

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

22—24 мая 2014

Панельная сессия

**РАЗВИТИЕ «СНИЗУ ВВЕРХ»: МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ОРГАНЫ ВЛАСТИ КАК
ДВИГАТЕЛЬ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ**

24 мая 2014 — 12:00—13:15, Павильон 5, Конференц-зал 5.1

Санкт-Петербург, Россия

2014

Модератор:

Антон Хреков, Управляющий партнер, Finjecto

Выступающие:

Глеб Архангельский, Генеральный директор, ООО «Организация Времени»

Александр Лохно, Глава администрации Костомукшского городского округа республики Карелия

Андрей Никитин, Генеральный директор, Агентство стратегических инициатив

Николай Носков, Глава администрации Семеновского городского округа Нижегородской области

Эдуард Омаров, Председатель Тюменского регионального отделения, Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА России»

Томас Палмгрен, Директор по региональным и международным вопросам комитета Финской федерации предпринимателей; член Комитета ЕС по экономическим и социальным вопросам

Вадим Шумков, Заместитель губернатора Тюменской области; директор департамента инвестиционной политики и государственной поддержки предпринимательства Тюменской области; член президиума Правительства

А. Хреков:

Дорогие коллеги, рады видеть вас здесь. Спасибо, что пришли. Я только что модерировал другую сессию. Не пугайтесь, если я начну говорить о начальном и среднем образовании, это нормально.

Наша дискуссия называется «Развитие “снизу вверх”»: муниципальные органы власти как двигатель российской экономики». На мой взгляд, это одна из важнейших тем: в период, когда экономический рост замедляется, местами даже и вовсе обнуляется, на муниципальных органах власти лежит большая ответственность по развитию бизнеса, по развитию делового климата в стране и по привлечению инвестиций.

Я не буду долго говорить, приведу короткий пример, короткое личное ощущение. Три года назад мы были стартаперами, поэтому я посещал много стартаперских форумов в Москве. На них были представлены какие-то люди в очках, хипстеры, не хипстеры, IT-проекты, маркетинг, масштабирование. Мы приехали на форум ТИМ «Бирюса» в Красноярском крае, там увидели других стартаперов. Например, молодого человека, который понял, что в его район хлеб завозится из другого района, он дорогой и черствый. Он придумал бизнес-модель, как быстро создать небольшое производство хлеба в своем районе и сделать его дешевле и вкуснее. Девушка, которая в небольшом райцентре придумала проект, как занимать детей во время, когда они вышли из школы, а родители их еще не могут подхватить. Удивительный проект, который даже нельзя монетизировать. Мы почувствовали, что в России есть не только Москва как метафорическое понятие, а есть еще движение на местах. Муниципальные органы власти, конечно, должны помогать, должны уделять этому огромное внимание.

Я подчеркну: наше обсуждение подготовлено и инспирировано организацией «ОПОРА РОССИИ». Александр Причалов не смог

присутствовать, к сожалению, но у нас есть другой представитель «ОПОРЫ РОССИИ», которого мы будем пытаться сегодня.

Начнем с выступления генерального директора Агентства стратегических инициатив, Андрея Никитина. Вы очень много сделали и делаете на федеральном и региональном уровне: и дорожные карты, и инвестиционный стандарт. Если мониторить эти дорожные карты по ряду параметров, видно, что процесс улучшения делового климата удалось сдвинуть с мертвой точки. Вопрос такой: когда Вы перейдете к муниципальному уровню, на котором все зависит от мэров? Какие мероприятия, какие подходы Вы планируете на этом уровне? Когда Вы начнете их применять?

А. Никитин:

Большое спасибо, Антон. Доброе утро, коллеги.

Я начну с истории. Национальная предпринимательская инициатива существует два года. Год назад коллеги из «ОПОРЫ РОССИИ» стали говорить мне: «Андрей, это не очень хорошо работает на муниципальном уровне». Москва в рейтинге Doing Business, в Москве что-то делается, вот и все на этом, а дальше — болото.

Есть так называемый Региональный инвестиционный стандарт, который задает определенную планку качества работы губернаторов. Первыми этот стандарт внедрили успешные регионы: Татарстан, Ленинградская область. Говорят, что мы научились работать с крупными инвесторами, которых мы администрируем на уровне губернаторов. Мы видим, что есть огромная проблема с малыми и средними компаниями, которые приходят на уровень муниципалитетов, где происходят движения в неправильную сторону. Давайте создадим муниципальный стандарт! Первым эту идею озвучил Рустам Минниханов.

По поручению Президента, мы совместно с деловыми объединениями сделали национальный рейтинг регионов Российской Федерации по инвестиционному климату. Вчера он был представлен. О чем свидетельствуют его показатели? Даже чиновники в нашей стране не говорят, что малый бизнес живет хорошо. Не подтвердилась и эта не очень высокая оценка чиновников: рейтинг показал, что малый бизнес чувствует себя гораздо хуже, чем в пилотных регионах. В рейтинг при этом входят хорошие регионы, там нет плохих. Губернаторы настроены на развитие малого бизнеса, но картинка оказалась совсем не радужной.

Коррупция — один из показателей, который заметно сместился. Мало говорят о коррупции на уровне губернаторов, но все говорят о коррупции на уровне муниципалитетов.

Проверки. Регионы и муниципалитеты, где для малого бизнеса есть подготовленные площади под льготную аренду, нужно искать с большой лупой, с лампой. Система микрофинансирования работает только на бумаге, есть очень большой комплекс проблем. Вы правы: во-первых, никакой инвестиционный климат без малого бизнеса невозможен. Инвестиционный климат не должен работать только для четырех—пяти уважаемых государственных компаний. Во-вторых, я уверен: инвестиционный климат невозможен без настройки головы того чиновника, который непосредственно, на уровне муниципалитета работает с предпринимателем.

Возникает большой риск, скажу какой. Я упомянул муниципальный стандарт — мы в агентстве до последнего момента избегали этого термина. Внедрение регионального стандарта требует достаточно серьезных и затратных усилий со стороны субъекта Российской Федерации. Я боялся, что мы напишем муниципальный стандарт, и в каком-нибудь маленьком районе Кировской области мэр организует агентство развития со штатом в сто человек. Деньги, которые он плохо давал на развитие малого бизнеса,

он пустит на заработную плату чиновникам, которые должны заниматься развитием малого бизнеса. Это ситуация, когда мы можем ужаснуться тому, что будет на выходе. Признаюсь, сейчас у меня нет готового рецепта, но есть план действий, который мы с «ОПОРОЙ РОССИИ» согласовали и по которому мы сейчас будем работать.

Во-первых, мы решили, что есть три вопроса для каждого муниципалитета. Первый вопрос: как муниципалитет должен работать с инвесторами, что он должен делать?

Второй вопрос: как муниципалитет должен работать с институтами развития? Сейчас это диалог глухого с немым. Когда муниципалитеты говорят: «Уважаемые институты развития, вы работаете в пределах Бульварного кольца и не дальше. Привозите за миллионы долларов иностранных лекторов, устраиваете дорогие выставки и конференции, а мы вашего инновационного движения не видим». Институты развития в ответ им говорят: «Вы бизнес-планы писать не умеете! Качество проектов, которые вы снизу подаете, не выдерживает никакой критики, мы даже принять ваши бумажки не можем». Важно определить, как муниципалитет должен работать с институтами развития. Какие единые правила должны быть, чтобы эта коммуникация двигалась?

Третий вопрос: как снимать административные барьеры? У нас есть пример Ростовской области. Президент поручил попробовать сделать на уровне муниципалитета в ускоренном режиме наши показатели по дорожным картам. В одном районе Ростовской области мэру это не было нужно, все осталось, как есть, в другом районе они уже сейчас вышли на те показатели, которые мы планировали к 2018 году — развиваются стройка и энергетика. Это соотношение федеральной и муниципальной ответственности. Законодательство еще не изменилось, а мэр включил голову и потратил некоторое количество ресурсов, поэтому добился

результата. Это город Шахты, крупный город — не два дома с одним застройщиком. Это третий вопрос.

Во-вторых, мы разбили муниципалитеты на четыре группы. Первая группа — это столицы субъектов, это крупные города. Вторая группа — это средние индустриальные города. Третья группа — это районные центры-сельские поселения. Четвертая группа — это моногорода. Сейчас мы с «ОПОРОЙ РОССИИ» находимся в финальной стадии обсуждений, какие города войдут в рабочую группу, мы возьмем с разных территорий страны по два муниципалитета из каждой группы. В течение полугода мы будем пытаться ответить на три вопроса, о которых я сказал, для каждой из этих групп. Мы понимаем, что для каждой группы ответы будут разные. Мы будем привлекать международные практики. Я знаю, что в крупных немецких городах в администрации один человек отвечает за работу с инвесторами и как-то справляется. Не нужно создавать бюрократию. Отвечая на эти три вопроса, мы попытаемся найти лучшие практики на каждом уровне муниципального управления. Мы рассчитываем закончить работу к сентябрю этого года. Получить первые результаты, обсудить их в рамках экспертного совета Агентства стратегических инициатив, если экспертный совет поддержит, вынести в наблюдательный совет. Затем это нужно встроить в нормативную систему, создать правильные стимулы для мэров городов, чтобы им было интересно заниматься работой с предпринимателями, развитием предпринимательства. Пока такие стимулы у них отсутствуют. Почему я так долго рассказываю? Я понимаю, что нет одного универсального движения, которое могло бы это сделать.

Коллеги, такой у нас план. Я всех приглашаю к сотрудничеству в этой области. «ОПОРА РОССИИ» наш главный и ключевой партнер в этом движении. Спасибо.

А. Хреков:

Большое спасибо. Я нарушу традицию. Андрею Никитину нужно идти на следующее мероприятие, есть возможность задать ему один вопрос. Может быть, мы успеем. Есть ли желание у наших спикеров или участников сейчас задать вопрос Андрею Никитину перед тем, как мы его отпустим? Пожалуйста, коротко, по теме и в рамках регламента.

А. Калинин:

Калинин Александр, вице-президент «ОПОРЫ РОССИИ». Спасибо за добрые слова. «ОПОРА РОССИИ» давно пытается доказать, что это очень важно. Агентство стратегических инициатив услышало и подключило свои ресурсы, поэтому я думаю, что мы очень скоро добьемся результатов.

Главный вопрос, который тоже нужно решить. Возьмем доходы муниципалитета: доходы от малого бизнеса составляют 13%, в основном это ЕНВД и подоходный налог. Основная налоговая база муниципалитета на сегодняшний день — это земельный налог. Что мы давно предлагаем? Услышьте нас: давайте налоги от упрощенки отдадим в муниципалитеты, тогда у мэра будет прямой, финансовый, непосредственный стимул работать с малым бизнесом. Сегодня в муниципалитетах остаются копейки от малого бизнеса, основное уходит на уровень региона. Регионы отвечают нам: «У нас много полномочий, у нас дефицитные бюджеты». Сегодня мэры в финансовом плане полностью демотивированы заниматься развитием малого бизнеса. Необходимо перераспределить полномочия. Если он не получает дохода...

А. Хреков:

Хорошо, мы поняли общий посыл вопроса. Андрей, пожалуйста.

А. Никитин:

Специально для моего коллеги скажу: проблемный город Миасс Челябинской области как индустриальный город войдет в список подопытных.

Нам нужно понять два момента. Первый момент, который должны понять мэры. Малый бизнес — это не источник доходов; это источник занятости. Особенно это касается городов со старыми советскими предприятиями, собственники которых стонут, говорят: «Дайте нам». Президент вчера сказал, что мы будем модернизировать устаревшие производства. Куда пойдут люди с этих производств? Хотелось бы, чтобы они пошли в малый бизнес, а не в криминал. Это первый вопрос.

Второй вопрос. Малый бизнес — это поле для роста. Я не советую ждать от малого бизнеса больших доходов. Это бизнес, который когда-то превратится в средний, а затем в крупный. Все начинали с малого бизнеса. Я сейчас спрошу любого, и выяснится: все когда-то что-то продавали или изготавливали в полуподвальных условиях. Стоит не столько вопрос распределения бюджета, сколько вопрос стимула в широком смысле. Проблема не в бюджете, проблема в том, кто выбирает мэра. Его выбирают бюджетники, пенсионеры. Для такого мэра малый бизнес — это категория граждан, которые много хотят, очень требовательны, очень капризны. У мэра нет стимулов, чтобы понимать: его будущее зависит от развития малого бизнеса. Эти стимулы нужно создать. Я не обольщаюсь, что в большой степени, но все же мы создали такие стимулы для губернаторов при помощи рейтинга, при помощи Национальной предпринимательской инициативы. Мы посмотрим на эту тему, посмотрим на вопрос широко. Ладно?

А. Хреков:

Спасибо, спасибо. Еще минута есть? Минута есть! Николай Федорович, Вы хотели вопрос задать? Потом? Хорошо. Большое спасибо. У Вас вопрос, да? Хорошо, давайте в компактном режиме.

Из зала:

Коллеги, я мэр города Кировска. Я полностью согласен, что межбюджетные отношения сегодня ключевой фактор. Через «Деловую Россию» я направляю предложения по взаимодействию, созданию реальной связи между бизнесом и местным самоуправлением. Мы упираемся в отсутствие нормальной тропинки между местным самоуправлением и бизнесом.

Андрей, я предлагаю город Кировск тоже включить в состав списка городов, потому что у нас есть конкретные предложения, которые мы высказывали и в Государственной думе, и в Совете Федерации.

Самый ключевой момент — это НДФЛ. Нет другого налога, который так серьезно свяжет местное самоуправление и субъекты бизнеса. Я могу сказать, что малый бизнес полностью солидарен с Андреем: он не является источником дохода, он несет социальную функцию. Когда на первом уровне будет оставаться 50% НДФЛ, тогда будет мотивация. У каждого руководителя местного самоуправления будет возможность бороться за любой бизнес: малый, средний и крупный. Крупный бизнес в основном разговаривает с регионами. Малый и средний бизнес — это те виды бизнеса, которые разговаривают на уровне города, на уровне района. К сожалению, есть нюансы, связанные с дисбалансом отношений между районом и городом. Городские власти избраны населением; очень важно, чтобы они учитывали проблематику, нюансы ведения деятельности в том населенном пункте, население которого они представляют.

Я хочу пожелать, чтобы дискуссия по этому вопросу велась. Толчок, синергию для развития малого и среднего бизнеса надо искать именно в этом взаимодействии — во взаимодействии с местным самоуправлением и

серьезным пересмотром межбюджетных отношений. Бюджетное законодательство очень важно: сегодня остается 10% НДФЛ.

А. Хреков:

Вадим, давайте округляться, мы потом дадим вам трибуну.

Из зала:

Это небольшие платежи, но даже 10% НДФЛ — это 30% дохода.

А. Хреков:

Спасибо, давайте поблагодарим Андрея Никитина. Получился вопросный интенсив для генерального директора Агентства стратегических инициатив. Вадим Шумков, заместитель губернатора Тюменской области. Вы занимаетесь инвестиционной политикой, государственной поддержкой предпринимательства в Вашей области. Хочу переадресовать Вам вопрос, который задал коллега из «ОПОРЫ РОССИИ». Вы согласны с тем, что главное препятствие и главная задача — это перераспределение налоговой базы? Если дать муниципалитетам, мэрам больше налогов, то станет ли все хорошо?

В. Шумков:

Добрый день, приветствую аудиторию.

Я не уверен, что от простых решений — дать больше денег или больше полномочий — что-то зависит в данной сфере. В простых решениях кроется другая ловушка. Здесь можно работать только комплексно. Сегодня тренд передела межбюджетных поступлений не очень модный. Минфин России будет стоять танком, ничего не сдвинется. Обложение предпринимателей другими видами сборов и налогов тоже не имеет больших перспектив: все и

так зарегулировано донельзя. Они имеют четкий ответ и на последние инициативы с ЕСН, с ПФР, с увеличением ЕНВД в ряде муниципалитетов.

Я считаю, нужно смотреть более широко и подходить комплексно. Надо заниматься предпринимательским духом населения. Люди, особенно молодые люди, принципиально не хотят заниматься бизнесом. Опросы показывают: все хотят на государственную службу, в «Газпром», за границу, но не хотят быть предпринимателями. Нужно объяснить людям, простимулировать их.

Нужно определиться, что мы делаем по этому поводу? Я не могу критиковать государство, потому что в какой-то степени сам его представляю. В последние пять лет не все действия государства имели последовательный характер. Я думаю, что первым шагом со стороны государства для привлечения в бизнес стало бы принятие федерального закона о введении моратория на ухудшение условий предпринимательской деятельности: фискальные, имущественные, проверочные, контрольно-надзорные. Нужно разбудить предпринимательский дух.

Второе. Нужно рекрутировать предпринимателей. Включите телевизор, зайдите в Интернет: если идет широкая компания, то кого рекрутируют? Бандитов, банкиров, непонятных людей непонятного рода занятости. Никто не говорит о том, что предприниматели — это почетно. Никто не говорит: «Ваш ребенок ходит в детский сад, который построен на налоги парня, который занимается бизнесом, вы ездите по дороге, которая построена на налоги парня, который занимается бизнесом». Этим людям надо уважать — это второй посыл.

Третий посыл: я считаю, что необходимо искать дополнительные возможности. На предыдущем мероприятии мы говорили, что есть ряд направлений экономической деятельности, которые нужно выводить из тени. Это возможно сделать только одним путем: предложить им максимально комфортные условия. Многие из вас здесь сдают квартиры.

Кто платит налоги? Да никто! Почему? Себе дороже зарегистрироваться индивидуальным предпринимателем, чтобы сдавать квартиру, делать надомный ремонт, заниматься репетиторством! Введите простой временной патент. Мы уже давно говорим всем об этом! Купи патент на год, заплати, условно, тысячу рублей, и ты имеешь право делать все, что не запрещено. Мелкая уличная торговля, эти бабушки, которых участковые обирают, — по расчетам «ОПОРЫ РОССИИ» в Российской Федерации это 20 миллионов человек, которые находятся во внеправовом поле, они ничего не будут платить, не будут регистрироваться. ИП — это отчетность, это бухгалтерия, это бухгалтер, необходимость декларировать, а зачем?

Отвечая на прямой вопрос: я считаю, что от перераспределения одного вида налогов мало что изменится. На эти вещи нужно смотреть комплексно.

А. Хреков:

Согласен. С другой стороны, Вы упомянули такой пример: детский сад построен на налоги того парня, который работает и платит налоги, малого бизнесмена, мелкого бизнесмена. Иногда складывается ощущение, что муниципалитеты не очень заинтересованы, они не отдадут себе в этом отчет. В формировании бюджета налог этого парня составляет небольшую долю. Муниципалитеты не очень это понимают, не хотят это понимать, даже не очень заинтересованы развивать малый бизнес: перетаскивая к себе крупное предприятие, они переносят на него социальную ответственность и сразу решают все проблемы — и налоговые, и социальные. Вы не видите такое противоречие?

В. Шумков:

Не заинтересованы не только муниципалитеты. Мы понимаем, что среда единая, поэтому и общество, и чиновники тоже не заинтересованы. В обществе в целом не сформировано отношение к предпринимателям. Это

же лечится в отношении муниципалитетов. Введите им простой КПИ — три показателя эффективности деятельности любого главы: количество созданных рабочих мест в динамике в текущем году, количество начатых к реализации инвестиционных проектов и количество зарегистрированных новых субъектов предпринимательской деятельности. Привяжите к этим трем показателям политическое долгожительство представителя муниципалитета. Если три года подряд показатели отрицательные, то зачем он нужен? Это может вызвать возмущение представителей муниципалитетов, но это первое.

Второе. Надо понимать, с кем мы сегодня имеем дело. Выступает продвинутый человек, но разве все такие? Кто сегодня учит глав муниципальных образований заниматься развитием предпринимательства? Их учат заниматься ЖКХ, иногда выборами, иногда социальной сферой. Давайте четко проясним: если мы хотим, чтобы человек совершал чудеса в сжатое время, нужно его готовить. Курсы в университетах по специальности «Государственное и муниципальное управление» на эти вопросы не отвечают. Необходимо целенаправленно обучать глав, их профильных заместителей простым, понятным вещам: как стимулировать предпринимательские инвестиции в данном конкретном муниципальном образовании. Делать это быстро, по существу, не расходясь на воду. Ввести три показателя и привязать к ним вознаграждение. Если доход руководителя по муниципальному бюджету 100 тысяч рублей в месяц, то нужно платить 30 тысяч рублей как базовый оклад, а 70 тысяч — «Не потопал, не полопал». За что платить, если предпринимательство падает?

А. Хреков:

Да, совершенно верно.

Хочу постепенно перейти к примерам, к лучшим практикам. Мы будем чередовать общие полезные формулы и конкретные примеры из регионов.

Недавно я познакомился с главой Ступинского муниципального района Московской области. Это достаточно далекий от самой Москвы район, он является одним из лидеров по привлечению инвестиций не только в Московской области, но и в макрорегионе вообще. Когда мы с ним поговорили, выяснилось, что никакого мегасекрета там не было, он никаких подвигов не совершал. Он делал свою работу и разговаривал с инвесторами, с предпринимателями на понятном для них языке, предоставлял информацию, не ставил никаких препон, и дело пошло.

Эдуард Омаров, Председатель Тюменского регионального отделения «ОПОРА РОССИИ», Вы будете отвечать за всю «ОПОРУ РОССИИ». Задам вопрос, отталкиваясь от слов Вадима Шумкова. Какие меры по обучению глав муниципалитетов, чиновников муниципалитетов можно было бы внедрять? Какие меры уже внедряются «ОПОРОЙ РОССИИ»? Есть ли успешные примеры, какие результаты это может давать?

Э. Омаров:

Спасибо, Антон, хороший вопрос.

Жалко, что ушел Андрей Никитин, я хотел бы возразить и ему, и уважаемому главе муниципального образования. Если у Вашего муниципального образования был бы дополнительный десяток-другой малых предприятий, в которых работает 100 человек, с доходом 400 миллионов, 10 миллиардов товарооборота, то в бюджете налогов было бы гораздо больше.

Сегодня основная проблема в другом. Когда говорят «малый бизнес», социум в целом не совсем понимает, о ком мы говорим. Малого бизнеса в объеме субъектов предпринимательства не так уж и много. Когда мы говорим «малый», мы имеем в виду микробизнес — это индивидуальные предприниматели и люди, у которых работают до пятнадцати человек. Малый бизнес — это серьезная единица. Я не согласен с тем, что малый

бизнес (именно малый) — это структура, которая только обеспечивает рабочие места. Нет! Малый бизнес в полном смысле может пополнять бюджеты!

Что нужно сделать в области образования, как им заниматься? Пять—шесть лет тому назад, когда начали активно заниматься управлением муниципалитетом, мы сталкивались с тем, что есть четкое взаимонепонимание: бизнес не доверяет власти, стороной обходит муниципальные образования, многие из них даже в лицо не знают главу муниципального образования. Бизнес говорит: «Муниципалитеты — а что они нам могут сказать?!» Когда мы стали организовывать советы по предпринимательству при главах муниципальных образований, многие из руководителей отдали честь, сказали: «Да, есть, сделаем!» Сделали эти советы по развитию предпринимательства при главе формальными. Сейчас в некоторых регионах, например в Тюменской области, мы наблюдаем прямой диалог бизнеса и власти, взаимное доверие. Эти факторы привели к тому, что в Тюменской области инвестиционный климат один из лучших. Осуществляется огромное количество местных проектов, потому что мы нашли взаимопонимание. Если таким темпом будет двигаться вся страна, мы очень быстро реализуем ожидания, которые есть к 2020 году.

Повторюсь еще раз: коллеги, когда мы говорим о малом бизнесе, давайте разделять индивидуального предпринимателя, микро-, и малый бизнес. Малый бизнес может и должен пополнять бюджет муниципального образования. К нему нужно внимательно присмотреться.

А. Хреков:

Большое спасибо.

Николай Носков, глава Администрации Семеновского городского округа Нижегородского области. Какие Вы видите инструменты, модели, формулы для успешного развития и малого предпринимательства, и микробизнеса, и

улучшения делового климата на муниципальном уровне? Есть ли подходы, которые можно масштабировать? Не просто удачные примеры, а примеры, которые можно масштабировать на всю страну или на весь федеральный округ?

Н. Носков:

Спасибо. Несколько замечаний. Я согласен со всеми выступающими.

Первое. Господин Никитин, по проверкам. Не муниципалитеты организывают проверки, у нас нет таких полномочий. Это полномочия федеральных и областных структур: Роспотребнадзора, Федеральной налоговой и так далее. Эти проверки притесняют предпринимателей, но их проводит не муниципалитет.

Второе. По межбюджетным отношениям. Это очень важно, принцип хозрасчета никто не отменял. В нашем городском округе в прошлом году оставались 100% НДФЛ, в этом году 61%. Чем больше процентов НДФЛ остается муниципалитету, тем нам интересней работать. Это основная составляющая доходной части в местном бюджете.

Примеры по нашему муниципалитету. Мы уделяем очень серьезное внимание: 47% трудоспособного населения у нас заняты в малом бизнесе, 35% поступлений в местный бюджет идет от малого бизнеса. Это серьезные деньги, но никак не 13%.

Конкретный пример: у нас было муниципальное пассажирское предприятие. Сейчас много говорят о государственно-частном партнерстве. Мы организовали муниципально-частное партнерство. Раньше в этом предприятии работало 82 человека: 42 водителя и 40 человек обслуживающего персонала. Сейчас работает 34 человека. Всю сеть мы сохранили. Раньше зарабатывали 6 миллионов убытка в год, сейчас 7 миллионов прибыли, все замечательно получилось. В уставном капитале 30% муниципалитета и 70% частного инвестора.

Второй пример по предприятиям. Мы внимательно относимся к инвесторам. Мы не сразу к этому пришли, но в этом году осенью у нас начнут работать два предприятия. Это предприятие по производству кварцевых песков для стекольной промышленности — 50 работающих. Второе предприятие по производству топливных пеллет, около 30 сотрудников, серьезный объем производства. Мы убиваем двух зайцев: у нас большая расчетная лесосека, 80% городского округа покрыто лесами. Новое предприятие будет и выпускать товарную продукцию, и убирать отходы деревообработки.

Наш округ необычный, у нас мощно развиты народно-художественные промыслы. Город Семенов — столица золотой хохломы, у нас есть крупные предприятия. В ЗАО «Хохломская роспись» работают 850 сотрудников, в этой сфере занято несколько тысяч индивидуальных предпринимателей. Другие направления подтягиваются, растет туристический бизнес. За последние четыре года мы построили два музея, количество туристов у нас утроилось. По меркам крупного города не так много, но по меркам районного города — это нормальные цифры: было 20 тысяч туристов, сейчас 62 тысячи. Это статистика, это цифры, а цифры — упрямая вещь. Вот такая ситуация.

А. Хреков:

Задам немного провокационный вопрос: насколько Вы на Вашем муниципальном уровне стеснены в средствах поддержки предпринимателей, в средствах привлечения инвестора, поощрения инвестора? Где наступает та грань дозволенного, за которой Вы говорите: «Мы хотели бы еще что-то сделать, но дальше мы не можем»?

Н. Носков:

Все зависит от финансового ресурса в том или ином районе. В 2013 году малый бизнес получил 51 миллион рублей поддержки со всех уровней:

федеральный бюджет, областной бюджет и муниципальный бюджет. Мы смогли выделить из районного бюджета четыре миллиона. Сколько смогли, что называется. Есть программы, здесь все прозрачно, это первое.

Второе. Мы помогаем инвесторам в вопросах инженерной инфраструктуры, во взаимодействии с газовиками, энергетиками. Вы знаете, что такое проложить и оформить газопроводы. Мы очень тесно работаем с этими структурами. Это серьезные структуры, с ними надо очень плотно работать. Вроде бы получается.

А. Хреков:

Спасибо. У нас географически расположены два наших спикера, два наших участника: Александр Лохно, глава администрации Костомукшского городского округа Республики Карелия и Томас Палмгрен — директор по региональным международным вопросам комитета Финской федерации предпринимателей. Давайте устроим трансграничный диалог.

Александр Григорьевич, расскажите о Вашем городском округе, какие были удачные примеры? Какие примеры для масштабирования Вы могли бы привести? Потом спросим у Томаса, что из опыта Финляндии он мог бы передать своему соседу справа (с точки зрения зала, слева). На чем можно было бы поучиться? Давайте начнем с Вас, Александр Григорьевич.

А. Лохно:

Добрый день, уважаемые коллеги. Город Костомукша с населением в 30 тысяч человек находится на северо-западе республики Карелия, в 30 километрах от российско-финской границы. С Вашего позволения, я бы вернулся к первому вопросу — бюджетным отношениям. Да, сегодня они имеют определенный перекос, но не являются принципиальными при формировании, создании и деятельности малого и среднего предпринимательства на территории.

А. Хреков:

А что принципиально?

А. Лохно:

Чтобы объяснить, что является принципиальным, я хотел бы остановиться на характеристике той ситуации, которая сложилась у нас в субъекте. Я думаю, многое будет характерно и для Российской Федерации в целом. Доля ВВП малого и среднего предпринимательства в странах Запада, в Соединенных Штатах Америки — более 50%. У нас в Российской Федерации эта доля около 20%, а то и меньше.

Не будем рассматривать вопрос, надо ли развивать малый и средний бизнес, это однозначно необходимо. Территория Российской Федерации очень большая, и некоторые наши регионы сравнимы по территории с европейскими государствами, а то и больше их. Есть крупные города, крупные мегаполисы, но по всей Российской Федерации много моногородов, в Республике Карелия тоже. Чем они отличаются друг от друга? В одних моногородах присутствуют крупные бизнес-структуры, в других моногородах таких структур нет. Условия и возможности для развития малого и среднего бизнеса разные: совершенно другая инфраструктура там, где присутствует крупный бизнес — это дороги, это инженерные сети и так далее. Это наличие доходной части на этих территориях, это отличительное условие для развития среднего и малого предпринимательства.

Другая ситуация складывается в моногородах, где нет крупного бизнеса. По наследству от советского периода достались предприятия. Некоторые из них были в эффективных руках и смогли пройти через модернизацию, реконструкцию и выйти на уровень конкурентоспособности. В большинстве случаев эти предприятия не были обеспечены эффективным управлением,

на сегодняшний день они обанкрочены или находятся в процессе банкротства. Для приведения в порядок этих предприятий очень актуален вчерашний посыл Президента о необходимости переоценки основных фондов и закрытия или применения фискальных мер к этим собственникам. Я считаю, что крупный бизнес должен стать локомотивом и составной частью развития среднего и малого предпринимательства. В чем это должно заключаться? Мы видим, что для крупного бизнеса многое является непрофильным активом: активы социальной направленности успешно передаются на балансы муниципалитетов, субъектов Российской Федерации. Бизнес не хочет вкладываться и вести себя социально ориентировано. Крупный бизнес не пытается привлечь в качестве непрофильного прибыльного бизнеса территориальный средний и малый бизнес вне холдинговых структур, все выстраивается в рамках интегрированных структур, привлекаются иногородние и так далее. Это является одним из сдерживающих факторов.

Я считаю, что должен быть концептуальный подход к развитию среднего и малого бизнеса. Концепция должна заключаться в том, что мы должны законодательно внести необходимые изменения в 131 Федеральный закон, который сейчас проходит правку. Он не может учитывать специфику всех регионов Российской Федерации, и на мой взгляд, его необходимо сделать рамочным. Возьмем Калмыкию и Карелию: как мы можем работать в рамках этого закона? У нас разные природно-климатические условия, разная специфика и так далее. В рамках рамочного закона можно было бы наполнить этот 131 Федеральный закон той спецификой, которая характерна как для субъекта, так и для отдельно взятого муниципального образования.

Большая проблема в организации среднего и малого предпринимательства существует в тех моногородах, где нет крупного бизнеса. Вопрос заключается в том, как в этих моногородах создать точки роста. Мы можем

обратиться к советскому прошлому — учесть, для чего появлялись эти моногорода, каким основным экономическим видом деятельности они занимались. Мы знаем, что это было в рамках проработанных проектных решений, технико-экономических обоснований...

А. Хреков:

Александр Григорьевич, если можно, покомпактней. Лучше мы потом к Вам вернемся.

А. Лохно:

Хорошо. Что я хочу сказать? Костомукша — продвинутый город в плане организации среднего и малого предпринимательства. У нас налажены и реализуются совместные проекты и с финской стороной. У нас работают такие известные компании, как IKEA: это глубокая переработка пиломатериалов, круглого леса. Мы изготавливаем электрожгуты для крупных компаний: Volvo, Skania, Mercedes. В Еврорегионе «Карелия» мы тесно сотрудничаем с финской стороной. В прошлом году мы реализовали два проекта, сейчас мы реализуем еще два: это геотермальное тепло и строительство котельной на биотопливе. Мы уделяем большое внимание предпринимательству на своей территории. В прошлом году на развитие среднего и малого предпринимательства мы выделили из муниципального бюджета 800 тысяч рублей, с привлечением средств бюджетов разных уровней — 13 миллионов рублей. На поддержку 46 проектов по 300 тысяч.

А. Хреков:

Александр Григорьевич, мы эти данные посмотрим у Вас на сайте. Сейчас остановимся на масштабируемых вещах. Спасибо.

Давайте передадим слово Вашему коллеге и соседу, Томасу Палмгрону. Представим себе, что мы преодолели эти 30 километров, очутились в

Финляндии. Как стартовать, насколько просто начать собственный бизнес в Финляндии? Какова роль именно муниципального уровня в создании благоприятных условий для старта бизнеса? Где ответственность муниципального уровня в Финляндии начинается и заканчивается?

T. Palmgren:

Thank you for the question. I am Thomas Palmgren from the Federation of Finnish Enterprises. We have 116,000 members in our organization. That means half of the entrepreneurs in Finland are our members. Here in Russia, our partner is OPORA ROSSII.

How do you start a business? Where do you go? We have fairly good facilities for this. Firstly, it is easy to start a business; it will not take many hours to get it done. One place you can go to is the regional development companies in the regions or municipalities. They are owned by the cities and municipalities, and there you can get help to make a business plan and other things you need. Of course, you can also turn to the Entrepreneurs Organization, and there you get access to local and national networking with other entrepreneurs. The internet is important. In Finland there is a portal called Enterprise Finland, which is a kind of one-stop shop with information about how to do business, starting a business, and financing internationalization. What we have done with the municipal authorities to improve the business climate is to create a handbook for a better regional entrepreneurship policy. We created this together with the municipal authorities, so each municipality has this handbook on how to help enterprises.

With regard to facilities, let me give the example of a big industrial factory in Karelia that stopped production. Of course, there is a lot of confusion when you have an empty factory with a good infrastructure. This is now called Renforsin Ranta. It is in Kajaani in Kainuu. The factory was turned into a modern business

park in 2009. There are 18 buildings with 30 new companies and more than 530 employees. So that is a good example that can be benchmarked when you need to do something with companies.

Concerning clean technology, I have noticed here in this Forum that there is a growing interest in environmental projects, clean technology, energy-saving infrastructure, etc. Actually, we are quite good at clean technology in Finland. There are some good examples where we have used clean technology, such as a waste treatment plant. Thank you.

А. Хреков:

Большое спасибо. Глеб Архангельский, генеральный директор ООО «Организация Времени». Глеба мы знаем по книгам, посвященным тайм-менеджменту, управлению временем. Я пытаюсь по ним жить: получается только при модерации бизнес-форумов, в других ситуациях редко, но это уже хорошо.

Мне показался особенно интересным один из тезисов, которые Вы прислали к нашей дискуссии. Как привлечь частный капитал, частные деньги? Есть много частных денег, которые вложены в низкодоходные инструменты, и Вы предлагаете их перетянуть в инвестиционные проекты, в бизнес-проекты на региональном уровне, на районном уровне. Расскажите об этом подробнее. Обязательно упомяните, какая в этом должна быть роль муниципалитетов?

Г. Архангельский:

Спасибо, Антон. Добрый день, уважаемые коллеги.

Я буду говорить в двух ипостасях. С одной стороны — как предприниматель, владелец компании, которая занимается тайм-менеджментом и член президиума «ОПОРЫ РОССИИ», с другой — как

предприниматель года по версии Ernst & Young, я хотел бы посмотреть на мировой опыт. Я очень много езжу, общаюсь с людьми, вижу, как им помогают или не помогают их государства.

Прежде чем сказать о частном капитале, я хочу пару слов сказать о том, что уже прозвучало. Вадим Михайлович Шумков выдвинул очень правильный тезис: кто и как научит муниципалитеты развитию предпринимательства, привлечению предпринимателей и предпринимательскому стилю мышления. Сегодня был замечательный пример. «Мы учредили компанию с частным бизнесом, и не надо плакать, что у нас мало налогов, мы просто получаем прибыль», — это гениально, я записал модель, которая сегодня прозвучала. Это предпринимательское мышление, и мы, «ОПОРА РОССИИ», давно занялись вопросом обучения муниципалитетов, руководителей муниципалитетов, сотрудников тех структур, которые должны привлекать инвестиции в муниципалитеты.

Муниципалитет смотрит со своей стороны. Руководитель муниципалитета, городского округа прочно стоит на земле: он точно знает, где у него месторождения стекольных песков, где у него «Газпром» — злодеи — трубу не подтянули, и так далее. Инвестор, который приходит, мыслит в других критериях, в других категориях. Первое, чему мы учим на обучающих программах для муниципалитетов от «ОПОРЫ РОССИИ» — мы показываем: вот ваша презентация. В этой презентации 40 слайдов, на каждом 5 тысяч знаков текста, промышленные площадки, строительные площадки, цифры, цифры, цифры. Я как инвестор это уже не покупаю, я уже в этом запутался, меня ваши строительные площадки не интересуют. Другая ситуация: Вы показываете один слайд, о котором говорите: «Вы знаете, что у нас в Заводоуковском городском округе Тюменской области есть месторождения стекольных песков, а за Уралом нет ни одного стекольного завода? Все стекло везут в Сибирь из Европейской части России?» Как инвестор, я покупаю это мгновенно! Я вижу рынок, я вижу

возможности. Нужно научить этому муниципалитет. Люди, которые являются хорошими руководителями городов, муниципалитетов, являются хорошим хозяйственниками, но не являются и не должны быть маркетологами. Они не должны заниматься упаковкой, это другая компетенция.

Второе, о чем мы говорим в рамках обучения для муниципалитетов — как правильно подать свои преимущества разным типам инвесторов. Везете по Москве итальянских инвесторов, показываете Кремль: «Это выдающийся памятник итальянской архитектуры Средневековья». Мы знаем, что Кремль построили итальянцы. Все, итальянские инвесторы ваши. Везете англичан, рассказываете: «Знаете, самое старое здание в Москве не Кремль и не соборы, это здание английского торгового представительства. Во времена Ивана Грозного не все сочли бы Россию хорошим местом для инвестиций. Англичане приехали сюда, инвестировали и имели торговые представительства. Более того, самое первое в Лондоне акционерное общество Moscow company было создано для торговли с Россией, только следом за ним возникла Компания Южных морей, которая занималась колонизаторскими делами». Это рассказываешь — инвестор уже твой, он культурно близок, ему интересно. Мы работаем с разными городами, проводили мероприятие в Саратове. Выступает руководитель муниципалитета, слышно стандартное «бу-бу-бу»: «Мы создали 16 ИП, у нас 13 подготовленных площадок». Губернатор шепчет мне: «Это немецкий город, его Екатерина Вторая построила для поволжских немцев, там много соборов, храмов, кладбищ из истории поволжских немцев с 18 века. Некоторые немцы возвращаются из Германии, потому что там сумасшедшие налоги, там невозможно делать бизнес, а здесь налоги маленькие, здесь удобно. Они возвращаются и делают какие-то проекты». Я его спрашиваю: «А это где-то как-то написано? На сайте муниципалитета, еще где-то? Вы в Германию с этим ездите?» Отвечает: «Как-то пока мы

этим не занялись». Налицо шикарное преимущество, но на месте этого не замечаешь, не очень осознаешь преимущество. Это преимущество можно понять, когда смотришь со стороны.

Дальше. Как подать себя инвестору? На этих семинарах для муниципалитетов мы делаем простую вещь. Открываем сайт департамента привлечения инвестиций или муниципалитета. Первая страница «бу-бу-бу»: в соответствии с распоряжением губернатора, Инвестиционным стандартом, решением Агентства стратегических инициатив, Федеральным законом № 115/18 и дальше шесть страниц А4 мелким шрифтом, copy-paste с сайта Министерства экономического развития и с сайта Агентства стратегических инициатив. Как работает инвестиционное агентство Гонконга? Что такое Гонконг? Это крохотный остров, на котором много небоскребов и все! Там нет никаких природных ресурсов. Сайт Гонконга: «Сегодня нужно открывать компанию в Гонконге, завтра будет уже поздно! Посмотри видеоролик, посмотри, какой у нас рынок! Мы — окно в Китай!» Таким образом они привлекают людей. Эта разница видна невооруженным глазом!

Другой пример, как подавать наше финансовое преимущество. Мы учим и мэров, и сотрудников департаментов привлечения инвестиций. Наши бизнесмены начинают рыдать в «ОПОРЕ РОССИИ»: «У нас высокие налоги, у нас плохие налоги». Я спрашиваю: «Назовите еще юрисдикции, где есть упрощенка? Чтобы шесть плюс девять и все, и свободен, получил на руки чистый, живой cash?» Казахстан, Беларусь, Гонконг, Сингапур и все! Еще некоторые штаты США имеют похожую модель. Это шикарно! «Шесть плюс девять, — говоришь людям, — и все, и нет подоходного налога 50%, как в Англии». Они в восторге! Мы это не подаем. В Лондоне я делал доклад о российской инвестиционной среде и сказал: «Шесть плюс девять до двух миллионов долларов США годовой выручки». Ко мне подходит после этого человек: «Вы знаете, я венгр, у меня юридическая компания, я

рекомендую офшорные схемы. Пришлите мне файл с информацией, я буду рекомендовать вашу российскую упрощенку как офшорную юрисдикцию!» Для нас это настолько привычно, настолько мы это не осознаем, что мы это не подаем инвесторам.

Третий очень важный момент, которому мы учим. К вопросу о частных инвестициях и к вопросу о предпринимательстве. Вопрос привлечения инвестиций — это не вопрос капитала. Капитала в стране море. В одной Москве жилой недвижимости на триллион долларов США, из него 18% сданы в аренду. Люди вложили 180 миллиардов долларов США под 4% годовых в рублях. Что такое 180 миллиардов долларов? Это два раза все наши прямые иностранные инвестиции прошлого года — в 2013 году было 94 миллиарда прямых иностранных инвестиций. Это третий в мире показатель, это очень много, это большие инвестиции. Мы на третьем месте в мире, Президент вчера это упоминал. Люди не видят других способов приложения этих денег, поэтому 180 миллиардов долларов США просто лежат.

В ваших регионах тоже есть небедные люди, есть люди, которые заработали деньги. Куда они их девают? Депозит в «Сбербанке», жилая недвижимость, сданная в аренду, доллары в сейфе — это идея с отрицательной доходностью. Мы показываем людям наши объекты для инвестирования: вот небольшой бизнес, вот он создается, вот есть возможность купить в этом бизнесе долю. С точки зрения законодательства, юридических структур это понятно и возможно — это называется на Западе «паевыми инвестициями». С чего начинались акционерные общества 400 лет назад? Люди собрались в кафе, 50 человек, сбросились по денежке, купили корабль, отправили этот корабль торговать с Россией. Частного капитала много. Небедные люди из ваших городов, ваших регионов могут этот капитал инвестировать, если им правильно показать, правильно

преподнести проекты и правильно их структурировать. Ничего сверхъестественного, это просто надо уметь делать.

Второй момент. Привлечение инвестиций — это во многом вопрос образованности ваших местных бизнесменов. Он создал бизнес, зарабатывает денежку, купил себе Land Cruiser, ему уже хорошо, ему второй Land Cruiser не нужен. Ладно, пусть будет два: черный и белый. Все, больше не надо. Ты ему объясняешь: «Что дальше? Хорошо, ты заработал денег, тебе есть, что поесть и где жить, а ты хочешь куда-то развиваться? Ты хочешь сделать бизнес больше? Может быть, ты этот бизнес хочешь продать иностранному или российскому инвестору и сделать новый бизнес?» Показываешь ему перспективу, он начинает думать: «Почему я сижу всю жизнь с 20 сотрудниками и с 10 миллионами рублей годового оборота? Может быть, я сделаю больше, может быть, я достоин большего?» Ему надо показать лесенку, как создавать новые бизнесы, как привлекать в них инвестиции. «ОПОРА РОССИИ» учит этим вещам.

Недавно мы вывели это в открытое пространство. Вадим Михайлович Шумков и его администрация были одной из первых продвинутых администраций, которые провели семинар для своих муниципалитетов. Мы провели семинар в Москве в открытом формате, в формате конференции, куда приезжали мэры городов. «ОПОРА РОССИИ» с большим удовольствием готова проводить обучение для муниципалитетов, для руководителей и помогать в привлечении инвестиций.

У нас огромная база российских инвесторов. Все говорят об иностранных инвесторах, но иностранные инвесторы идут в большой проект, это миллиарды рублей. В муниципалитетах есть много небольших проектов, 10 миллионов рублей, 100 миллионов рублей. Под эти проекты в России 16 триллионов рублей частного капитала на депозите «Сбербанка». Лидерам «ОПОРЫ РОССИИ», крепким бизнесменам из разных регионов могут быть очень интересны такие проекты. Сделать в другом регионе что-то, что ты

уже умеешь делать, вложиться во что-то, что ты понимаешь. Не надо далеко бежать за иностранцами, своих российских инвесторов мы еще не умеем обрабатывать как следует.

Это идея, которую мы сейчас продвигаем в «ОПОРЕ РОССИИ». Я буду рад поделиться информацией, поделиться тем, что есть. Представители городов, муниципалитетов, подходите после нашей сессии, спрашивайте, я расскажу, где читать, смотреть. Тема богатейшая: в России 23 тысячи муниципалитетов, из них пока, дай бог, 5—7% уже так мыслят, привлекают бизнес. Если все 23 тысячи будут так мыслить и так действовать, то экономический рост будет гораздо выше, чем сейчас есть. Спасибо.

А. Хреков:

Спасибо большое, Глеб.

Как сказал однажды Владимир Путин: «Прекрасные слова, жаль, что не я их придумал». Согласен с каждым Вашим словом, особенно относительно информирования об инвестиционных возможностях. У нас как в Советском Союзе, где информация была привилегией, а не правом. Люди часто путают материалы, наглядную инфографику для инвесторов с технической документацией проекта. Техническая документация попадает на слайд-шоу — не знаешь, куда бежать от этого.

Частные деньги, инициатива о создании инвестиционных счетов — это будет первый шаг, который потом можно будет подхватить с другой стороны.

Я предложу перейти к вопросам, если они есть. Перед этим я бы хотел задать вопрос Вадиму Шумкову. Вадим Михайлович, пресловутый конфликт между региональным и муниципальным уровнем, губернатором и мэром всем привычен как «здрасьте». Некоторые говорят: «Это ужасно, нужно с этим что-то делать». Другие говорят: «Ну и что? Конфликт — двигатель прогресса, пусть каждый стремится конкурировать друг с другом на разных

уровнях, и это хорошо». Как у Вас решен этот вопрос и что можно с этим делать?

В. Шумков:

Понятно. Такого вопроса и конфликта у нас нет. Почему? Очень много говорили про НДФЛ, кому его отдавать. В Тюменской области 100% налога на доходы физических лиц находятся в распоряжении муниципалитетов, муниципальных районов, городские округа — до 80%. Зарабатывайте!

Коротко о показателях развития Тюменской области и том, что дальше делать с муниципалитетами. Не претендую на подведение итогов, но я послушал, понаблюдал. Коллега из Костомукши сделал презентацию — я тоже хочу. За семь лет, с 2006 по 2013 год, в Тюменской области индекс промышленного производства вырос в два раза, прошлый год мы закончили с приростом 17%. Первый квартал этого года — 13,5%. Это промышленность.

А. Хреков:

Это ВРП или промышленность?

В. Шумков:

Это промышленность. ВРП в неочищенном формате тоже вырос в два раза с 2006 по 2013 год включительно. Индекс инвестиций в уставной капитал с 2006 по 2013 год вырос в два с половиной раза. Прошлый год — прирост 35%. Количество субъектов предпринимательской деятельности с 2006 по 2013 год увеличилось ровно в два раза — с 35 тысяч до 72 тысяч. Прошлый год немножко подкосил, поэтому минус пять тысяч индивидуальных предпринимателей, объяснять причины не буду, все знают.

Что делать? Работать надо! Нужно перестать болтать и начать просто работать — каждому на своем уровне, понимаете?! У нас огромное

количество тусовок, планерок, совещаний, мероприятий, площадок. У Тюменской области простой план: мы удвоили экономику с 2006 по 2013 год, к 2020 году мы еще раз ее удвоим, если Бог нам в этом поможет. Мы верим в Бога, надеюсь, что он нам в этой скромной просьбе не откажет.

Какие конкретные мероприятия делать на муниципальном уровне? Показатель эффективности я уже озвучил. Три простых показателя привязываются к контракту и к вознаграждению главы города и его профильного заместителя. Волшебная формула, ничего здесь придумывать не надо.

Необходимо рекрутировать предпринимателей, делать это повседневно, настойчиво и тонко, на уровне пропаганды будить предпринимательский дух. Необходимо вернуться к принятию федерального закона о введении моратория на ухудшение условий предпринимательской деятельности. Пора перестать болтаться то туда, то сюда, людей это дезориентирует и дестимулирует.

Нужно заниматься учебой тех, кто отвечает за развитие предпринимательства на данной конкретной территории. «ОПОРА РОССИИ» — очень качественная программа, рекомендую не на правах рекламы, она мне понравилась: там есть чему поучиться.

Мы разговаривали с Антоном: наша страна составляет одну восьмую, уже больше, мировой суши, необходимо понимать, что в нашей стране разбитие на целевые отраслевые программы не может стимулировать окончательное развитие. Необходимо вернуться к формату единой программы развития территории, внедрять территориально-отраслевой принцип, некий прообраз Госплана. Мы не сможем долго успешно развиваться без единого координатора, который четко говорит, где дорога, где мост, где колхоз, а где связь. Нужно возвращать элементы этого, не тупое планирование, а полезные элементы координации.

Соглашусь с Андреем Никитиным: нужно определиться, чего мы хотим от предпринимательства. Оно неоднородное, как мужчины и женщины все разные. У микробизнеса нет фискальной задачи, его единственная задача — содержать себя и того парня, отстаньте от него с этим вопросом раз и навсегда. Только полноценное малое предприятие от 100 человек и среднее предприятие могут формировать экономический ландшафт муниципалитета. Все! На этом надо поставить точку и прекращать заниматься экспериментами над микробизнесом. Повышаем то ЕСН, то ПФР, то касаемся упрощенки. Не надо этого делать, ни к чему полезному это не приведет.

Надо выразить роль государства. Под государством я понимаю и коллег из муниципалитетов. Роль государства в трех вещах: нужно обеспечить условия, чтобы человек мог очень быстро зарегистрировать свой бизнес, успешно и комфортно его вести и как можно быстрее его закрыть, если у него возникла в этом необходимость. Все. Других формул нет.

А. Хреков:

Большое спасибо за отличный итог.

У нас есть еще немного времени, есть ли вопросы к нашим участникам? Я прошу не превращать их в декларации и прокламации. Есть вопросы? Так, вопросов нет!

У меня есть вопрос. Господин Палмгрен, Вы тоже хотели дать завершающую обрисовку. Какие возможные инструменты Вы порекомендовали бы российским муниципальным органам власти для улучшения делового климата? Ваш итог нашей дискуссии.

T. Palmgren:

Thank you. One thing that we have done with OPORA ROSSII is that we have put together a white paper to promote business between Russia and Finland. It is

a public-private partnership, and the city of St. Petersburg is also involved in this. It is a concrete list of measures that need to be taken on both sides of the border, such as cutting bureaucracy, promoting entrepreneurship, making customs procedures easier, access to finance, and overcoming trade barriers. We have a lot of bureaucracy in both countries, and we would also like to make it easier for Russians to work in Finland.

One thing I would like to say is that, when talking about companies owned by local government or local municipalities, it is very important that we do not compare these with the private sector. Real competitiveness comes only through competition. Thanks.

А. Хреков:

Большое спасибо. Эдуард Омаров, пожалуйста.

Э. Омаров:

Важный момент о взаимном доверии. Мы часто видим: на федеральном уровне принимаются законы, которые регламентируют нашу деятельность. Но мы крайне редко видим, когда рабочие группы приглашают предпринимателей из сфер, для которых делают законы. Каждый новый закон, который принимался в последние пять лет, усугублял положение предпринимательства. Сегодня я ответственно заявляю: бизнес настолько вырос, что может давать конструктивные предложения. Достаточно спросить: «Ребята, скажите, что нужно сделать, чтобы вы максимально эффективно выполняли свою предпринимательскую функцию?» Предложения будут! Они будут такие же короткие, как говорит Вадим Михайлович — всего несколько пунктов. Не нужно будет создавать десятки ненужных законов, о которые мы спотыкаемся каждый день.

А. Хреков:

Спасибо. В самом конце я предлагаю сыграть в короткую деловую игру. Представьте себе, что есть возможность, есть всего минута, чтобы что-то изменить в работе или в налоговом законодательстве, которое касается муниципальных органов власти. Возможно любое изменение, кроме фантастического, у нас есть минута, чтобы принять это решение, это решение будет выполнено мгновенно! Почему минута? Нельзя сказать, что мы попробуем, через месяц подумаем, потом еще понаблюдаем. Нет, сразу и все! Это решение должно быть конкретным. Представим себе, что у нас есть такая возможность, что бы мы сделали? Одно? Вадим Шумков уже назвал свою программу, но постараемся сузить это до одного! Давайте, Глеб, начнем с Вас. Что бы Вы сделали?

Г. Архангельский:

Я бы сделал два дела. Первое — поддержал бы Вадима Михайловича в моратории на ухудшающие изменения. Второе. У римлян была такая поговорка: орел мух не ловит. Я бы отменил все налоги и всю отчетность для маленьких, незанятых, без занятости, без наемных работников микропредпринимателей. Если не на бирже труда, уже хорошо, слава Богу, аллилуйя! Не будем мух ловить. Наймешь хоть одного сотрудника, уже что-то плати.

А. Хреков:

Спасибо.

Николай Носков, пожалуйста, тоже точно, кратко, одно решение.

Н. Носков:

Да, Вы знаете, здесь уже было озвучено...

А. Хреков:

Выдайте за свое.

Н. Носков:

Я бы сделал поменьше проверяющих.

А. Хреков:

Спасибо. Эдуард Омаров?

Э. Омаров:

Мудрые ребята -дцать лет тому назад приняли так называемую упрощенную систему налогообложения: были четкие цифры налога, который мы отчисляем. Необходимо вернуться к цифрам, которые у нас были до 2008 года, и бизнес будет расти ежегодно на 20—30%.

А. Хреков:

Спасибо. Александр Лохно?

А. Лохно:

Наделенные полномочиями муниципалитеты 1990-х годов.

А. Хреков:

Спасибо. Да, интересное предложение. Томас Палмгрен?

T. Palmgren:

I would privatize a lot of what the public sector is doing. It would be much more effective and less costly.

А. Хреков:

Спасибо. Вадим Шумков?

В. Шумков:

Начну Новый год с пожелания. Любить страну надо, ребята! Мы все время куда-то бежим: в Финляндии деньги вкладываем, как сумасшедшие, скупаем дома в Болгарии, в Испании, во Франции — я к москвичам обращаюсь, к петербуржцам. У нас страна недолюбленная, недостроенная, недоделанная. Любить и вкладывать здесь, и все остальные пожелания будут уже прикладными. Все можно делать. Мы умный, талантливый народ, у нас богатейшая в мире страна! Давайте жить богато и счастливо! Господь дал нам все для этого! Спасибо!

А. Хреков:

Хотел сказать завершающее слово, но теперь не буду ничего добавлять, потому что Вы его уже сказали. Большое спасибо. Благодарим наших участников и благодарим вас за то, что пришли. Спасибо.