

**ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ**

**20—22 июня 2013**

**Россия в глобальной повестке  
КАК ОБЕСПЕЧИТЬ ДОСТУП РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ К  
КАПИТАЛУ?**

**Панельная сессия**

**20 июня 2013**

**11:45—13:00, Павильон 5, Конференц-зал 5.1**

**Санкт-Петербург, Россия**

**2013**

**Модератор:**

**Саймон Никсон**, Главный обозреватель по Европе, The Wall Street Journal

**Выступающие:**

**Сергей Борисов**, Вице-президент по развитию малого бизнеса, Сбербанк России

**Пекка Вильякайнен**, Председатель, All Capital

**Владимир Миклушевский**, Губернатор Приморского края

**Марк Хефеле**, Глава инвестиционного направления, UBS

**Сэр Сума Чакрабартти**, Президент, Европейский банк реконструкции и развития

**Андрей Шаронов**, Заместитель Мэра Москвы в Правительстве Москвы по вопросам экономической политики

### **С. Никсон:**

Доброе утро. Приветствую всех на нашей панельной сессии «Как обеспечить доступ российских предпринимателей к капиталу?». Эта тема чрезвычайно актуальна для всей Европы, но, разумеется, особенно важна здесь, в России. На нашей панельной сессии присутствуют очень компетентные эксперты. К сожалению, исполняющий обязанности заместителя Мэра Москвы в Правительстве Москвы по вопросам экономической политики Андрей Шаронов задерживается. Надеюсь, он присоединится к нам позднее, но начнем мы без него.

Первый, кому я предоставляю слово и кто откроет нашу дискуссию — это Пекка Вильякайнен. В российском финансовом сообществе Пекка больше известен под именем «Бульдозер» — так его называл сам Дмитрий Медведев, в то время российский президент. Пекка советник российского правительства по вопросам инвестиций в растущие компании и советник Фонда «Сколково». Недавно он объехал российские регионы, где встречался с представителями многих малых и средних предприятий, чтобы понять, какие проблемы с финансированием у них существуют. Ему первому я предоставляю слово.

### **П. Вильякайнен:**

Доброе утро, уважаемые дамы и господа. Я здесь в двойном качестве. Я являюсь владельцем и председателем совета директоров All Capital, небольшой инвестиционной компании в частном секторе. Однако в рамках этой панельной сессии я поделюсь собранной нами информацией об инвестиционном климате в России. Свое основное внимание я уделяю исключительно стартапам, малым и средним предприятиям. Разумеется, привлечение капитала для реализации инфраструктурных проектов, строительства аэропортов, улично-дорожной сети и тому подобных объектов также очень важно, однако это, можно сказать, традиционная задача, требующая крупных капитальных вложений. Я занимаюсь вновь создаваемыми и высокотехнологичными компаниями.

Я советник господина Вексельберга в Фонде «Сколково». И, действуя как «Бульдозер», я надавил на рычаги, чтобы организовать исследование, позволяющее проанализировать ситуацию не только в Москве и в Санкт-Петербурге, не только в «Сколково», но и в других российских регионах. Мы собрали замечательную команду, объединив представителей российских венчурных компаний, Федерального агентства по делам молодежи, Агентства стратегических инициатив и всех ключевых министерств, и организовали поездку по 16 городам. Первое, к чему я хочу привлечь внимание присутствующих здесь иностранных гостей, это то, что Россия — действительно большая страна. Чтобы объехать 16 городов, мы проделали путь в 24 тысячи километров на самолете, а в организованных в рамках поездки встречах приняли участие около 7 тысяч человек. Так что страна действительно огромная.

Если же вернуться к вопросу инвестиций, даже россияне спрашивали меня: «Зачем Вы едете во Владивосток? Зачем Вы едете в Новосибирск? Зачем Вы едете в Ростов? Зачем Вы едете во все эти города? Широкие возможности — в Москве и в Санкт-Петербурге». По возвращении мои российские коллеги, которые приняли участие в поездке, изменили свое мнение. Я был по-настоящему приятно удивлен тем, что не только эти 16 городов, но и большинство регионов за последние пять лет начали менять и уже сильно изменили свои подходы к работе, к развитию новых предприятий. Мотивация предельно ясна: России в ближайшие 10—20 лет необходимы десятки тысяч новых компаний, чтобы сократить зависимость от нефтегазодобывающего сектора. Мотивы ясны, и это уже что-то.

А теперь я буду говорить как инвестор. На мой взгляд, если говорить о возможностях России, то ей нужно больше, чем просто деньги. Американцы называют это «умные деньги». У России много денег и большие активы, однако стартапам, средним и малым предприятиям, новым компаниям нужно больше консультантов. Им нужны члены советов директоров. Им нужны активные руководители. Так называемая «пропускная способность» российских компаний действительно очень высока. Если кто-то из присутствующих (российские или иностранные инвесторы) планирует

инвестировать в России, то я бы не стал это делать на основе инвестиционного портфеля. Однако если у вас есть сложившаяся российская команда предпринимателей и люди, которые знают Россию и могут этих предпринимателей поддерживать, то, по-моему, инвестиции в России могут оказаться очень прибыльными. Кроме того, уровни стоимости, которые, по крайней мере на мой взгляд, являются ключевым фактором успеха, гораздо более интересны в регионах России, не задетых инвестиционным перегревом.

И последнее, о чем я хотел бы упомянуть в своем вступительном слове. В России самое большое препятствие на пути инвестиций в такие компании — это не коррупция, бюрократия или недостаток количества компаний. В определенном объеме эти факторы, конечно, присутствуют, но лично мне как инвестору они никогда не мешали инвестировать в России. Настоящая проблема — это недостаток доверия, и я сейчас не имею в виду политические вопросы или какие-либо аспекты государственной политики. Проблема в том, что когда вы общаетесь в каком-нибудь российском городе с молодым предпринимателем, которому нужен миллион долларов, то этот предприниматель вас как инвестора по определению боится. Он думает: «В чем его интерес? Что он задумал? Может быть, он хочет отнять у меня мою компанию. Зачем мне его деньги?» Всё не так, как когда вы инвестируете в Кремниевой долине или в Финляндии, где предприниматели раскрывают перед вами свои объятия и рады вашим деньгам. В России вам приходится себя «продавать». Дело в недостатке доверия. Я бы также хотел остановиться подробнее и услышать мнение участников дискуссии по такому важному вопросу, как роль личных отношений в России. Речь идет о *доверии* между друзьями — а уже не только и не столько о совместном распитии водки. Без этого доверия инвестиции здесь осуществлять не следует.

И наконец, еще один немаловажный момент: каждый инвестор хорошо знает, что в российском торговом праве на федеральном уровне есть такой недостаток, как гарантии прав миноритарных акционеров. Я навсегда запомнил свой первый опыт инвестиций в России. Тогда я спросил у своих

юристов: «А что будет, если у меня окажется меньше 50% акций?» Юристы ответили: «Какой вариант ответа Вы хотите услышать: короткий или длинный?» Короткий вариант ответа был таким: «Пекка, тебе конец!»

Но это уже отчасти история, потому что большинство компаний, в которые я инвестировал, работают в России и их сотрудники находятся в России, но зарегистрированы они в Люксембурге, на Кипре или в Хельсинки. Поэтому с ними можно работать на основе европейского торгового права, так что даже эта сложность была преодолена.

В общем и целом, можно подвести следующий итог: для тех, кто в ближайшие 5—10 лет хочет утроить свой капитал (это как минимум), российский высокотехнологичный сектор и рынок малых и средних предприятий видятся мне весьма и весьма привлекательными.

#### **С. Никсон:**

Пекка, спасибо за такое введение в нашу тему. Прежде, чем я передам слово тем, кто предоставляет финансирование, я бы хотел услышать сэра Суму Чакрабарти, президента Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР). Недавно ЕБРР выполнил собственное исследование предложения финансового капитала в России, где поднималось несколько интересных вопросов. Так что теперь я передаю слово ему.

#### **Сэр С. Чакрабарти:**

Спасибо, Саймон, а также спасибо Пекке за его выступление. Я согласен со многим из того, что он говорил. Со своей стороны скажу, что, по моему мнению, результаты нашего исследования никого из присутствующих здесь не удивят. Самый большой «тормоз» для новых российских предпринимателей — концентрация экономических возможностей в трех сферах.

Первая — на отраслевом уровне. Мы все знаем, что в российской экономике по-прежнему доминируют нефть и газ. Это известно всем. На нефть и газ приходится до 70% российского экспорта, от этого сектора полностью зависит государственный бюджет, что приводит к самым

разнообразным проблемам, связанным с волатильностью на макроэкономическом уровне. Так что здесь можно усмотреть веские причины для диверсификации.

Вторая — это географическая концентрация экономики, о которой говорил Пекка. Мы пришли к тому же выводу: слишком много экономических возможностей сосредоточено в одной определенной части страны. Эти возможности распределены неравномерно.

В третьих, многие отрасли всё еще контролируются государством, это также хорошо известный факт. Государство должно отказаться от такого контроля, это часть решения вопроса. Я считаю, что концентрация экономики на этих трех уровнях — таит в себе большие проблемы.

На мой взгляд, существует ряд мер, которые необходимо принять. Они не новы, но должны приниматься снова и снова, поскольку совершенно очевидно, что при подобном уровне концентрации экономики в трех сферах появляются круги, заинтересованные в сохранении существующей ситуации. Это справедливо для любой страны, которая оказывается в зависимости от такой концентрации полномочий. Прежде всего, необходимо решить некоторые из вопросов, связанных с инвестиционным климатом. Здесь Россия делает немало; по некоторым из таких вопросов работу, в тесном сотрудничестве с Правительством России, ведет Консультативный совет по иностранным инвестициям (КСИИ). Однако бюрократические препоны и волокита всё еще рассматриваются как реальная проблема. Интересный момент: если я попытаюсь рекламировать Россию тем иностранным инвесторам, которые здесь уже работают, как большинство из присутствующих, кто уже инвестировал в России, то сделать это будет довольно легко, так как вы знаете, как вписаться в эту систему. Но когда я пытаюсь рекламировать Россию как место для инвестиций тем, кто этого не знает, они необычайно этой системы пугаются. Так что на данный момент ЕБРР чрезвычайно сложно убедить новых иностранных инвесторов прийти в Россию. Нам довольно просто поддерживать отношения с существующими инвесторами, однако России нужны и новые лица в этой сфере.

Думаю, здесь важно то, что по мере роста взаимосвязей российской и глобальной экономик, по мере появления новых иностранных инвесторов, всё больше предпринимательских навыков будут автоматически передаваться благодаря появлению здесь новых компаний. Одно из моих наблюдений в России: если по сравнению с другими странами уровень образования здесь очень высокий, то управленческие навыки представителей многих компаний ниже того уровня, который наблюдается, например, в других странах БРИКС. Думаю, отчасти это объясняется недостаточной интеграцией России в глобальную экономику. Чем больше будет степень такой интеграции, чем больше новых компаний будет приходить в Россию, тем больше управленческих и предпринимательских навыков будет передано российским компаниям.

Не могу не согласиться с Пеккой в его оценке важности инноваций и сектора информационных технологий, однако, на мой взгляд, здесь есть и вопросы. Общаясь с израильскими или британскими предпринимателями, которых привлекает в Россию высокий уровень образования в области ИКТ, в секторе экономики знаний, я вижу, что больше всего их отпугивает существующий в этой сфере подход «сверху вниз». По их мнению, в области ИКТ, в экономике знаний нужен не такой подход. В их глазах подход «снизу вверх» в общем и целом гораздо более перспективен, и здесь мы снова возвращаемся к вопросу о роли государства и о его готовности отказаться от контроля. Еще один вопрос, в отношении которого моя позиция очень схожа с позицией Пеки, касается недостаточности объема ресурсов, предоставляемых малым и средним предприятиям. ЕБРР следует делать для этих предприятий гораздо больше, причем по всей России, за пределами хорошо развитых регионов, там где развитие находится на гораздо менее высоком уровне. Совсем недавно мы начали реализовывать новую стратегию, в рамках которой совершенно намеренно продвигаемся дальше на восток и на юг страны. Работать с малыми и средними предприятиями гораздо сложнее, но намного более перспективно, если рассматривать долгосрочный период: в этом секторе появятся свои предприниматели, в нем будет рост. На этом у меня всё.



## **С. Никсон**

Большое спасибо за выступление. Теперь мы можем обратиться к тем, кто предоставляет капитал для развития компаний. Я попрошу вице-президента по развитию малого бизнеса Сбербанка России Сергея Борисова — ранее он также был президентом организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА России» — рассказать о том, что делает Сбербанк для поддержки роста российской экономики.

## **С. Борисов:**

Спасибо большое, Саймон. Действительно, я достаточно хорошо осведомлен в области малого и среднего бизнеса. Десять лет я возглавлял «ОПОРУ России», крупнейшую организацию российского малого и среднего бизнеса. Сейчас я глава попечительского совета, а президент организации сидит в этом зале. У меня сложилось определенное впечатление, что нужно сегодня малому и среднему бизнесу для того, чтобы развиваться, идти вперед, открывать новые ниши. С крупными предприятиями все более или менее понятно, и доступ к капиталу здесь вполне очевиден: есть предмет залога, есть бизнес-план; бизнес-планы некоторых компаний (кстати, не столь многих), рассчитаны не только на сырьевую составляющую, но и на развитие производства. С малым же бизнесом связан целый комплекс проблем. Чтобы не основываться лишь на словах и эмоциях, обращусь к фактам.

Традиционно каждый год мы задаем нашим предпринимателям, а это 6000 респондентов, вопрос: «Какие проблемы для вас на сегодняшний день наиболее значимы?» Прокомментирую тезис Пекки о доверии: я согласен, что это проблема номер один, я бы поставил ее на вершину рейтинга. Тем не менее предприниматели ответили, что на сегодняшний день больше всего им не хватает знаний, не хватает навыков. А вы понимаете, что такое недостаток навыков? Это значит — неосуществленные бизнес-планы, непогашенные кредиты. Это трагедия, разочарование. На втором месте стоят налоги, но они появились в рейтинге только из-за неудачного

эксперимента с социальными выплатами, новые требования к которым отбросили нас далеко назад. А вот на третьем месте — доступ к капиталу, нехватка кредитов. В позапрошлом году о недоступности кредитов говорили 30% опрошенных. С тех пор усилилась конкуренция среди банков, и сегодня уже только 22% говорят о том, что трудно получить кредит. Действительно, конкуренция в привлечении малого бизнеса возрастает, и это отрадно. Появляются новые кредитные продукты. Очень широкую линейку продуктов — около двадцати — имеет Сбербанк. Мы отвечаем на все основные запросы предпринимателей. К сожалению, эти запросы не столь велики, и чтобы их понять, надо знать структуру малого бизнеса. Наши критерии определения и законодательство в отношении малых компаний совпадают с европейскими: сто работающих — это малая компания. Так вот, среди малых компаний примерно 40% занимаются торговым бизнесом, розницей, а среди индивидуальных предпринимателей, которых в России приблизительно три с половиной миллиона, — восемьдесят процентов. Теперь представьте себе, как распределяются усилия банковского сообщества. Примерно 10—12% направлены на производителей в малом бизнесе, 10% — на перевозки, транспорт, всего лишь 1,5—2% — на здравоохранение и социальные услуги, те же 1,5—2% можно отнести к инновационному бизнесу, что очень мало и крайне недостаточно для России. Доля малого бизнеса в ВВП составляет около 23%, а по занятости — около 25%. Президент Путин в своих предвыборных указах и статьях определил, что к 2020 году мы должны достичь отметки 50% по занятости в малом бизнесе, что будет соответствовать примерно 40—45% ВВП.

Сложно ли это сделать? Да. Особенно нелегко наладить связь между банковским сообществом и малым предпринимательством, снизить риски, существенно изменить регулирование. В Сбербанке мы ввели беззалоговый кредит «Доверие». Он очень популярен, но, как вы понимаете, несет и большое количество рисков, поэтому ставка по нему равна 19,5%. Это безумно много. А есть банки, которые дают ставки 20—25%. Сейчас мы ломаем голову над тем, как понизить такие ставки. Этим занимается Правительственная комиссия по вопросам конкуренции и

развития малого и среднего предпринимательства, возглавляемая Игорем Ивановичем Шуваловым; я являюсь его заместителем в этой комиссии. Большая проблема связана с начинающими предпринимателями. Сбербанк успешно проводит эксперимент, который продолжает набирать обороты: «Бизнес-старт» — это продукт, действующий по принципу франчайзинга, через франчайзинговые компании. Очевидно, что вероятность неуспеха для малых предпринимателей значительно ниже, если использовать опыт людей, которые уже прошли эту цепочку. Целые отраслевые ассоциации сейчас подключаются к «Бизнес-старту» и готовят свои франшизы: Союз парикмахеров и косметологов России, Российский союз пекарей и кондитеров, Федерация рестораторов и отельеров и так далее. Здесь сидит президент Федерации рестораторов и отельеров Игорь Бухаров, они тоже сейчас прорабатывают такие вопросы. Это будущее, это реально.

Но вот с какой проблемой мы столкнулись: у предпринимателя есть деньги, есть хорошая компания, франчайзер одобрил проект и бизнес-план, люди прошли обучение, но в 60% случаев открыть свое дело невозможно, потому что не хватает инфраструктуры. Не хватает помещений, которые соответствовали бы стандарту франчайзера. Порой затруднен доступ к электроэнергии. С одной стороны, есть стартовый капитал, с другой — нет возможности открыть свое дело. На этом я пока остановлюсь и готов продолжить позже.

### **С. Никсон**

Сергей, большое спасибо за выступление. Теперь я передаю слово Марку Хефеле из компании UBS. Он руководит инвестиционным направлением в Главном управлении инвестиций (подразделение Управления частным капиталом), и в этом качестве он является одним из поставщиков финансового капитала на глобальном уровне, в том числе и на уровне инвестиций в Россию. Передаю ему слово. Спасибо.

### **М. Хефеле:**

Благодарю. В качестве введения хотелось бы кратко представить вам, как UBS работает в России, какое место в структуре рынка капитала страны мы занимаем. Это не реклама; надеюсь, мое выступление вызовет вопросы и даст вам понимание того, какие различные рынки мы стараемся обслуживать. А затем я выскажу некоторые мысли, связанные с размещением активов. У нас около 1,6 триллиона долларов США в управлении и примерно 130 миллиардов долларов США дискреционного капитала, которые мы задействуем путем размещения активов. Чтобы определить общий контекст дискуссии, я выскажу свои мысли по вопросу кредитования малых и средних предприятий вообще.

Инвестиции UBS охватывают множество различных уровней структуры капитала и самые разные рынки. В России мы работаем с 1997 года. Мы — лидеры на глобальном рынке управления капиталом, и у нас есть специальная группа экспертов по рынкам капитала, работающих со средними предприятиями. UBS управляет средствами половины всех миллиардеров. Вы упоминали об «умных деньгах», так вот, у нас есть люди, которые готовы в этом поучаствовать и которые рады выступать в качестве экспертов по различным сделкам. Разумеется, такой международный инвестиционный банк, работающий на глобальном уровне, как наш, ежегодно предоставляет миллиарды долларов США российским банкам, которые, в свою очередь, кредитуют малые и средние предприятия.

Мы рассматриваем рынки и структуру капитала с разных точек зрения, хотя, должен сказать, что я прежде всего смотрю на вещи в международном контексте. Могу сказать, что Россия сделала многое в области кредитования, в том числе организовала этот Форум и, в частности, нашу панельную дискуссию, для того, чтобы привлечь внимание к этому вопросу. Но кредитование малых и средних предприятий сталкивается со сложностями во всем мире.

Приведу несколько примеров. По информации Всемирного банка Великобритания занимает первое место среди стран, где проще всего кредитовать малые и средние предприятия, однако правительство отчаянно пытается увеличить объем кредитования в коммерческом секторе. Оно

начало реализацию программы финансирования кредитования. В рамках этой программы было предоставлено менее 20 миллиардов фунтов, хотя всего на программу было выделено 80 миллиардов фунтов. Если расширить горизонт и посмотреть на ситуацию в еврозоне, то мы увидим, что разница кредитных ставок для малых предприятий в Германии и в Испании — двух странах, которые расположены всего в нескольких сотнях километров друг от друга — составляет два процентных пункта, и это в период, когда процентные ставки в этих странах достигли исторического минимума.

То есть проблема существует не только в России. Важно рассматривать ее в этом контексте, то есть понимать, что со сложностями приходится бороться всем.

**С. Никсон:**

Большое спасибо, Марк. Я рад, что к нам наконец смог присоединиться заместитель Мэра Москвы по вопросам экономической политики Андрей Шаронов. Несомненно, он предложит нам немного иной взгляд на эту проблему.

**А. Шаронов:**

Благодарю, Саймон. Если нет возражений, то я буду говорить по-русски. Прошу извинить меня за задержку.

Я хотел бы начать с мысли, которая, надеюсь, очевидна для всех присутствующих в аудитории: доступ к капиталу — это задача не правительства, тем более регионального, а рыночных институтов. Очень часто мы пытаемся по старой российской традиции братья за дело всем миром, не разделяя функций, не разграничивая компетенции. Из этого никогда ничего хорошего не получается. Конечно, правительство влияет на доступность капитала, влияет чрезвычайно сильно, но все-таки капитал должен приходиться из соответствующих рыночных институтов, и государство не должно их подменять. Правительство, в широком смысле слова, безусловно, должно отвечать за макроэкономическую стабильность и

общие экономические условия, во многом определяющие доступность капитала, — ту самую пресловутую стоимость денег, за которую малые предприниматели так сильно критикуют и банки, и правительство. Хотя в данном случае я бы скорее согласился с точкой зрения банков, с их оценкой макроэкономики и рисков, вкладываемых в стоимость денег, по которой последние попадают к малым предпринимателям. Второе, за что отвечает государство, — состояние институциональной среды, это тоже чрезвычайно важно. А вот третья задача, в выполнении которой велика роль и региональных правительств, — это фасилитация, содействие малому бизнесу в доступе к капиталу.

Напомню слова Сергея Борисова: очень часто сами предприниматели, а вслед за ними и правительственные органы все проблемы сводят к недостатку капитала. Мне кажется, огромное значение здесь имеет недостаток образования — mentorship, tutorship. Когда знания и умения появляются позже денег, а деньги заканчиваются раньше, чем приходит успех, то, как правило, это связано с ошибочными действиями, с некомпетентностью. В основном это касается начинающих предпринимателей, но не только их. При ближайшем рассмотрении предприниматели чаще всего нуждаются именно в знаниях, именно в обучении, в общении с людьми, которые уже несколько раз прошли тот же путь и могут уберечь их от очевидных ошибок и необходимости все познавать на собственном опыте.

В заключение я назову несколько конкретных инструментов, которые использует Правительство Москвы, чтобы повысить доступность капитала и стимулировать активность малого предпринимательства в городе. Роль малого бизнеса чрезвычайно велика: прежде всего, как источника рабочих мест, доходов граждан и налогов, но не в последнюю очередь — как образа жизни той категории активных граждан, которая в любой стране является довольно заметной, мы же еще растем в этом направлении. Итак, назову несколько инструментов. Во-первых, субсидии. Не будем забывать о том, что кредит — дело специальных рыночных институтов, например банков, и государство здесь должно быть в хорошем смысле реактивно. Мы не

должны брать на себя функцию выявления, анализа проектов, когда на рынках существуют специально обученные этому люди. Роль государства в данном случае комплементарная по отношению к деятельности рыночных институтов: мы разделяем с ними риски, опираясь на их экспертизу. Если они ошиблись, будет лучше, если они потеряют деньги первыми, а мы — вторыми. Это правило должно работать обязательно. Поэтому я считаю, что практически везде, где участвует бюджетный рубль, он должен сопровождаться частными деньгами, частными рисками с тем, чтобы избежать морального риска.

Здесь я бы назвал два московских института. Один уже зарекомендовал себя — это гарантийный Фонд содействия кредитованию малого бизнеса Москвы, который берет на себя до 50% рисков в случае невозврата кредита. Эта политика пользуется популярностью: за годы деятельности фонда банковские кредиты получили несколько тысяч компаний. Не факт, что они бы их взяли, не будь этой гарантии. К счастью, случаев невозврата немного, видимо, срабатывает принцип разделения рисков. Наша задача — увеличить леверидж, увеличить масштаб деятельности, дать возможность большому количеству и предпринимателей, и финансовых институтов воспользоваться механизмами гарантийного фонда.

Новый инструмент, созданный только в прошлом году, — Фонд содействия развитию микрофинансовой деятельности. Он тоже базируется на разделении рисков. Мы работаем не с конечными бенефициарами, а с рыночными институтами, которые с помощью наших денег и при участии своих выбирают конечных бенефициаров. Для этого у них есть специальные скоринговые технологии, специально обученные сотрудники, которых мы не должны и не можем держать в штате. Такая поддержка, а речь идет о стартовом беззалоговом кредите до одного миллиона рублей для начинающих предпринимателей — направлена на наиболее уязвимую, раннюю фазу предпринимательства.

Для государства чрезвычайно важно не только делать капитал более доступным, но и содействовать снижению издержек. Можно давать и бюджетные деньги, но при этом компания рискует столкнуться с огромным

количеством непроизводительных издержек, связанных с административными процедурами, коррупцией и так далее. Устраняя административные барьеры, правительство, в том числе региональное, способствует уменьшению издержек и тем самым косвенно снижает потребность в финансировании.

И последнее, о чем я хотел сказать, — это необходимость выбрать фокус. В Москве действуют сотни тысяч субъектов малого предпринимательства, и мы не в состоянии охватить всех; отсюда наше внимание к институтам, в большей или меньшей степени дающим возможность приобщиться к ним всем. Одновременно мы пытаемся сфокусироваться на тех сегментах бизнеса, которые по различным критериям нам наиболее интересны. Таким сегментом является для нас инновационная деятельность, инновационное предпринимательство, венчурные компании. Это не вопрос вкуса. Мы исходим из того, что Москва — постиндустриальный мегаполис с огромным научным потенциалом. В Москве сосредоточено около 40% всех научных кадров страны, примерно столько же научных институтов — разного качества, скажу аккуратно, но тем не менее. В Москве более миллиона студентов, и конечно, наша задача — создавать привлекательные возможности для самых талантливых, чтобы они оставались в Москве, а не разъезжались, как граждане мира, которыми они по сути являются в силу своей высокой конкурентоспособности. Мы хотим и можем за них бороться. Поэтому наш фокус внимания — создание и поддержание инновационной инфраструктуры в виде особой экономической зоны, технополисов, технопарков, бизнес-инкубаторов. Мы не открываем Америку, но заявляем о готовности последовательно направлять деньги и усилия именно в это русло. Спасибо.

### **С. Никсон:**

Большое спасибо за выступление. Я вижу, что прежде чем мы перейдем к вопросам, Пекка хочет прокомментировать то, что только что сказал Андрей. Так что ему слово.



## **П. Вильякайнен:**

Я просто хотел бы поделиться с вами тем, что я узнал здесь, в России, и не только в России, но и в моей родной стране, Финляндии. Если поддерживать работу компаний субсидиями, то зачастую, если эти субсидии не предоставляются параллельно с частным капиталом или смешанным капиталом, многие предприниматели начинают лениться. Должен сказать, что в рамках Фонда «Сколково» мы ведем очень жесткую политику в этом отношении: мы прекращаем финансировать компании, которые получили субсидию, но не способны привлечь частный капитал уже на очень раннем этапе. Это еще раз подчеркивает важность того, что здесь говорилось об управленческих навыках, лидерских качествах и тому подобном.

Еще один момент касается банков. Во время нашей поездки, когда мы были в Астрахани, мы встретились с представителями около 400 стартапов. Я спросил: «Итак, дамы и господа, молодые люди, как я могу вам помочь?» Один парень поднял руку и сказал: «А Вы можете сказать господину Грефу из Сбербанка, что у меня хорошая компания?» Я ответил: «Хорошо, спасибо. Что еще для вас сделать?»

Рассказываю я эту историю вот почему. Я сам из Финляндии, это отсюда минут в 20 на вертолете. Финляндия — маленькая, «игрушечная» страна. Но в ней настоящий бум стартапов, их появляется множество. Я лично инвестировал в 20 финских стартапов, и ни один из них так и не получил от банков ни единого евро. Финская банковская система в хорошем состоянии. Ненадежных кредитов немного, кредитные рейтинги — AAA. Но отрицательная сторона — это то, что ни один стартап, малое или среднее предприятие не могут получить в этих банках деньги. Ведь сегодня нужны уже не просто 80-процентные гарантии, а 125-процентные гарантии. Какой стартап может предоставить 125% своих активов для покрытия рисков на тот случай, если предприятие провалится?

Что я хочу этим сказать? Мне известно о правительственных программах и программах поддержки, реализуемых государственными банками. Они очень важны. Однако, по моему мнению, единственный способ

действительно дать новый толчок развитию — это привлекать бизнес-ангелов, венчурные компании и фонды, которые предоставят не только деньги, но и необходимый «умный» элемент, и в этом регионе это необходимо делать быстрее. Я верю в банки: сам храню там все свои деньги. Но я не думаю, что они станут решением проблем в данном случае, по крайней мере, они не могут быть универсальным решением.

### **С. Никсон:**

Спасибо, Пекка. Для меня самым интересным в этой дискуссии, а также самым шокирующим фактом, стало упоминание Сергеем стоимости кредитов для предприятий — 19,5%. Марк говорил о дебатах и о проблемах внутри еврозоны и в Великобритании в связи с финансированием малых и средних предприятий. Однако в Италии, где 90% экономики и занятости существуют за счет этого сектора, кредиты малым и средним предприятиям предоставляются под 6—7%, а в Германии — под 3—4%. Конкурентоспособность российских малых и средних предприятий при ставке на банковские кредиты в 19,5% — и одному Богу известно, какого возврата на свои вложения могут потребовать венчурные капиталисты и бизнес-ангелы, если сами банки требуют 19,5% — это, по всей видимости, очень серьезная структурная проблема всей экономики.

Я вижу, что Сергей хочет прокомментировать некоторые высказывания Пекки. Может быть, Вы могли бы также объяснить, почему стоимость денег так высока? Все дело в кредитных рисках, или существуют и другие структурные проблемы? Не могли бы также ответить на комментарий Пекки о венчурном капитале?

### **С. Борисов:**

Интересно, что Пекка вспомнил о встрече с предпринимателем, который в сердцах сказал ему: «Убедите Германа Грефа, что я надежный человек, чтобы он дал мне кредит». Пекка, Вы не поверите: я, как вице-президент, периодически пытаюсь убедить коллег в банке, ответственных за принятие решений в кредитном комитете, чтобы они дали кредит тому или иному

предпринимателю, которого я в течение десяти лет знаю лично, знаю, что это надежный, хороший заемщик, правильный предприниматель. У меня не всегда получается. Работают сложные лекала, сложные законы риск-менеджмента, существующие во всех банках, и от них никуда не уйти. Сбербанк отвечает за вклады населения, это очень серьезный моральный и материальный ограничитель. Когда мы спрашивали мнение малых предпринимателей о размере кредитных ставок, 48% сказали, что они неподъемны. Представляете, мы фактически отсекаем половину рынка. В странах ЕС около 20% предпринимателей тоже ругают высокие ставки, но они там несопоставимы с нашими.

Тем не менее я считаю, что резервы есть. Они связаны не только с нашим банковским сообществом, но и с регулятором — Центральным банком РФ. В частности, мы пользуемся методикой оценки рисков, которую предлагает по специальным документам Центральный банк. Но эти методики рассчитаны на любого предпринимателя, независимо от масштаба его бизнеса. Нам нужно поучиться у стран ЕС, существенно сокративших требования по рискам к малым предпринимателям, что является для них определенным подспорьем. Сейчас у нас высокая ставка рефинансирования — 8,25%. Такова стоимость наших денег, которые идут в бизнес. Если мы понизим эту ставку до 5%, например, создав специальный фонд для малого бизнеса из Фонда национального благосостояния, то существенно изменим порог отнесения к портфелю однородных ссуд. Сейчас это миллион, а мы хотим повысить его до пяти миллионов, тогда кредитная ставка понизится еще больше, и так далее.

Вы можете спросить у меня, что же еще предлагает Сбербанк — могучий, главный и самый большой банк страны. Чуть больше года назад мы запустили программу создания сервисов для малого бизнеса. Первое направление — специализированные подразделения отделений Сбербанка, Центры развития бизнеса. Это не просто банковские отделения, где вам дают кредит. Там вы получаете консультации по финансам, налоговые консультации — знания. Там вы можете, не обладая своей инфраструктурой, провести B2B встречи. Это реальные центры развития

бизнеса. Мы открыли уже 140 таких центров, собираемся довести их число до 450. Вчера был открыт седьмой центр в Санкт-Петербурге, по адресу Большая Морская, 7. Предприниматели с удовольствием работают в наших Центрах.

Второе направление — уникальный портал «Деловая среда» (dasreda.ru), дочернее предприятие Сбербанка. На нем размещено около 60 образовательных курсов. Мы выбираем лучшие курсы, чтобы подстраховать предпринимателя, желающего получить кредит. Сначала пользователю предлагается пройти тестирование, чтобы понять, способен ли он заниматься бизнесом. К сожалению, некоторые люди берутся не за свое дело. Затем мы даем знания.

И о доверии. Всего на нашем портале больше миллиона пользователей, из них около двухсот тысяч так называемых верифицированных пользователей, то есть тех, в чьей кредитоспособности Сбербанк уверен. Создаваемая нами сеть верифицированных пользователей может принести реальную пользу всем — и внутри страны, и с выходом наших предприятий на зарубежные рынки. Мы как раз начинаем строить такие торговые мостики с Китаем, с Австрией, Германией, Финляндией. Я думаю, «Деловая среда» послужит очень серьезным подспорьем. На портале есть и другие сервисы, но об этом позднее. Спасибо.

### **С. Никсон:**

Спасибо, Сергей. Я вижу, что присутствующие в зале поднимают руки и хотят как-то прокомментировать то, что Вы сейчас сказали. Однако прежде чем мы перейдем к вопросам из зала, я хотел бы снова дать слово Марку и сэру Суме Чакрабарти. Они также хотели что-то добавить по некоторым вопросам нашей дискуссии. Сначала Марк.

### **М. Хефеле:**

Благодарю. Мне показалось, что Сергея сильно критикуют за кредитные ставки его банка и процесс одобрения кредитов. Но хочу сказать, что мы, со своей стороны, рассматриваем российскую банковскую систему как

состоящую из более тысячи банков. Тридцать крупнейших банков предоставляют 60% финансирования малых и средних предприятий, и на деле получить кредит намного сложнее в менее крупных, региональных банках. Так что не следует так уж критиковать Сергея. Его банк, фактически, одна из самых щедрых по отношению к этому сектору кредитных организаций, которые только существуют в России.

**С. Никсон:**

Спасибо, Марк. Сэр Сума?

**Сэр С. Чакрабарти:**

Благодарю. По вопросу о стоимости кредитов, о которой упоминал Сергей, я согласен с Марком. Думаю, в России проблемы с кредитованием малых и средних предприятий гораздо более значительны на уровне региональных банков, и таких проблем несколько. Первая проблема — это их собственная оценка кредитоспособности. Эти банки, на мой взгляд, слишком осторожны в своей оценке рисков тех видов бизнеса, которые они пытаются обслуживать, и, как представляется, существуют сложности в обучении специалистов по рискам специфических сторон их кредитной деятельности. Во-вторых, мне кажется, что многие из этих банков пока так и не разработали специальных продуктов для регионов, в которых они осуществляют свою деятельность. Если посмотреть на сравнительные преимущества различных регионов России, то мы видим, что многие из этих региональных банков предлагают только универсальные виды кредитования, в то время как, уделив внимание сельскому хозяйству или производству иных видов продукции, действительно характерной для данного региона, можно было бы снизить стоимость кредитов.

В-третьих, если быть откровенным, то одна из причин такой высокой стоимости кредитования — это отсутствие должной подготовки банковских специалистов по кредитованию малого и среднего бизнеса. Кроме того, они недостаточно работают над развитием компетенций тех предприятий, которые они кредитуют, поэтому бизнес-планы, которые поступают в банки

для получения финансирования, недостаточно проработаны. До тех пор пока кто-то в рамках общего процесса не даст толчок развитию компетенций малых и средних предприятий таким образом, чтобы они могли создавать бизнес-планы, которые можно финансировать и которым можно доверять, стоимость кредитования будет оставаться высокой. Думаю, что региональным банкам необходимы определенные изменения. Проблема здесь не в Сбербанке. Я считаю, что гораздо больше следует беспокоиться о том, что происходит на уровне региональных банков.

**С. Никсон:**

Благодарю Вас за этот комментарий. Разумеется, Пекка уже говорил о существующей проблеме доверия, и конечно, кредитование малых и средних предприятий — это в итоге вопрос доверия и довольно дорогое дело, поскольку создание доверительных отношений на низовом уровне обходится дорого.

Я хотел бы дать слово нашим слушателям в зале. Вижу, что многие хотят поучаствовать в дискуссии.

**А. Бречалов:**

Спасибо. Александр Бречалов, президент «Опоры России». Сначала два слова о достижениях. Сергей Ренатович говорил о сотрудничестве «Опоры России» и Сбербанка. Я хотел бы сказать, что наша организация успешно работает не только со Сбербанком. Вместе с Промсвязьбанком мы учредили первый фонд прямых инвестиций в малый бизнес на 10 миллионов долларов, не только и даже не столько в IT и в инновации, сколько в реальный сектор. Уже сейчас на рассмотрении находятся несколько заявок. Совместно с УРАЛСИБОМ мы сделали очень большой проект для социального бизнеса и беспрецедентный продукт, ставка по которому будет 8,25%, на уровне ставки рефинансирования. Отмечу, в совместном проекте с Промсвязьбанком мы поставили обязательное условие — здесь и Андрей Шаронов прав, и Пекка — инвестиции должны обязательно сопровождаться обучением.

Теперь я хотел бы задать вопрос и высказать свою точку зрения. Обсуждая доступ российских предпринимателей к капиталу, мы говорим в основном о стоимости кредитных заемных средств и упускаем одну очень важную вещь. Речь идет о роли региональных правительств.

Я хотел бы обратиться к Пекке и Марку. Инвестируя в российского предпринимателя, вы вкладываете деньги в предпринимателя, работающего на конкретной территории. Наверняка у вас есть свой рейтинг региональных властей в зависимости от того, помогают ли они развитию предпринимательства, в том числе малого, и притоку инвестиций. Это очень важно: индекс «Опоры» и другие исследования, которые мы проводим, показывают, к сожалению, что руководители большинства территорий не заинтересованы в развитии малого бизнеса. Деньги на рынке есть; если проект интересный, если инвесторы считают его готовым к масштабированию, то деньги будут по нормальной цене. Но какие бы деньги ни привлек предприниматель, если он полтора года подключается к газу, если техническое присоединение стоит 80% от привлекаемой суммы, то говорить об успешной реализации проекта очень сложно. Повторю свой вопрос: есть ли у вас рейтинг территорий и как, с вашей точки зрения, региональная власть влияет на инвестиции. Спасибо.

### **С. Никсон:**

Думаю, чтобы оптимально использовать время, мы сейчас выслушаем несколько вопросов, а затем дадим вам слово для комментариев, если не возражаете.

### **С. Смыслов:**

Добрый день! Я хотел бы поблагодарить всех за интересную беседу. Меня зовут Сергей Смыслов. Возвращаясь к вопросу венчурных инвестиций, превышающих 10 миллионов долларов, я могу привести в качестве примера свою компанию: мы строим новое производство под Нижним Новгородом, это 400 километров от Москвы. Мы инвестировали в него порядка 20 миллионов долларов, и у нас выделен пакет специально для

инвестора, который должен выкупить его за 10 миллионов долларов. Проблема состоит в том, что банки по своим причинам однозначно отказываются участвовать в подобных проектах, и Сбербанк в том числе, а работа с фондами — это достаточно долго. Отсюда вопрос: что вы могли бы порекомендовать в плане того, как построить работу с российскими венчурными фондами, которые инвестируют не миллион рублей, не пять и не десять миллионов рублей, а такие суммы, как десять миллионов долларов. Спасибо.

**С. Никсон:**

Еще один вопрос, а затем перейдем к ответам. Пожалуйста, первый ряд.

**С. Стриженко:**

Добрый день, коллеги. Меня зовут Сергей Стриженко. Я родился в России, но сейчас живу в Австралии. Исходя из моего австралийского опыта, 19% — это не так уж плохо, если хорошенько подумать. В Австралии ставки по банковским кредитам также составляют 19%. Но возвращаясь к России, мой вопрос следующий. В Австралии очень просто открыть компанию, все процедуры очень просты. Однако получить финансирование в Австралии также очень сложно. Полагаю, что на данный момент это сложно и в России. Самый простой вариант для нескольких моих стартапов, у которых есть большие шансы на успех, это обосноваться в Дубае или Саудовской Аравии. Там нет бюрократии, или ее совсем мало, открыть предприятие очень легко, и если удастся получить стартовый капитал, то первый этап проходит совсем просто. Может ли кто-нибудь это прокомментировать? С кем можно обсудить этот вопрос? Спасибо.

**С. Никсон:**

Хорошо. Давайте послушаем ответы на эти вопросы, а затем снова вернемся к вопросам. Итак, Пекка, может быть, Вы начнете? Был один вопрос, адресованный именно Вам.



## **П. Вильякайнен:**

В России существует традиция — всё должно быть большим: большие дома, много квадратных метров, множество проблем, связанных со строительством. Финансирование малых и средних предприятий не особенно привлекательное дело, ведь никому, например, средствам массовой информации, не интересны операции стоимостью меньше ста миллионов долларов. Однако, как мне кажется, эта тенденция постепенно меняется, и мы со своей стороны многое делаем для того, чтобы она изменилась. Ведь нет ни одного предприятия, стоимость которого достигала бы ста миллионов долларов уже на следующий день после его создания. Даже в оптимальных условиях на то, чтобы этого добиться, уйдет несколько лет. Возвращаясь к вопросам — спрашивали, могу ли я выстроить рейтинг регионов. Каждый раз, когда я даю интервью какому-нибудь российскому телеканалу, меня обязательно спрашивают, могу ли я, со своей финской точки зрения, составить рейтинг регионов, губернаторов и всего остального. Я всегда на такие вопросы отвечаю «нет», потому что я здесь не для того, чтобы составлять рейтинги. Однако мы действительно кое-что делаем, и не только на уровне «Сколково», но и в рамках федеральных правительственных структур, для того, чтобы в будущем успех создания новых предприятий измерялся не по принципу «у кого самый большой технопарк», «кто построил самую крупную инфраструктуру», а в зависимости от того, сколько венчурного капитала, сколько частного капитала в регионе на самом деле направляется в компании. Если бы мне предоставили право принять только одно решение, я бы закрепил этот принцип в федеральном законодательстве. Это единственный способ измерить успех. Различия между регионами существуют. Не составляя никаких рейтингов, всё же должен сказать, что в таких городах, как Новосибирск, Красноярск, Казань, Ростов, Калуга, разговаривая с компаниями, видишь интерес к созданию новых предприятий, и это происходит не только с крупными банками. Необходимы государственная поддержка и финансирование. Разумеется, есть еще и

Москва, но Москва — это почти отдельное государство внутри России. Вот такие есть территории.

Теперь очень краткий комментарий об упрощении административных процедур в России. Я человек простой, настоящий простой финн, так что я лично хотел понять, как обстоят дела. Протестировал упрощенную процедуру, открыв новые предприятия здесь, в России. Хотел понять, например, насколько просто или сложно начать какое-либо новое дело. Впервые я с этим столкнулся шесть лет назад, и тогда нужно было предоставлять множество разных документов, разрешений, бумаг с печатями и тому подобного. В феврале этого года мы открывали еще одну новую компанию. Должен признать, что при этом мы воспользовались услугами «Сколково». В любом случае, всё было сделано в Московской области, в «Сколково», за 42 дня. Через 42 дня у нас была компания, бухгалтерские документы, банковский счет и все подобные вещи. Согласен, это дольше, чем в Австралии или в Финляндии, но тем не менее само по себе это неплохо, и всё прошло очень удачно. Так что хочу сказать, что открыть предприятие в России вполне реально, система уже значительно усовершенствована и, я надеюсь, будет совершенствоваться и дальше. По вопросу денег, ответ — это региональный венчурный капитал, региональные венчурные компании, потому что никто в Москве не может оценить потенциал предпринимателей из Владивостока. Они там спят, когда мы бодрствуем, и наоборот. Так что венчурный капитал должен находиться в этих регионах, иначе процесс не пойдет.

**С. Никсон:**

Спасибо, Пекка. Настоятельно прошу наших выступающих и всех остальных, кому дается слово, постараться задавать вопросы и отвечать по возможности кратко, чтобы мы могли выслушать много точек зрения на разные вопросы. А сейчас обращаюсь к сэру Суме — можете ли Вы составить рейтинг российских регионов?

**Сэр С. Чакрабарти:**

Мне не нужно ничего составлять, так как некоторым образом это уже было сделано. Всё что мне остается — это указать вам на нужную страницу веб-сайта. Существует исследование деловой среды и результатов деятельности предприятий (Business Environment and Enterprise Performance Survey). В нем проанализирована ситуация в 37 российских регионах за последние несколько лет и делаются выводы о том, где проще всего открыть предприятие и работать. Оно использовалось ЕБРР и российским правительством для уточнения направлений инвестирования. Во-вторых, я, как и Пекка, считаю, что на местном уровне ситуация улучшается и некоторые из административных барьеров и сложностей при открытии предприятий исчезают. В отношении коррупции ситуация также меняется к лучшему по сравнению с тем, что было раньше. Насколько я понимаю, во многих регионах уровень коррупции снижается, однако результаты исследования показали, что положение в некоторых регионах гораздо лучше, чем в других.

Что касается Вашего вопроса, то ситуация с частным капиталом, в особенности для малых и средних предприятий, довольно интересна. На настоящий момент мы инвестировали средства примерно в 50 фондов акционерного капитала, которые занимаются средними предприятиями. Сделать то же самое для малых предприятий оказалось очень сложно. Думаю, что сфера частного акционерного капитала и малых и средних предприятий еще полностью не охвачена, и нам в этой сфере следует прилагать гораздо больше усилий.

**С. Никсон:**

Благодарю. Теперь Марк, а затем Сергей.

**М. Хефеле:**

Хотел бы сказать, что не нужно долго слушать господина «Бульдозера», чтобы понять, что у него свой, особый подход к инвестициям и ведению бизнеса. Для тех, кто хочет привлечь международный капитал, замечу: его можно называть «умные деньги», но это также и «привычные» деньги. Под

этим я имею в виду, что у инвесторов есть свои инвестиционные привычки. Они не думают на уровне регионов. Они думают так: «меня очень интересует электронная торговля, вот моя сфера» или «меня очень интересует здравоохранение». Инвесторов интересуют определенные сектора экономики, а не регионы. И в том, что касается венчурного капитала, у них тоже есть определенные схемы. Они говорят себе: «эти активы я смогу секьюритизировать» или «с этими активами я смогу выйти на IPO». Инвесторы ищут такие формулировки. Поэтому самое полезное, что я могу сказать о привлечении капитала, вот что: когда пытаетесь найти поддержку инвесторов, постарайтесь разговаривать на их языке.

**С. Никсон:**

Спасибо. Теперь Сергей?

**С. Борисов:**

Сначала о рейтингах. Это очень неблагодарное дело, но «Опора России» проводит их уже семь лет. Семь тысяч респондентов — большая выборка по стране. Когда мы выстраиваем регионы по привлекательности для предпринимателей на основе их же мнений, на нас обижаются многие губернаторы. Они считают, что у них все хорошо, а мы поставили их в конец таблицы. Мы отвечаем, что эти рейтинги делают хорошие методологи, которые участвуют во Всемирном экономическом форуме и знают, как производятся оценки в мире. Кто бы что ни говорил, голландская болезнь в России все-таки существует. Нефтедоллары кормят нас и нарушают многие законы рыночного пространства. Глава муниципалитета, а порой и губернатор — глава района скорее поедет в федеральный центр выколачивать деньги и субсидии, нежели станет поднимать свой бизнес. Если мы изменим эту парадигму, если мы стимулируем наших региональных руководителей, глав 24 000 муниципалитетов, поддерживать своих предпринимателей, тогда начнут быстро открываться фирмы, им будет дан зеленый свет в инфраструктуре, в разумные сроки подключены газ и вода, и деньги появятся.

Что касается венчурных фондов: как вы знаете, существует Российская венчурная компания, у нее есть множество производных, то есть она представляет собой фонд фондов. Но они сидят на голодном пайке, проектов мало. То ли вы не очень убедительны в предложении своего продукта, то ли спроса на вашу продукцию венчурные инвесторы в будущем не видят. Спрос на продукцию малого бизнеса — это вообще отдельная тема: надо прививать нашим крупным компаниям культуру сотрудничества, чтобы работа делалась не в стенах одного предприятия, а выходила на аутсорсинг, на субконтракт. Тогда и придет в движение маховик развития малого бизнеса, прежде всего производственного. Поэтому я ни в коем случае не умаляю перспективы вашего предприятия, наверняка оно яркое и интересное. Возможно, ваша продукция будет востребована за рубежом, а не в России. Это тоже парадокс сегодняшнего дня.

**С. Никсон:**

Спасибо, Сергей. Андрей, а на какое место в списке российских регионов поставили бы Москву Вы?

**А. Шаронов:**

Теперь это любимая русская забава — выстраивать рейтинги городов, регионов, стран. Если говорить серьезно, то, хотя рейтингам нельзя доверять на сто процентов, игнорировать их тем более опасно. Мы следим за позициями Москвы в различных рейтингах, национальных и международных, благо Москва занимает заметное место практически во всех рейтингах крупных городов мира, и получаем богатую пищу для размышлений. Приведу один неудачный для Москвы, но поучительный пример: рейтинг Всемирного банка, в котором 30 российских городов ранжированы по качеству предпринимательского климата. Я не помню точную формулировку, хотя она, конечно, важна, но речь шла об условиях ведения бизнеса в городах. Так вот, из 30 городов Москва заняла 30-е место. На первых местах оказались Ульяновск и Владикавказ. Но, вопреки этому рейтингу, бизнесмены стремятся в Москву, а не в Ульяновск и

Владикавказ. Из этого следует вывод: действительно, издержки ведения бизнеса в Москве высоки, но по совокупности выгод предпринимательской деятельности столица намного опережает остальные 29 городов. Суммарный эффект ведения бизнеса из Москвы превышает издержки, которые объективно выше, чем в другом, небольшом городе. Вернусь к словам коллеги из Австралии: вести дела в Дубае, конечно, легче, но тогда в России ваша продукция будет импортной. Если же вы произведете ее в Москве, даже с большими издержками, то, по крайней мере в некоторых сегментах, вам будет легче проникнуть на московский рынок, представляющий собой 15 миллионов человек дневного населения.

**С. Никсон:**

Спасибо, Андрей. Наша сессия подходит к концу, однако прежде, чем мы перейдем к итогам, я обращусь к аудитории: возможно, у кого-то еще остались вопросы?

**С. Борисов:**

А можно маленький пример, реплику?

**С. Никсон:**

Очень быстро, пожалуйста.

**С. Борисов:**

Наши показатели согласуются с результатами рейтинга Всемирного банка, о которых говорил Андрей. Мы проводили опрос среди производственных предприятий. В Москве им действительно сложно обосноваться, это факт. Но представьте, первая в нашем рейтинге — Московская область! Москва близко, рынок близок, привлекательность Москвы, о которой говорил Андрей, налицо. Разместиться и вести дело в Подмоскovie удобно. Московская область второй год занимает первое место по привлекательности для предпринимателей.

**С. Никсон:**

У нас осталось время задать еще несколько очень кратких вопросов, а потом я попрошу наших выступающих так же быстро подвести итоги.

**Из зала:**

Меня зовут Уорнер, я занимаюсь предпринимательством в сфере биотехнологий. Мне удалось привлечь иностранные инвестиции, однако есть один вопрос, который я не перестаю задавать и на который мне очень трудно найти ответ: какие у меня варианты выхода из активов? IPO или сделка по приобретению? Не могли бы вы ответить на этот вопрос?

**С. Никсон:**

Спасибо за вопрос, еще кто-нибудь?

**П. Викрам:**

Пуния Викрам, президент компании «Фармасинтез», город Иркутск. У меня конкретный вопрос к вице-президенту Сбербанка Сергею Борисову. Желательно, чтобы он ответил сразу, потому что вопрос касается отношений банка с предпринимателями в России. Небольшая история. Восемь лет назад мы начали работать со Сбербанком в городе Иркутске. Наша компания имела оборот около трех миллионов долларов. За восемь лет он вырос до 120 миллионов долларов, и компания попала в рейтинг 10 крупнейших фармацевтических производителей страны. У нас были хорошие партнеры. Кстати, в Иркутске сейчас работает Ваш коллега Максим Полетаев, Вы, наверное, его прекрасно знаете. Наш лимит составлял примерно 60 миллионов долларов. Мы благодарны Сбербанку за помощь, которую он нам оказывал все это время. Однако недавно Сбербанк объявил об усовершенствовании работы в соответствии с мировыми стандартами, и была создана система андеррайтеров. Когда к нам пришли андеррайтеры, их стало много не устраивать. Они не знают клиента, они видят бумаги. Слава богу, что мы хорошо подросли и у нас достаточно своего кэша. Но сейчас наш кредитный лимит в Сбербанке

составляет примерно 20 миллионов долларов, хотя есть планы к 2015 году подрасти до полумиллиарда долларов, и, конечно, мы это сделаем, со Сбербанком или без. Но вот вопрос: всегда ли хорошо иметь такую бюрократию и ставить такие препоны, тем более что Сбербанк сам себе противоречит, ведь он дал рекламу по всему городу, по всей стране: помогаем тем, кого знаем. Что Вы скажете по этому поводу?

**С. Борисов:**

Я готов разделить Ваши эмоции. И все же андеррайтинг — обоснованная мера со стороны Сбербанка. Я могу привести большое количество примеров, когда клиентский менеджер, глядя в лицо предпринимателю, выдавал ему кредиты, а потом оказывалось, что это мошенническая схема. Андеррайтинг введен для того, чтобы исключить person to person и сделать это нелицеприятно, технологично. Издержки, конечно, есть. Например, мне непонятно, почему в скоринговой системе по кредиту «Доверие» процент одобрения андеррайтинга в Москве равен 40%, а в Туле — 70%. В Москве 60% отказывают андеррайтерам. Но сегодня это святая святых банка, в данном случае даже я не имею права влиять на риск-менеджмент, это специальные, обоснованные подходы, заимствованные из мирового опыта. Давайте решать дело в индивидуальном порядке. Мы с Максимом Полетаевым, который стал первым вице-президентом и председателем правления Сбербанка, рассмотрим Ваш кейс и, может быть, что-то поправим. Только так можно искать истину.

**С. Никсон:**

Спасибо. Боюсь, у нас заканчивается время, поэтому я попрошу выступавших изложить свои выводы по некоторым темам, которые сегодня затрагивались, и, разумеется, ответить на очень интересный вопрос, который задал слушатель из последних рядов. Этот вопрос затрагивает самую суть многих проблем, которые мы обсуждали сегодня утром, в особенности в том, что касается интернационализации финансовых рынков и передачи опыта и управленческих навыков. Самый главный вопрос в этом



и состоит: как получить обратно свои деньги. Его задают международные инвесторы. Прошу сочетать ваши ответы на этот вопрос с комментариями по другим темам, которые вы хотели бы озвучить, и отвечать очень кратко. Сначала Марк.

**М. Хефеле:**

Будучи международным инвестором, мы не полезем на дерево, если не знаем заранее, как потом с него слезть. Так что я согласен, что этот вопрос имеет центральное значение. Другой момент, о котором сегодня шла речь и который, по моему мнению, тоже очень важен — это вопрос доверия. Возможно, он связан с вопросом о возможности разных сторон говорить на одном языке и одинаково понимать цели компании, ее организацию, корпоративную культуру, мировоззрение и так далее. Для формирования всех этих элементов нужно время. Форумы, подобные этому, как раз и вносят свой вклад в создание такой культуры и позволяют ей всё глубже проникать в деловую среду России и в сферу малых и средних предприятий, они позволяют ускорить этот процесс. Если возможности действительно так огромны, как говорит господин «Бульдозер», то это произойдет очень быстро. Спасибо.

**С. Никсон:**

Пекка, возможно Вы хотите высказаться следующим?

**П. Вильякайнен:**

Очень быстро по вопросу выхода из активов. Вчера я участвовал во встрече инвестиционного совета, на которой прозвучал этот же вопрос, потому что этот рынок в России довольно узок. Вы упомянули такую особую отрасль, как фарминдустрия; здесь, на мой взгляд, 99% процентов сделок по выходу из активов составляют слияния и поглощения крупными фармкомпаниями. Надеюсь, что в России появится здоровое соотношение вариантов выхода из активов. Например, для компаний «Сколково» это может означать, что около 10% компаний будут размещать акции через IPO,

40—50% (в зависимости от отрасли) — продолжать расти, а остальные, разумеется, станут объектами сделок слияния и поглощения.

Чтобы немного разрядить нашу дискуссию, расскажу анекдот о банках. Был задан вопрос о различных подходах и способах работы, а также изменениях в структуре банков. Я финн, и две недели назад мне позвонили из моего банка. Мне сказали: «Нам нужно с Вами побеседовать». Я спросил: «Почему?» Мне ответили: «У нас новая политика: мы должны проводить беседу со всеми, кто у нас значится как безработный».

Я выругался и сказал: «Что это вообще такое? Я маленький финский олигарх!». Но мне всё равно пришлось пойти в банк, иначе бы они закрыли мои счета по кредитным картам. В общем, в мире есть самые разные способы изменить подход к работе.

**С. Никсон:**

Большое спасибо. Андрей, могу я попросить Вас подвести итоги?

**А. Шаронов:**

Спасибо. Аплодирую Пекке: я узнал, что Финляндия — страна не только Санта Клауса, но и Микки-Маусов и отнюдь не маленьких финских олигархов. Спасибо. Я бы хотел закончить простой мыслью, на мой взгляд, очень важной, которую мы все время забываем. Любое правительство, и российское, в том числе региональное, ведет два типа политики. Мы должны четко выделять приоритет одного из них. Я говорю об индивидуальных мерах поддержки, с одной стороны, и о системном улучшении макроэкономической ситуации, снижении предпринимательских рисков и оздоровлении бизнес-среды в стране — с другой. Эти два типа политики существуют параллельно, но второй является фундаментальным. Без него все остальные меры будут менее эффективны либо неэффективны вовсе. И главное, никто, кроме федерального и региональных правительств, эти системные меры провести не сможет.

**С. Никсон:**

Спасибо. Сергей?

**С. Борисов:**

Спасибо. России требуется модернизация, об этом говорится много. За короткое время надо интенсивно поучиться у развитых стран. Если финансовое сообщество создаст фонды, которые позволят малым и средним растущим, перспективным, динамичным предприятиям входить в капитал европейских стран, а затем приносить в Россию знания, навыки, усовершенствованный менеджмент, инвестиции и технологии, — вот это будет серьезный путь. Я убежден: если финансовый институт об этом задумается, то принцип invest to be invested заработает. Спасибо.

**С. Никсон:**

Благодарю. Также большое спасибо всем нашим выступавшим. Могу сказать, что наше сегодняшнее обсуждение было бы уместно в любой европейской стране. Оно актуально для всей Европы. При этом, разумеется, есть и специфические для России вопросы. Благодарю всех участников нашей панельной сессии за то, что они осветили эти вопросы, и желаю всем успешной работы на Форуме.