

Хорош тем, что живуч

Любители поесть стали двигателем фермерских продуктов, любители экстремальных развлечений создали и зарабатывают на квестах, а сподвижники Лермонтова, которым нигде было читать стихи, открыли кафе. О том, как появляются новые бизнес-модели, а также о перспективах развития предпринимательства в стране мы поговорили с Евгением ЕМЕЛЬЯНОВЫМ, президентом Группы компаний «ШАГ», которая разрабатывает и помогает внедрять бизнесу современные организационные решения

— Бизнесмен Арам Петросян, захвативший банк в центре Москвы, записал видео Владимиру Путину, в котором рассказал, что пошел на нарушение закона с целью привлечь внимание общественности к проблемам предпринимательства, в том числе к банкротству физических и юридических лиц. Евгений Николаевич, как вы считаете — это эмоция или тенденция?

— По-человечески мне очень жалко г-на Петросяна. Так же как и всех тех, кто теряет бизнес, работу, дело жизни. Но это обычные для предпринимателей риски. Бизнесмен сравни альпинисту. Он должен хорошо рассчитывать свои и чужие риски, быстро меняться в условиях форс-мажора (схода лавины или изменения законодательства) и иметь страховку на случай неправильного расчета. Иначе — «сорвешься в пропасть». И уж, конечно, никто — ни правительство, ни президент лично, ни общественные институты не отвечают за закрытие бизнеса, банкротство и личное разорение. Множество людей пробуют создать собственное дело. Некоторые по несколько раз за жизнь начинают с нуля. По законам бизнеса, выживают единицы. И «смерть» одного — личная трагедия одного человека или одной семьи, но не заметное изменение для рынка.

— Евгений Николаевич, по роду деятельности вы соприкасаетесь с прогрессивной частью бизнес-сообщества, которая готова развиваться, а не только жить днем сегодняшним. Поэтому интересно услышать именно вашу точку зрения о самочувствии и перспективах среднего и малого бизнеса в нашей стране.

— Малый и средний бизнес хорош тем, что он очень живуч. Все попытки его



уничтожить ни к чему не привели ни в одной стране. Даже в Советском Союзе существовал бизнес, который не признавался государством, но в экономической жизни участвовал.

По нашим данным, на предпринимателей сейчас работает всего четверть экономически активного населения. Самый главный работодатель в стране — государство. На него трудится более 10 млн человек, в том числе 2 млн — в силовых структурах и 2 млн — в аппарате государственного управления.

В большинстве стран Европы и США бюджет в среднем на 80% формируется за счет налоговых поступлений от деятельности предпринимателей. В Москве в хорошие времена эта планка не поднималась выше 25%. Сейчас, как и в тучные годы, зарплату большинство людей получают из бюджета, который формируется в первую очередь за счет поступлений от продажи нефти и газа. Показательно, что нефтью и газом в России занимается всего около 800 тыс. человек, то есть 3,5% от всех работников. Сейчас цена на нефть упала, объемы продажи газа в Европе за три года сократились на треть. Денег в стране стало меньше, поэтому государство пытается выжать из предпринимателей максимум, вводя различные налоги и сборы. При этом, несмотря на все заявления, количество дел, возбуждаемых по предпринимательским статьям, растет из года в год — только за 2015-й оно выросло почти на 30%.

Отмечу, что сейчас в стране постепенно меняется парадигма ведения бизнеса. Еще недавно бизнес было вести достаточно легко. Многие ниши экономики оказы-

вались пустыми. Было достаточно купить товар за границей и привезти его в нашу страну, и он всегда находил своего покупателя. Теперь нужно бороться за своего клиента, внедрять новые способы управления, мыслить нестандартно. Многие бизнесмены, которые начали свое дело в девяностые годы, не успевают перестроиться на новый лад и просто разоряются, уступая дорогу молодым и предприимчивым.

— Кто и в какой сфере сейчас добивается успеха?

— В первую очередь молодые люди, которые не знают старых бизнес-моделей. Они сразу действуют по-новому. Молодежь делает бизнес XXI века, в основном завязанный на современных бизнес-технологиях.

Сейчас также востребованы дискаунтеры, которые торгуют очень дешевым хлебом, обувью, одеждой и развлечениями. Примеров успеха достаточно много. Его рецепт достаточно прост: чем дешевле ты умеешь продавать товары и лучше экономить на издержках, тем больше у тебя шансов стать лидером рынка. В качестве примера в продуктовом сегменте можно привести сеть супермаркетов «Магнит».

Давайте посмотрим и на обувной рынок. Многие когда-то успешные его игроки разорились. На первый план выходят компании, которые умеют работать по-новому. Например, мы работаем с одной региональной обувной сетью, которая скоро может стать лидером рынка. Дело в том, что в компании совершенно по-другому, чем у конкурентов, устроена система управления. У них, например, вообще нет остатков на складе. А это, поверьте, довольно редкое явление.

Сейчас себя хорошо чувствуют предприниматели, которые работают в сфере импортозамещения. В первую очередь это касается продуктов питания. Хотя их успех может продлиться недолго. Многие компании в этой сфере, как правило, действуют в старой парадигме и не умеют бороться с большими издержками. Доходы они повысили, а вот расходы не сократили.

Успешны предприниматели, которые работают в нишах, в первую очередь экспортно ориентированных, где нет конкурентов. Приведу пример. Один человек изобрел лампочку, уникальную по своим характеристикам. От ее света в теплицах лучше всего растут огурцы. Он производит ее в России и продает по всему свету — от стран Европы до США и Канады. У него блестяще организованное производство в регионах России и хорошо поставленный сбыт.

Однако его пример — это, скорее, исключение из правил в нашей стране. Два года назад я побывал в Минске и очень удивился, когда узнал, что почти 80% предпринимателей Белоруссии ориентированы в своей деятельности на экспорт и добиваются хороших результатов. Они торгуют какой-нибудь хорошо сделанной и очень востребованной мелочью. Например, один предприниматель делает клапан для пожарного баллона, использующийся в пожарных системах. Он поставляет его в две трети стран мира! Или другой пример. Предприниматель производит всего один элемент для манипуля-

татора подводных лодок, но он есть почти на всех подводных лодках мира! И таких примеров великое множество. Эти предприниматели прекрасно зарабатывают. Увы, в нашей стране таких примеров немного.

Успешны предприниматели, которые работают в нишах, в первую очередь экспортно ориентированных, где нет конкурентов. Приведу пример. Один человек изобрел лампочку, уникальную по своим характеристикам. От ее света в теплицах лучше всего растут огурцы. Он производит ее в России и продает по всему свету — от стран Европы до США и Канады. У него блестяще организованное производство в регионах России и хорошо поставленный сбыт.

— То есть вы призываете и вовсе отменить всю систему государственной поддержки? Например, в Тверской области, как и в других субъектах страны, действует федеральная программа «Ты — предприниматель», в рамках

Не нужно иметь крутое образование, нужно постоянно что-то делать. Кто совершает больше действий, тот и имеет больше шансов на успех.

которой молодые люди получают базовые знания о предпринимательстве и даже имеют возможность защитить свой бизнес-проект, получив небольшой стартовый капитал.

Увы, в нашей стране таких примеров немного.

— Государство систематически выделяет средства на поддержку бизнеса. Конечно, они не так уж и велики. Например, в 2015 году Тверская область получила на эти цели из федерального бюджета 149,4 млн рублей. Однако многие эксперты считают, что система господдержки бизнеса в принципе неэффективна. Каково ваше мнение?

— Есть три категории неудачников. Одни все время

учатся и говорят себе и окружающим, что вот-вот создадут что-то стоящее. Другие все время присасываются к бюджету. И как только эти присоски отваливаются, выясняется, что заниматься реальным бизнесом такие люди не способны. И третий вид рассчитывает на гранты государства. Мне известны единичные случаи, когда люди, получая субсидии и гранты от государства, потом строили успешный бизнес. Эти примеры очень любят пиарить региональные и федеральные власти. На мой взгляд, реально господдержки никакого видимого эффекта на развитие бизнеса как института не оказывает.

Предпринимателям просто не нужно мешать делать свое дело. В конце 1990-х годов мы провели исследование для московской мэрии по административным барьерам в сфере предпринимательства. Выяснилось, что тогда для запуска строительного проекта нужно было потратить больше года и 300 тыс. рублей на различные согласования. За полтора десятка лет эта ситуация на порядок ухудшилась. Понятно, что административные органы нужны, но количество проверок можно легко сократить в два раза, и это никак не скажется на безопасности.

— Как вы относитесь к вопросу расгосударствления экономики?

— Не так давно были опубликованы интересные данные, согласно которым из 1,7 тыс. предприятий Москвы, которые контролируются государством, прибыль приносит всего три. Вдумайтесь в эти цифры! Государство неэффективный собственник — это доказано общемировой практикой. Во всем мире государственные предприятия проигрывают по эффективности частному бизнесу. Так же, как колхозы никогда не были более эффективными по сравнению с приусадебными участками. Мне кажется, что роль государства в российской экономике и так слишком сильна. Бизнесу приходится выживать, подобно тому, как трава пробивается через асфальт. Но в жизни действует закон качелей. Если в 1990-е годы бизнес активно развивался и было разрешено все, что не было запрещено, то сейчас маятник качнулся в сторону жесткого контроля и больших налогов и сборов. Я надеюсь, что этот процесс совсем скоро достигнет своего максимума, и начнется обратное движение.

Андрей САБЫНИН

Полную версию интервью читайте на сайте www.afanasy.biz