержек, связанных со взиманием налогов. Упростить – значит, сильно сократить количество налогов. В идеале до одного.

И был готовый законопроект, старая разработка одного из членов комитета – Геннадия Лебедева. Все посмотрели на этот закон - действительно здорово. Это один налог, который заменяет все. Это все опубликовано, если интересно. Но одна проблема состояла в том, что, конечно, никто не согласится для всех ввести такой налог в условиях нашей постсоветской экономики. И Каха сказал: «Ребята, вообще-то это похоже на упрощенку для малого бизнеса. Вот давайте хоть для малых попробуем это упрощение протолкнуть». Тогда не получилось. Но, тем не менее, этот подход, на мой взгляд, правильный. Если ты не можешь облагодетельствовать человечество, защитить его от грабителей и насильников, так защити того, кто рядом и до кого ты можешь дотянуться. Это кстати ответ на ваш вопрос тоже. Как вас зовут?

Никитченко Анна. Анна.

Да. Я вас помню по сайту, по интервью. Это ответ и на этот вопрос. Конечно, если сейчас административные процедуры делаются более благоприятными для бизнеса, это полностью укладывается в мой лозунг. Отлично. Но надо понимать, что это не потому,

что это поддержка малого бизнеса. Это «напоминалка», такой политехнологический прием, как этих идиотов заставить хоть что-то сделать. А то, что сейчас все упрощается... Ну, да. Я согласен. Я тут недавно купленную машину регистрировал в ГАИ, так я вообще был потрясен. За 45 минут все сделал. Фантастика.

Буклемишев. Поколение игрек

Кузнецов. Комфорт, конечно. Я, конечно, человек другого поколения, но это очень комфортно и приятно.

Нужен ли диалог? Ну, в принципе, диалог, это всегда хорошо. Старый лозунг – «Братва, не стреляйте друг друга!». Он остается актуальным на все века. Но вопрос, о чем диалог.

Я не случайно провел это разделение небедных людей на паразитический класс и производительный класс. К сожалению, этот паразитический класс (я имею в виду не чистый криминал, а государственную машину, которая обирает своих сограждан) часто бывает результатом диалога. То есть договариваются. Исторически это так и было, если посмотреть историю бизнеса в разных странах. Поэтому какой диалог? Диалог хорошо, но он не может происходить в идеальной конструкции, которую можно себе нафантазировать. Конечно, он должен быть под взаимным контролем, контролем людей, которые не являются сторонами диалога, чтобы его участники не договорились и их не обобрали. Я хочу это подчеркнуть.

ЖенЗ. Это уже сговор.

Кузнецов. Да, даже не сговор.

ЖенЗ. Инициатив очень много у бизнеса. Особенно в территориях отделенных, где очень сложно, где малые предприятия – это действительно способ выживания, способ дать рабочие места и так далее. Они инициативы предлагают неплохие, но просто эти инициативы не доходят до законодателей.

Кузнецов. Понятно. Вообще, чтобы друг друга слышали – ну, конечно, за.

Теперь про Костина – и у меня список исчерпается. Этот сюжет очень емкий, не просто так он такие страсти в интернете породил, в нем есть несколько слоев. Первое, Костин сказал вещи с точки зрения банкиров совершенно правильные. И это подтверждают, кстати, некоторые материалы из доклада Алексея Анатольевича. Если малый бизнес перестал развиваться в силу внешних условий, он сейчас не растет, а многие разоряются – это повышенные риски для банка. А банк отвечает перед своими вкладчиками и акционерами, вообще-то он их представитель. Поэтому с чего он будет давать деньги по льготным процентам высокорисковым предприятиям? Это совершенно все правильно и разумно.

Следующий слой. Но Костин – его контора, это вообще-то не банк, а что-то вроде второго Минфина. И тогда это высказывание немножко по-другому начинает восприниматься.

А третий слой состоит в том, что, собственно, сейчас такая ситуация, кризис и все такое. Кто виноват? Вроде бы, Костин не имеет ни к чему отношения.

Тут же на днях еще был скандал, по поводу чувака из общественной палаты, который сказал, что программистов не надо готовить, потому что они все уедут. Правду же сказал, но от этого не легче. Так и Костин: он правду сказал, но от этого не легче.

Буклемишев. Ну, что появились еще вопросы? Или мы переходим к обсуждению? Давайте тогда переходить к обсуждению; у нас обсуждающих будет много, поэтому не обессудьте. Времени получится по малу. У нас сейчас половина, но мы должны оставить

время коллегам на завершение, поэтому давайте посчитаем. Одиннадцать человек – по две минуты. Никак не больше.

Вопрос. Я хотел задать вопрос, а чем нужно поддерживать малый бизнес? Потому что лично для меня была не очень понятна причинно-следственная связь между «мы даем кому-то денег, дополнительный заказ в руках губернатора» и тем, что «мы все становимся богаче». Вот такой вопрос по поводу Вологодской области. И что мы получили? Выросла выручка и занятость? К Алексею Анатольевичу обращаюсь. И что? Мы же учим студентов, что выручка ничто, главное, прибыль должна быть. Прибыль – то была? А вообще нужна даже не прибыль, а экономическая прибыль, нужно учитывать упущенную выгоду. Где это? Мы что-то узнали, что мы стали, в полном смысле этого слова, богаче?

Я понимаю, что посчитать выручку и занятость легко, но надо искать не там, где светло, не под фонарем. Поэтому, мне кажется, никаким вообще образом не просматривается зависимость. Мы ждем, что увеличили выручку, увеличили занятость и мы стали богаче. Если занятость выросла, можно построить пирамиду себе, но от этого мы не станем богаче. Спасибо.

Александров. Олег Александров, ЦВК(?). У меня есть, скажем так, опыт работы еще в первых институтах поддержки малого бизнеса. Был такой Комитет по малому предпринимательству в 90-е годы. Получилось так, что я сначала поддерживал бизнес. Уже десять лет занимаюсь своим бизнесом. Вот если говорить об опыте и о стратегии: что не получилось тогда сделать, почему институты не состоялись, почему я не верю сейчас, что корпорация сейчас тоже состоятся?

Потому что, как говорил наш премьер Черномырдин, хотели, как лучше, получилось, как всегда. Институт строился по образу и подобию американской администрации малого бизнеса, но все те программы, которые у них реализовывались, у нас, к сожалению, было практически невозможно из-за разницы законодательства просто-напросто применить.

Кроме того, у нас совершенно разные кредитные ставки. Тогда они были совершенно безумные, сотни процентов годовых. Тогда институты поддержки представляли настолько локальную помощь, те мизерности денег, которые выделялись, что этого хватало на распределение между друзьями.

И я не думаю, что сейчас масштабы поддержки, которые пойдут через корпорацию, будут чем-то отличаться от тех. Обещанные когда-то правительством пять процентов средств от приватизации, которые выделялись на малый бизнес, каждый год замораживались и не выделялись на эту сферу. Государственный сектор уходит, вместо него должен появляться малый бизнес за счет этих денег. Как бы это и состоялось.

И почитав стратегию, проект новой стратегии, я понял, что все то же самое. Я долго не участвовал в этих дискуссиях. Вот все то, что обсуждалось тогда, все эти меры, что двадцать лет назад. Все, что хотели обсуждать, все то же самое и есть. Ничего нового нет. Даже мы не хотим, чтобы онлайн-регистрация предприятий была. Ничего нового.

Буклемишев. Спасибо.

Реплика. Здравствуйте. Я впервые здесь. Я окончил экономический факультет в 52-м году. Всякое было, не хочу себя характеризовать. Но образовалось предприятие малого бизнеса, называется «Знания, Инвестиции, Производство» – «ЗИП». С 93-го года оно существует. Переходя из малого в средний, сейчас готовится у нас выход на американский рынок с продукцией. Но хотел бы сказать о другом.

Здесь журнал «Человек и труд», номер пятый и шестой за 2013 год. Там вышла моя статья большая. Она сначала называлась «Кривые зеркала российской экономической политики». Но в редакции переделали, написали «аксиомы» в кавычках с тем, чтобы более мягко звучало. Потом коллеги подходили и говорили: «А мы думали, что ты опять эти аксиомы популяризируешь».

А суть состоит в том, что надо менять гайдаровскую экономическую политику, которая существует и проводится сегодня в России. А именно курс на отход от коллективных форм собственности к частным, курс на ослабление роли государства в управлении экономикой. Я работаю в Академии народного хозяйства, в основном, это гайдаровские люди. Буквально через полгода вышла статья Примакова Евгения Максимовича. То же самое, только о неолибералах. Поэтому малый бизнес...

Буклемишев. Время, извините.

Рыбка. Вячеслав Рыбка, представитель как раз-таки малого предпринимательства. Огромное спасибо обоим докладчикам - диспутантам за полезную информацию. Хотелось бы потом поподробнее узнать: 132 миллиарда за 2012-2013 года куда были потрачены? Категорически против, потому что это даже не удочка, а рыба, которую кушали не представители малого и среднего бизнеса.

И в процессе диспута такая мысль родилась, даже в форме вопроса экономическому сообществу. Не стоит ли обратить внимание на налог на добавленную стоимость и немножко дифференцированно его использовать не только в части самого простого администрируемого налога, а в части аспекта этого налога как развивающего? Смысл такой, чтобы у крупных предприятий не было желания становиться мелкими.

Никитченко Анна. Никитченко Анна, НИСИПП Консалтинг. Хотела сказать немножко позитива в сторону малого и среднего бизнеса. И нельзя сказать, что у нас все плохо сейчас. И впервые с 2012 года по итогам первого полугодия 15-го года у нас прирост количества малых и средних предприятий, порядка 2, 3 процентов. И с этим малый бизнес я предлагаю поздравить. Конечно, финансовые показатели у него ухудшились, но в количестве мы прорастаем. Надеюсь, это перерастет в качественные характеристики.

Точно также хотели уточнить, что у нас малый и средний бизнес достаточно молоденький. Опыт СССР все равно не позволял в полной мере развивать малый и средний бизнес, как это делали в других странах. И если посмотреть средний срок жизни предприятия в Лондоне или в других крупных мегаполисах, то это порядка тридцати лет. Средний срок жизни предприятий у нас, мы считали по Москве, десять лет. Поэтому, когда мы малыши, нас все-таки нужно поддерживать. У нас пока нет той родовой преемственности со стороны наших семей, кланов, которые могут активно поддержать молодых предпринимателей.

И еще один момент хотела сказать по поводу того, что у нас сейчас критерий 2 миллиарда. Действительно, это создаст достаточно большой прирост, не только в количестве, а в выручке, потому что количество предприятий от одного миллиарда до двух – маленькое. Прирост выручки будет порядка тридцать процентов. И мы как раз как МСП сможем достичь той доли ВВП, которая сейчас более-менее определенно указывается в стратегии МСП до 2030 года к 2030 году. В общем, сейчас цели государства этим увеличением критериев почти достигнуты.

Тамбовцев. Тамбовцев, экономический факультет. Раз две минуты, то длинное замечание и три коротких. Длинное замечание касается надзорных органов и их

упразднения. В старой байке есть ключевые слова «оба хуже». Сегодня буду говорить, что я имею в виду. Страхование, коллеги, Акерлоф его фамилия.

Кузнецов. Да, я их путаю.

Тамбовцев. А зря, это абсолютно разные люди.

Кузнецов. Плохая память на имена.

Тамбовцев. Бывает. Акерлоф говорил о благах, которые по своей сути опытные блага. Есть длинные блага, которые нельзя страховать. Второе обстоятельство, ущерб бывает восполнимый и невосполнимый. Хочу себе представить какого-нибудь строителя атомной станции, у которого нет проверяющих. Чем дело кончится? Тут уже, знаешь, страхуй-не страхуй. Поэтому есть теория надзорных органов и не надо ее походя пытаться упомянуть, улучшить, углубить и так далее.

Теперь короткое замечание. Меня очень удивило, что падение госспроса – это внешний фактор. Это внутренний фактор нашей экономики, созданный руками того самого субъекта этого спроса. За те годы, когда можно было что-то сделать по улучшению среды и по развитию всей экономики, это самое правительство не делало ничего. В результате его собственный спрос в силу урезания бюджета упал. Это внутренний фактор, эндогенный фактор российской экономики.

Следующий короткий момент. Рейтинги... Рейтинги никакого отношения к сути институциональной среды не имеют. Это формальные показатели, которые можно рассчитывать по бумажкам. Конечно, регистрация и проч. - это здорово. И это мощная поддержка всей нашей экономики. Вот если брать другие показатели, то ой-ой-ой

И совсем последнее замечание. Я пытаюсь сформулировать кратко позиции диспутантов. Позиция Юрия Владимировича ясно сформулирована, но суть идет о том, что всех производителей защищать от государства. Позиция, соответственно, Алексея Анатольевича, не надо улучшать всю среду, надо ручным управлением некоторым помогать. Мне кажется, эта позиция очень созвучна позиции правительства, но отнюдь не созвучна позиции развития экономики.

Москвич. Алексей Москвич. Один момент, очень важный, который здесь никто не упомянул. Надо развивать доверие бизнесу и между бизнесом, и судебную систему, и защиту частной собственности. Об этом мы говорим уже 27 лет, пока малый бизнес существует. И мы практически не продвинулись.

Например, в Соединенных Штатах доступ к кредитным ресурсам на покупку малых и средних компаний банки не кредитуют, с трудом. А там сделано все довольно просто. Кредитует сам продавец. Если вы покупаете сам бизнес, то платите половину суммы. На вторую половину вам выписывает продавец вексель по общей ставке, например, на два года. И по результатам работы бизнеса - будет ставка выше, если бизнес стал лучше работать, или ниже. Сам продавец вексель выписывает, вы представляете. Я понимаю, чтобы получить идеальный английский газон, надо триста лет стричь, но надо двигаться в этом направлении.

И насчет страхования. Страхуется и предпринимательский риск, страхуется и купля-продажа бизнеса. А я за 13 лет работы встретил только единственный раз - ресторан в центре Москвы, который был застрахован от падения числа гостей. Но это было давно, в 2004 году. Больше я не встречал.

Буклемишев. Жив ресторан?

Москвич. Да.

Буклемишев. Спасибо. Кстати, я прошу прощения, у нас есть здесь представитель «Деловой России». Я пару дней назад был на телеканале РБК, с представителем «Деловой России». Она мне заявила с полной откровенностью, что предпринимательским сообществом правосудие не востребовано.

Реплика. Ну, тут надо контекст смотреть.

Буклемишев. Нет, это было сказано абсолютно безапелляционно и вне контекста, скажем так.

Реплика. То, что у Юрия было на последнем слайде, пожалуй, сделало для малого бизнеса, чем все существующие программы. Я думаю, что с этим могут согласиться большинство в зале, и жалко, что оппонент Алексея это никак не использовал, не оппонировал, не согласился с этим.

В то же время, был использован абсолютно вредоносный, на мой взгляд, тезис про КПЭ – ключевой показатель эффективности. Мы знаем, как наши чиновники превращают в профанацию все. Приведу пример, когда постановление подписывалось о доле закупок у малого бизнеса госкомпаниями, мы внесли предложение, что учитывается только малый бизнес, который является конечным поставщиком товаров и услуг. Нам было сказано: «Ребята, вы нам тут всю концепцию портите». Понятно, когда мы говорим малый бизнес, мы хотим видеть небольшую айтишную компанию, например, но ведь ларек-посредник, контора-однодневка - тоже формально малый бизнес. Боюсь, что мы такими малыми бизнесами отчитываемся.

Вспомните, на этой неделе Игорь Иванович Шувалов открыл новое слово в экономической науке регулирования, предложив, что все частные компания с оборотом более 7 миллиардов рублей должны десять процентов выручки закупать у малого бизнеса. Теперь весь- бизнес в шоке, что с этим делать.

И жалко, что не был рассмотрен тезис про переходную экономику. На мой взгляд, ключевая мера, которая могла бы рассматриваться поддержкой малого бизнеса, это переход от централизованной плановой системы к децентрализованной рыночной, чтобы рассмотреть через призму децентрализации экономических решений.

Ну, простой пример. Можно приватизировать «Ростех». Да бог, мы дойдем до этого момента нашей истории, когда будем приватизировать «Ростех». Как единственный народно-хозяйственный комплекс. А можно приватизировать каждое их шестисот входящих в него предприятий отдельно, отдельно приватизировать все профили и тогда уже разбить этот процесс на тысячу лотов. Что опять же внесло в поддержку малого бизнеса гораздо больше, чем все существующие программы.

Новиков. Вадим новиков, Академия народного хозяйства. Темой размеров фирмы, размеров бизнеса интересовались, по крайней мере, два нобелевских лауреата – Рональд Коуз и Оливер Уильямсон.

Собственно, из того, что они написали, следует довольно простая вещь. Размеры бизнеса - это какой-то элемент технологии производства, это что-то инструментальное, отвечающее внешним вызовам. То есть верблюд подходит для прохода по пустыне, байдарка для сплава по реке - наоборот делать не стоит. Количество верблюдов и байдарок само по себе лишено какой-то самостоятельной ценности. Итак, изменятся внешние условия, изменится что-то с малым бизнесом.

Именно поэтому совершенно не удивительно, что прежние программы до сих пор не приносили больших успехов и требуется большая смелость, чтобы сказать, что на этот раз будет совершенно по-другому.

Ну, и теперь хорошая новость для сторонников развития малого бизнеса. Потому что, мне кажется, что сейчас внешние условия меняются. У коллеги было интересное замечание, про то, как развить малый бизнес – убить средний и немножко подождать. Несколько лет назад я как раз собирал цифры, а в каких же странах наиболее развит малый бизнес по различным показателям, вроде количества самозанятых. Давайте просто приведу цифры не более чем по одному показателю. Наибольший процент населения владеет новыми и недавно созданными бизнесами – в Уганде (первое место), в Гватемале (второе место), в Йемене (третье место). На последних местах страны типа Японии, Бельгии и Гонконга. И какой бы показатель мы не взяли, будет примерно один и тот же ответ.

Как правило, высокий уровень малого бизнеса свидетельствует об экономической депрессии, то, с чем мы можем столкнуться. Для большинства людей это мера вынужденная, неприятная, это то, с чем они не хотели столкнуться. И если не будут предприняты меры, то мы, наконец, получим то, за что сегодня агитируют сторонники поддержки малого бизнеса.

Адесинский. Адесинский(?) Андрей, МГТУ им. Баумана. Во втором докладе, как мне показалось, по умолчанию речь шла о том, что нужна поддержка. И весь доклад был построен на этом. Он был заранее подготовлен, и полемики я не увидел между двумя авторами. Это разные позиции.

Кто-то иронизировал, что тот, кто днем видит ослов, тому и ночью снятся ослы. Я не исключение, поскольку увлекаюсь экономикой спорта. Об этом и пример. Я вижу у второго докладчика часы: видимо, он к чему-то готовится или готовился, речь об услуге участия в спорте. Мы видим рост в последние двенадцать лет в триатлоне, и в последние пять лет в дистанционном беге. Его причины - в беге, например - это неформальные, некоммерческие организации (я их не перечисляю, чтобы уложиться), интернет, как сеть информации, крупная компания «Nike» и, собственно, власти.

Последние три года мы видим рост цены участия в пять раз. И его причины – это конкретные бенефициары, которые получают на этом некоторую прибыль. Это пара малых игроков, сумевших договориться с властью, организациями и так далее. В проигрыше старые участники. Возникает кризис некоммерческих организаций и, собственно говоря, сужение потенциальных объемов рынка. Поэтому мой тезис – что малый бизнес по умолчанию, это хорошо и его нужно поддерживать - это неверно.

И второй момент, очень короткий. Двадцать пять лет назад, может двадцать семь лет назад, все отлично помнят – кооперация, активный, бум, поддержка фермерства и так далее. Редкие здравые голоса звучали, что низкая цена невозможна без глубокого разделения труда. И сейчас мы видим, что малые предприятия - это часть глобальных цепочек. И то, что есть малое небольшое машиностроительное предприятие - без химии, без грамотной промышленности, невозможно. Поэтому, мне кажется, в малом бизнесе скрытый вопрос, куда инвестировать деньги. Возможно, пока никуда. Глобального роста нет.

Реплика. * экономический факультет МГУ. Я записала несколько тезисов для краткости, но, если вернуться к названию нашего диспута – нужно ли помогать малому бизнесу – мне кажется, нужно помогать, но эта политика государства должна быть взвешенной и сбалансированной. То есть государство должно быть арбитром честной игры, чтобы средний класс был производителем, а не паразитическим.

С другой стороны, все меры госрегулирувания малого и среднего бизнеса должны быть, конечно, стабильными, не должны постоянно меняться. Как происходит в течение всего этого периода времени развития малого и среднего бизнеса. На примере законодательных инициатив последних двух лет мы можем видеть, что одной рукой государство снижает налоговую нагрузку, а другой рукой наоборот - подписывает указы, направленные на повышение налоговой нагрузки.

Далее необходимым условием развития малого бизнеса должны быть не финансовая поддержка, а создание институциональных условий, для создания благоприятного предпринимательского климата, как Анна отметила, что много сделано. И это нужно сохранить, допустим, для упрощения процедуры регистрации и всего прочего.

И нужно дальше учитывать структуру и характер российской экономики. Целевая направленность российской экономики, конечно, не создает спрос на малые и средние предприятия со стороны крупного бизнеса, поэтому у нас нет спроса на малые производственные предприятия в нашей стране. И отраслевая структура не меняется на протяжении всего развития малого бизнеса в России.

Также, конечно, государственная политика для малого и среднего бизнеса должна строиться в рамках промышленной политики, в рамках стратегии социально-экономического развития страны.

Затем я бы хотела отметить такой важный вопрос, как оценка эффективности государственных мер поддержки малого и среднего бизнеса. В данном аспекте есть много работ как практических, так и теоретических. И НИСИПП тоже проводил аудит госпрограмм, и поэтому это один момент.

Норкин. За две минуты я только могу сказать, что блог Кемера Норкина на сайте политическое образование.

Буклемишев. Рекламу снимаю.

Норкин. Нет, я не говорил этого. На самом деле, я хотел первый вопрос задать такой, а что бы сказал упомянутый вами Хайек Фридрих фон в ответ на этот вопрос? Я понимаю, что он умер, но, тем не менее, он бы сказал: «Вы задумываетесь, почему все это не происходит само собой?» И поддержка в этом должна состоять. Речь идет о том, что необходимо поменять условия среды, в которой работают люди, и они сами все найдут. Больше ничего не нужно делать. И у меня в блоге написано, как это сделать.

Я только одно смогу сказать. Мы провели эксперимент один в Москве. Хитрым образом. Не нарушая закона, мы изменили налогообложение в торговле таким образом, что людям стало невыгодно устраивать недобросовестное посредничество. Мы знаем, что сельхоз производители получают чуть ли не десять процентов того, что мы платим посредникам. Мы устроили магазин, в котором ввели особенную налоговую систему, не нарушая закон. Что у нас получилось? Магазины стало выгодно продавать большие объемы продукции за счет специального налогообложения при малой наценке. И я посылал туда шпионов, которые все выяснили (у меня одна дама была, она очень ловко выведала все). Это незаконно, я понимаю. Они сказали, что это хорошо, заработать можно больше в рамках такой налоговой системы, но ведь это все нужно работать. Злоупотребление монопольным положением ничего не дает.

Буклемишев. Остались завершающие слова. Юрий Владимирович.

Кузнецов. Два комментария, потом общее заключительное слово. Насчет теории регулирования и асимметрии информации - то, о чем говорил профессор Тамбовцев. Естественно, критикуя Акерлофа, я не ссылался на страхование. И эмпирические

исследования показали, что там не страхование работает, а другие механизмы. Но важно понимать, что в разговоре о регулировании речь идет не о том, что есть некоторые вещи, которые, если частника допустить или позволить людям самим решать эти проблемы, то они уж точно «наколбасят», а государство или чиновники все сделают правильно. Нужен сравнительный институциональный анализ. Я напомню, что все крупные аварии АЭС проходили в условиях государственного контроля и регулирования, но это не помешало им произойти. И крупные пожары с множеством жертв. И так далее. Все-таки речь идет именно о сравнительном институциональном анализе, а не о разных ярких образах.

А у государства есть проблемы, о которых все институционалисты знают — проблема стимулов и проблема информации. Я не случайно дал ссылки на литературу, это действительно серьезный вопрос, смотрите, читайте.

Насчет сырьевой экономики, мне это дико не понравилось. Слушайте, господа, ну, сырьевая экономика – это высокотехнологичная экономика. И малый бизнес ее отлично обслуживает. Читайте статью, про которую я говорил, которая будет в нашем журнале по вопросу высокотехнологичных компаний. Это реклама, ну, извините.

Буклемишев. Это дозволенная реклама.

Кузнецов. Ну, смотрите, наша любимая сланцевая нефть – сырьевая, но при этом абсолютно высокотехнологичная отрасль.

Теперь можно самый последний слайд показать, и я скажу несколько предложений. Там страшные вещи написаны. Я, например, предложил вообще отказаться от банковского протекционизма. Вот Костин говорит, что он по ставкам низким не будет давать. А давайте он поконкурирует с мировым банковским рынком. Слабо? Не слабо? Ну, я понимаю, что наших банков тогда вообще не будет.

Вот пример возможной поддержки предпринимательства, малого бизнеса и вообще бизнеса — снятие различных запретов на деятельность. Мы с Чернавским, который энергетикой занимается в ЦЭМИ, как-то говорили об этом, и он поддержал мою идею: разрешить полностью нерегулируемую коммерческую эксплуатацию низковольтных участков сетей, которые малый и средний бизнес построил за свой счет в рамках процедуры технологического присоединения к сетям. По коммерческим ценам. Какая там естественная монополия? Ну, смешно об этом говорить. Пройдет ли это сейчас? Ну, поговорите с нашими экономистами и чиновниками про то, чтобы разрешить конкуренцию в сетях с самым низким напряжением. Они завоят про естественную монополию, упадут и начнут ножками сучить. Ну, и так далее, по всем пунктам.

Далее, произвол муниципалитетов. Вот, чтобы не было этого безобразия с цветами и киосками мороженого, которые уничтожили по всей Москве. Здесь тоже можно придумать, как это сделать. Запретить на уровне вообще муниципалитетам владеть сдаваемым в аренду имуществом. Если хотят снести киоск — пусть выкупают по рыночной стоимости вместе с землей. И так далее.

А теперь у меня вопрос. Вот я на этом слайде говорю, что было бы замечательно для малого бизнеса. Реально ли это осуществить сейчас? С тем состоянием умов чиновников, политиков, экономистов, в том числе и высокопрофессиональных, которые сейчас здесь? Нет, согласитесь. Конечно, нет.

Это все была игра «если б я был султан, если бы я был директор». Эта программа, которая на моем последнем слайде — не рекомендации нынешнему правительству, даже я думаю, и не следующему правительству. Это рекомендации какой-то политической силе, которая, возможно, придет к власти после того, как эта безумная система, созданная на

идее, которая сейчас господствует, придет и как-то немножко станет всем ясно, что надо что-то с ней делать.

Поэтому мой «позитивчик» я прошу воспринимать именно так, и тогда это будет правда.

Буклемишев. Спасибо.

Никитченко. Очень интересное выступление. Я, наверно, прокомментирую ключевой вопрос диспута и тот, который несколько раз задавался – зачем же поддерживать малый и средний бизнес. Я так понимаю, не до конца была ясна позиция.

На наш взгляд, поддерживать малый и средний бизнес нужно для того, чтобы в нашей стране была диверсификация экономики для того, чтобы решать те экономические проблемы, которые у нас есть.

Мы все знаем те показатели, по которым определяют, почему экономика развита и почему развивающаяся - по ВВП на душу населения. И именно поэтому, на мой взгляд, собственно, надо смотреть на два ключевых показателя – это выручка и занятость.

С точки зрения того вопроса, который был по прибыли. Действительно, примеров много можно приводить, но на больших выборках эта история уже не работает. То есть люди вообще приходят в бизнес, чтобы получить прибыль. Это аксиома. И если у вас вдруг на широких, больших масштабах вырастет выручка и этот малый бизнес будет представлен не аффилированными лицами, а это уже большие выборки. Это конкурентная среда, то, соответственно, там прибыль обязательно будет.

Мы очень много делаем исследований, очень много работаем с бизнесом, очень много консультируем бизнес. И бизнес очень просто реагирует. Если есть возможность, неважно, даже в депрессивной сфере... Например, у нас есть коллега, который создал очень успешное производство в текстильной промышленности, хотя у нас стабильный тренд, что она загибается. Но он пять-шесть лет назад создал, и он заработал на этом. Сейчас из-за внешних факторов это становится совершенно невыгодным, и он перешел в другие сектора. Это нормально. Бизнес так себя ведет, потому что он приходит, чтобы получать прибыль. Поэтому опять же ключевые показатели – это выручка и занятость. И зачем это нужно? За тем, чтобы диверсифицировать экономику.

В то же время, на наш взгляд, просто очевидно, что если продолжать делать то, что мы делаем, и если мы откажемся от любых мер поддержки, мы не сможем диверсифицировать экономику, на самом деле. У нас просто все продолжится так, как есть на текущий момент. Или будет ухудшаться.

При этом, конечно же, я действительно хочу тоже подчеркнуть, что для бизнеса очень важно, чтобы государство не создавало лишних рисков, не кошмарило его. И в последнее время внешняя среда заставляет уменьшить эти риски, эти нагрузки для малого бизнеса. И мы это слышим с разных сторон. По крайней мере, тут видно, что ситуация немножко улучшилась с этой точки зрения.

Был тезис то, что подход Юрия Владимировича не вмешиваться, а наш подход – это ручным управлением все улучшать. На самом деле, не так. Ручным управлением все улучшать – это когда вы собираете проблемы и вручную их решаете. А тот подход, который мы предлагаем, ориентируется на лучший опыт отраслевой политики в мире. Если возьмем и пройдем по всем отраслям экономики, мы увидим, что уже в современном мире невозможно успешно конкурировать, не объединяя усилия государства и бизнеса. Вот вы просто по многим производственным и прочим не сможете быть

конкурентоспособным, вы просто не сможете привлекать инвестиции, если вы не объединитесь и под конкретный проект не создадите соответствующую среду.

Вопрос. Компания «Apple» плохо конкурирует без государства?

Реплика. Компания «Apple» в начале получила поддержку в администрации малого бизнеса.

Никитченко. Про «Apple» я понял вопрос. Я про «Apple» отдельно расскажу, про информационную экономику – тоже. Потому что, по сути, это мое самое любимое направление деятельности. И про это много прокомментирую, чуть позже.

Собственно, почему мы считаем, что в текущей экономической ситуации нужно фокусироваться на определенных отраслях, выбирать приоритеты и так далее? Потому что мы, очевидно, проспали ту ситуацию, когда мы могли на советском потенциале работать, чтобы у нас во всех отраслях все получилось. У нас просто объективно поезд ушел. У нас у большинства отраслей нет тех сильных сторон, тех возможностей, которые мы можем использовать.

И вторая проблема – действительно, мы живем в нашей стране, у нас не идеально работают институты. И практика показывает, что сначала элитарные группы под себя должны создать эти институты. Вот мы предлагаем, чтобы эти элитарные группы создавали институты под конкретные отрасли, под конкретные возможности. То есть в нашей экономике есть сильные стороны. Мы можем их реально выделить – это несложно. Мы можем туда привлечь инвестиции – это реально. И под них создать эту среду.

И на самом деле, когда у вас есть конкретный инвестор, который готов вкладывать миллиарды и говорит, что «мне нужно вот это, вот это и вот это», то, поверьте мне, что чиновники сразу с другой мотивацией начинают решать эти вопросы. Собственно, когда вы просто говорите, что «вот у нас малый и средний бизнес, нужно создавать среду, нужно копировать мировой опыт и так далее». Ну, да, копировать, да, супер, да, повышать эффективность. Но это делают все. Вы на чем конкурентоспособными станете, я не понимаю. На том, что мы поддерживать ничего не будем, ничего развивать не будем, и среда у нас будет, как у всех. Ну, собственно, мне кажется, что это нереально.

Давайте в заключение просто про инновации скажу. Очень коротко тогда. С точки зрения «Apple» и так далее. На самом деле, мы же видим потрясающий опыт именно развития Силиконовой долины. Если вы считаете, что «Apple» возник ниоткуда и без какой-либо поддержки государства, то это абсолютное заблуждение. Это именно что целенаправленная государственная политика по собиранию лучших талантов в одном месте со всего мира. Почему мы говорим «силиконовая» долина? То есть определенный фокус на конкретных отраслях. И «Apple» – это лишь результат этой политики. Тут неважно, тут мог быть не Джобс, а кто угодно. Джобс молодец, он предприниматель. Но в первую очередь это заслуга государства.

Ну, и в заключение, чтобы завершать на совсем позитивной ноте, я хочу сказать, что по нашим наблюдениям, по нашим исследованиям, мы видим, что именно в такие периоды кризиса, периоды нестабильности появляются самые успешные предприятия, которые в дальнейшем очень устойчивы. Потому что в кризис сложно найти работу и найти возможности. И отличные компетенции очень часто переходят в создание малого и среднего бизнеса, видя вот эти возможности.

Поэтому мы верим, что и в этот кризис у нас появятся новые газели, у нас появятся новые единороги – высокотехнологичные компании, стоимостью более миллиарда. Спасибо.

Буклемишев. Спасибо большое, давайте поблагодарим наших участников сегодня. Это был сто первый диспут. Ждем вас на сто второй 19 ноября этого года. Мы пока предварительно с Андреем Яковлевым планируем, что это будет диспут про источники экономического роста. Спасибо.