

**НКС ООН РАН**  
Научно-консультативный совет  
по правовым, психологическим  
и социально-экономическим проблемам общества  
Отделения общественных наук РАН

**АРБ**  
Ассоциация российских банков

**НИИ ДДиП**  
Национальный исследовательский институт  
Доверия, Достоинства и Права

# **МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС.**

**О ГОСУДАРСТВЕННОЙ СИСТЕМЕ  
РАЗВИТИЯ И ПОДДЕРЖКИ  
МАЛОГО И СРЕДНЕГО  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Материалы заседания 2 марта 2024 года

Под общей редакцией  
академика РАН  
**Г.А. Тосуняна**

Москва  
2025

УДК 334.012.63/.64(470+571)(063)  
ББК 65.290.31(2Рос)я431  
М20

**Малый и средний бизнес. О государственной системе развития и поддержки малого и среднего предпринимательства** : материалы заседания 2 марта 2024 года / Научно-консультативный совет по правовым, психологическим и социально-экономическим проблемам общества Отделения общественных наук Российской академии наук ; Ассоциация российских банков ; Национальный исследовательский институт Доверия, Достоинства и Права ; [под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна]. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2025. – 172 с. – ISBN 978-5-6053663-3-1

В сборнике рассматривается роль малого и среднего предпринимательства (МСП) в современных условиях хозяйствования, основные тенденции его развития.

В соответствии с реализуемым национальным проектом, государственная поддержка МСП является одним из приоритетных направлений в экономике России. Однако система поддержки во многом несовершенна. Многочисленные программы выполняются формально, их эффективность не оценивается. Выдача грантов и субсидий, предоставление льготных ставок по кредитам имеют ряд существенных ограничений.

Кроме анализа достоинств и недостатков действующего нацпроекта сборник содержит также предложения по совершенствованию мер развития и поддержки МСП.

УДК 334.012.63/.64(470+571)(063)  
ББК 65.290.31(2Рос)я431

Охраняется в соответствии с международным правом и российским законодательством об авторском праве.

ISBN 978-5-6053663-3-1

© Тосунян Г.А., составление, 2025

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Состав Научно-консультативного совета по правовым, психологическим и социально-экономическим проблемам общества (НКС ППСЭПО) ООН РАН</b>	<b>5</b>
<b>Справка</b>	<b>11</b>
<b>ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО</b>	
<b>акад. ТОСУНЯН Г.А.</b>	<b>15</b>
<b>Доклад 1 ДОРМИДОНТОВА Ю.А.</b>	<b>24</b>
<b>ЕРМАКОВ М.М. – ДОРМИДОНТОВА Ю.А.</b>	<b>38</b>
<b>акад. МАЕВСКИЙ В.И. – ДОРМИДОНТОВА Ю.А.</b>	<b>40</b>
<b>чл.-корр. ЕЛИСЕЕВА И.И. – ДОРМИДОНТОВА Ю.А.</b>	<b>41</b>
<b>ЛОГИНОВ И.Э. – ДОРМИДОНТОВА Ю.А.</b>	<b>42</b>
<b>МАЛЬЦАН А.Л. – ДОРМИДОНТОВА Ю.А.</b>	<b>44</b>
<b>Доклад 2 ДЫБОВА Е.Н.</b>	<b>48</b>
<b>акад. МАЕВСКИЙ В.И. – ДЫБОВА Е.Н.</b>	<b>58</b>
<b>проф. ТЕДЕЕВ А.А. – ДЫБОВА Е.Н.</b>	<b>60</b>
<b>ЛОГИНОВ И.Э. – ДЫБОВА Е.Н.</b>	<b>64</b>
<b>д. э. н. МОКИЙ М.С. – ДЫБОВА Е.Н.</b>	<b>68</b>
<b>ЕРМАКОВ М.М. – ДЫБОВА Е.Н.</b>	<b>74</b>
<b>Доклад 3 ЛОГИНОВ И.Э.</b>	<b>77</b>
<b>д. э. н. МОКИЙ М.С. – ЛОГИНОВ И.Э.</b>	<b>109</b>
<b>к. э. н. РЕДЬКО Н.В. – ДЫБОВА Е.Н.</b>	<b>111</b>

<b>ДЫБОВА Е.Н. – акад. ТОСУНЯН Г.А.</b>	<b>115</b>
<b>к. э. н. ДАНИЛОВ-ДАНИЛЬЯН А.В.</b>	<b>119</b>
<b>ЕРМАКОВ М.М.</b>	<b>126</b>
<b>ЛЮБОСЕРДОВ А.М.</b>	<b>131</b>
<b>МЕХТИЕВ Э.О.</b>	<b>135</b>
<b>к. г. н. АКСЕНОВ Г.П.</b>	<b>142</b>
<b>к. филос. н. ЕФРЕМОВ О.А.</b>	<b>146</b>
<b>чл.-корр. ЕЛИСЕЕВА И.И.</b>	<b>149</b>
<b>БАЛАКИН С.В.</b>	<b>150</b>
<b>д. э. н. МОКИЙ М.С.</b>	<b>153</b>
<b>ДОРМИДОНТОВА Ю.А.</b>	<b>156</b>
<b>ДЫБОВА Е.Н.</b>	<b>157</b>
<b>акад. ТОСУНЯН Г.А.</b>	<b>159</b>
<b>ЛОГИНОВ И.Э.</b>	<b>162</b>
<b>акад. ГУСЕЙНОВ А.А.</b>	<b>163</b>
<b>ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНОЕ СЛОВО</b>	
<b>акад. ТОСУНЯН Г.А.</b>	<b>165</b>
<b>Список литературы, опубликованной по итогам заседаний НКС ООН РАН, «Открытых дискуссий» президента АРБ и НИИ ДДиП</b>	<b>166</b>

**СОСТАВ НАУЧНО-КОНСУЛЬТАТИВНОГО СОВЕТА  
ПО ПРАВОВЫМ, ПСИХОЛОГИЧЕСКИМ И СОЦИАЛЬНО-  
ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПРОБЛЕМАМ ОБЩЕСТВА  
(НКС ППСЭПО) ООН РАН**

*СОПРЕДСЕДАТЕЛИ:*

**ГУСЕЙНОВ**  
АБДУСАЛАМ  
АБДУЛКЕРИМОВИЧ

академик, д. филос. н., научный руко-  
водитель Института философии РАН

**КОКОШИН**  
АНДРЕЙ  
АФАНАСЬЕВИЧ

академик, д. и. н., директор Центра  
перспективных исследований националь-  
ной безопасности России Экспертного  
института НИУ ВШЭ

**ТОСУНЯН**  
ГАРЕГИН  
АШОТОВИЧ

академик, д. ю. н., президент Ассоци-  
ации российских банков

*УЧЕНЫЙ СЕКРЕТАРЬ:*

**РЕДЬКО**  
НИКОЛАЙ  
ВИТАЛЬЕВИЧ

к. э. н., эксперт Национального исследо-  
вательского института Доверия,  
Достоинства и Права

*ЧЛЕНЫ НАУЧНОГО СОВЕТА:*

**АВETИСЯН**  
АРУТЮН  
ИШХАНОВИЧ

академик, д. ф.-м. н., директор Инсти-  
тута системного программирования  
им. В.П. Иванникова РАН

**АГАНБЕГЯН**  
АБЕЛ  
ГЕЗЕВИЧ

академик, д. э. н., профессор

**АПОЛИХИН**  
ОЛЕГ  
ИВАНОВИЧ

чл.-корр., д. м. н., директор НИИ урологии и интервенционной радиологии им. Н.А. Лопаткина (филиал ФГБУ «НМИЦ радиологии» Минздрава России)

**АУЗАН**  
АЛЕКСАНДР  
АЛЕКСАНДРОВИЧ

д. э. н., декан экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова

**БАТУРИН**  
ЮРИЙ  
МИХАЙЛОВИЧ

чл.-корр., д. ю. н., главный научный сотрудник отдела методологических и междисциплинарных проблем развития науки Института истории естествознания и техники им. С.И. Вавилова РАН

**БУЗНИК**  
ВЯЧЕСЛАВ  
МИХАЙЛОВИЧ

академик, д. х. н., заместитель академика-секретаря ОХНМ РАН, начальник лаборатории Всероссийского НИИ авиационных материалов

**ГОРШКОВ**  
МИХАИЛ  
КОНСТАНТИНОВИЧ

академик, д. филос. н., директор Института социологии ФНИСЦ РАН

**ГРАЧЕВА**  
ЕЛЕНА  
ЮРЬЕВНА

д. ю. н., профессор, первый проректор ФГБОУ ВО «Московский государственный юридический университет им. О.Е. Кутафина» (МГЮА)

**ГРИНБЕРГ**  
РУСЛАН  
СЕМЕНОВИЧ

чл.-корр., д. э. н., научный руководитель Института экономики РАН

**ДАНИЛОВ-ДАНИЛЬЯН**  
АНТОН  
ВИКТОРОВИЧ

к. э. н., сопредседатель Общероссийской общественной организации «Деловая Россия»

**ЕРМАКОВА**  
ЖАННА  
АНАТОЛЬЕВНА

чл.-корр., д. э. н., профессор, заведующий кафедрой банковского дела и страхования ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет»

**ЖУРАВЛЕВ**  
АНАТОЛИЙ  
ЛАКТИОНОВИЧ

академик, д. п. н., научный руководитель Института психологии РАН

**ИВАНОВ**  
ВИЛЕН  
НИКОЛАЕВИЧ

чл.-корр., д. филос. н., главный научный сотрудник Института социально-политических исследований ФНИСЦ РАН

**ИЛЬИН**  
ВЛАДИМИР  
АЛЕКСАНДРОВИЧ

чл.-корр., д. э. н., профессор, научный руководитель Вологодского научного центра РАН

**КАСАВИН**  
ИЛЬЯ  
ТЕОДОРОВИЧ

чл.-корр., д. филос. н., руководитель сектора социальной эпистемологии Института философии РАН

**КЛЕПАЧ**  
АНДРЕЙ  
НИКОЛАЕВИЧ

к. э. н., главный экономист ВЭБ.РФ

**ЛЕКТОРСКИЙ**  
ВЛАДИСЛАВ  
АЛЕКСАНДРОВИЧ

академик, д. филос. н., главный научный сотрудник Института философии РАН

**МЕДВЕДЕВ**  
ПАВЕЛ  
АЛЕКСЕЕВИЧ

д. э. н., профессор

**МИРКИН**  
ЯКОВ  
МОИСЕЕВИЧ

д. э. н., профессор

**НЕСТИК**  
ТИМОФЕЙ  
АЛЕКСАНДРОВИЧ

д. п. н., профессор РАН, зав. лабораторией социальной и экономической психологии Института психологии РАН

**НИГМАТУЛИН**  
РОБЕРТ  
ИСКАНДРОВИЧ

академик, д. ф.-м. н., научный руководитель Института океанологии им. П.П. Ширшова РАН

**ПЕТРЕНКО**  
ВИКТОР  
ФЕДОРОВИЧ

чл.-корр., д. п. н., заведующий лабораторией психологии общения факультета психологии МГУ им. М.В. Ломоносова

**ПОГОСЯН**  
ГЕВОРК  
АРАМОВИЧ

академик Национальной академии наук Армении (НАН РА), иностранный член РАН, д. социол. н., научный руководитель Института философии, социологии и права НАН РА

**САВЕНКОВ**  
АЛЕКСАНДР  
НИКОЛАЕВИЧ

академик, д. ю. н., директор Института государства и права РАН

**САННИКОВА**  
ЛАРИСА  
ВЛАДИМИРОВНА

д. ю. н., профессор РАН, руководитель Центра правовых исследований цифровых технологий Государственного академического университета гуманитарных наук

**САРКИСЯН**  
ТИГРАН  
СУРЕНОВИЧ

к. э. н., заместитель председателя правления Евразийского банка развития

**СМИРНОВ**  
АНДРЕЙ  
ВАДИМОВИЧ

академик, д. филос. н., директор Института философии РАН

**СОЛОДКОВ**  
ВАСИЛИЙ  
МИХАЙЛОВИЧ

к. э. н., директор Банковского института НИУ ВШЭ

**ТЕДЕЕВ**  
АСТАМУР  
АНАТОЛЬЕВИЧ

д. ю. н., профессор кафедры государственного аудита Высшей школы государственного аудита (факультет) МГУ им. М.В. Ломоносова

**ТИХОМИРОВ**  
ЮРИЙ  
АЛЕКСАНДРОВИЧ

д. ю. н., заместитель заведующего Центром публично-правовых исследований Института законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве России

**ТОРШИН**  
АЛЕКСАНДР  
ПОРФИРЬЕВИЧ

к. ю. н., действительный государственный советник РФ I класса

**ТОЩЕНКО**  
ЖАН  
ТЕРЕНТЬЕВИЧ

чл.-корр., д. филос. н., профессор, главный научный сотрудник Института социологии ФНИСЦ РАН

**УГРЮМОВ**  
МИХАИЛ  
ВЕНИАМИНОВИЧ

академик, д. б. н., заведующий лабораторией нервных и нейроэндокринных регуляций Института биологического развития им. Н.К. Кольцова РАН

**УШАКОВ**  
ДМИТРИЙ  
ВИКТОРОВИЧ

академик, д. п. н., директор Института психологии РАН

**ХАБРИЕВА**  
ТАЛИЯ  
ЯРУЛЛОВНА

академик, д. ю. н., директор Института законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве России

**ЧЕРЕШНЕВ**  
ВАЛЕРИЙ  
АЛЕКСАНДРОВИЧ

академик, д. м. н., научный руководитель Института иммунологии и физиологии Уральского отделения РАН

**ЧЕРНЫШ**  
МИХАИЛ  
ФЕДОРОВИЧ

чл.-корр., д. социол. н., директор Федерального научно-исследовательского социологического центра РАН

**ЧЕХОНИН  
ВЛАДИМИР  
ПАВЛОВИЧ**

академик, д. м. н., вице-президент РАН, заведующий кафедрой медицинских нанотехнологий медико-биологического факультета Российского государственного медицинского университета им. Н.И. Пирогова

**ШАБУНОВА  
АЛЕКСАНДРА  
АНАТОЛЬЕВНА**

д. э. н., директор Вологодского научного центра РАН

**ЭКМАЛЯН  
АШОТ  
МАМИКОНОВИЧ**

д. филос. н., профессор

**ЮРЕВИЧ  
АНДРЕЙ  
ВЛАДИСЛАВОВИЧ**

чл.-корр., д. п. н., заместитель директора по научной работе Института психологии РАН

## СПРАВКА

- о НКС ООН РАН (Научно-консультативном совете по правовым, психологическим и социально-экономическим проблемам общества Отделения общественных наук),
- о НИИ ДДиП (Национальном исследовательском институте Доверия, Достоинства и Права),
- о «Рабочем завтраке у Тосуняна»,
- о проекте «Открытые дискуссии президента АРБ» и об этом издании

### **1. НКС ООН РАН был создан в 2012 году как Совет по правовым, экономическим, социально-политическим и психологическим аспектам финансово-кредитной системы.**

Заседания Совета проводились в Отделении общественных наук РАН два раза в год.

В феврале 2020 года члены НКС приняли решение расширить компетенцию Совета, перейдя от рассмотрения вопросов развития финансового рынка к более широкому кругу проблем развития общества, поставив во главу угла своих исследований и дискуссий вопросы: «В каком обществе мы живем? Какое общество мы хотели бы оставить своим потомкам в наследство?»

И в сентябре 2021 года постановлением Президиума РАН Совет был преобразован в Научно-консультативный совет по правовым, психологическим и социально-экономическим проблемам общества ООН РАН.

Сопредседателями Совета стали академики РАН А.А. Гусейнов, А.А. Кокошин и Г.А. Тосунян.

### **2. С середины 90-х годов по субботам раз в две-три недели в Ассоциации российских банков проходят «Рабочие завтраки у Тосуняна», в которых принимают участие банкиры, представители ЦБ, Госдумы, Совета Федерации, различных ведомств, академической науки, вузов, эксперты по финансово-банковскому профилю.**

Каждый «Рабочий завтрак у Тосуняна» (далее – «Рабочий завтрак») проходит по заранее согласованной повестке дня и с заявленными докладчиками.

На них до недавнего времени обсуждались преимущественно проблемы экономики, финансовой сферы, нормативно-правовые акты, регулирующие эту сферу. Но в ряде случаев и другие вопросы развития общества.

В последние годы спектр вопросов, рассматриваемых на «Рабочих завтраках», и круг экспертов заметно расширились.

Этому во многом способствовало участие в них известных ученых.

Характерной особенностью «Рабочих завтраков» было и остается то, что они проходят с завидной регулярностью по субботам в 9.00 утра и зимой, и летом, и даже 31 декабря. Их продолжительность примерно 3–4 часа.

### **3. В конце 2019 года был учрежден Национальный исследовательский институт Доверия, Достоинства и Права (НИИ ДДиП).**

Это частный институт, целью которого, если вкратце, является многогранное изучение вопросов человеческой жизнедеятельности и общественных процессов, которые наибольшим образом влияют на развитие доверия в обществе, повышение ответственности и чувства собственного достоинства у граждан страны и на формирование уважения друг к другу.

Институт приступил к работе в начале 2020 года в формате научных заседаний с коллегами, интересующимися проблемами доверия и достоинства, их правового обеспечения и стимулирования.

Иначе говоря, институт пригласил на общественных началах работать на его площадке всех, кто желает внести свою лепту в изменение траектории движения общества «войны всех против всех» в сторону общества «доверия, достоинства и уважения друг к другу»!

### **4. В конце марта 2020 года был объявлен локдаун.**

Встал вопрос: заморозить на какое-то время работу НКС ООН, НИИ ДДиП, АРБ и «Рабочие завтраки у Тосуняна»?

Или искать какое-то другое решение?

Тогда же возникла идея, что заседания НКС ООН, НИИ ДДиП и «Рабочие завтраки» можно объединить, используя онлайн-формат.

Проанализировав практику последних лет, мы с коллегами пришли к выводу, что довольно часто и на заседаниях НКС, и на «Рабочих завтраках», и на заседаниях Института мы поднимаем и обсуждаем схожие вопросы.

Было принято решение начать проводить совместные заседания.

За прошедшее с апреля 2020 года время было проведено 128 «Рабочих завтраков у Тосуняна», большинство из которых прошло в очно-заочной форме.

Примерно 20 человек лично присутствовали на завтраках, а остальные, от 50 до 100 и более участников, принимали участие в режиме Zoom, видя, слыша «живых» участников и докладчиков, также присоединялись к дискуссии.

В последующем по видеозаписи каждое заседание стенографировалось с тем, чтобы можно было издать материалы этих дискуссий.

В настоящее время накопился огромный объем материалов для публикаций, и мы начали их издание в виде представленных вашему вниманию сборников.

## **5. С 2013 года Ассоциация российских банков ведет проект «Открытые дискуссии президента АРБ».**

Проект направлен на обсуждение широкого круга экономических, правовых, философских, социально-психологических и других актуальных проблем развития нашего общества и на развитие культуры дискуссии в целом. Спикерами «Открытых дискуссий президента АРБ» (далее – «Открытые дискуссии») выступают известные ученые, общественные деятели и представители бизнеса.

Вузами-партнерами проекта являются более 90 российских вузов, расположенных на территории всей России – от Владивостока до Калининграда.

Как правило, в каждой «Открытой дискуссии» дистанционно участвуют от 40 до 90 вузов. Численность интернет-аудитории в среднем составляет около 2 тыс. человек.

Последние два года «Открытые дискуссии» проводятся ежемесячно.

За 10 лет состоялось 89 дискуссий.

С информацией о прошедших дискуссиях, презентационными материалами спикеров и видеозаписями можно ознакомиться на сайте [arb.ru](http://arb.ru) в разделе «Открытые дискуссии».

**Г.А. ТОСУНЯН**, академик РАН,  
президент Ассоциации российских банков

## ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

**ГОСУНЯН Г.А.**  
акад. РАН

Приветствую участников совместного заседания Научно-консультативного совета по правовым, психологическим и социально-экономическим проблемам общества Отделения общественных наук РАН и Института Доверия, Достоинства и Права, которое проходит на площадке Ассоциации российских банков.

По традиции начинаем ровно в девять утра.

На заседание зарегистрировалось 70 представителей науки и вузов, в том числе:

- 9 членов РАН,
- 29 представителей кредитных организаций,
- 12 участников – от государственных органов.

С нами, как обычно, кроме ученых и преподавателей также банкиры, государственные и общественные деятели.

Всего зарегистрировалось более 155 человек.

Тема заседания – «Государственная система развития и поддержки малого и среднего предпринимательства и предложения по ее совершенствованию».

Мы вынесли на обсуждение эту тему не случайно.

Малое и среднее предпринимательство (МСП) – один из ключевых элементов экономического и социального развития государства.

Это очень актуальная проблема, и, уверен, мы убедимся в этом в ходе сегодняшнего обсуждения.

Без малого и среднего бизнеса, без предпринимательства как такового, не может развиваться цивилизованное государство.

Гармонично, по крайней мере, развиваться не может.

Малое и среднее предпринимательство – это мощный движущий фактор экономического и социального роста.

Считаю особо важным подчеркнуть, что это не только экономическая составляющая, но и социальный фактор, в частности, занятости.

Фактор включения подавляющего большинства людей в процесс экономического развития.

Развитие МСП в свою очередь тоже определяется множеством параметров.

Главный из них – это бизнес-климат страны.

Это деловая активность населения.

Это отношение общества к предпринимательству.

Это ощущение людьми себя как творцов собственного благополучия и счастья.

Есть хороший английский оборот: «himself made man» – «человек, сделавший себя сам».

Сектор МСП исполняет очень важную социальную функцию.

Он обеспечивает самозанятость населения.

Создает условия для самореализации граждан.

Обеспечивает не только самозанятость, но и занятость населения.

Потому что кто-то учреждает малые и средние предприятия.

Кто-то приходит туда в качестве наемного персонала.

МСП способствует решению проблем безработицы, бедности.

Особенно это значимо для отдаленных территорий.

Территорий без крупных градообразующих предприятий.

Потому что там, где органы государственного управления, там, где крупные предприятия, там, конечно, наемного персонала значительно больше.

Человек, начавший свое дело, повышает в обществе деловую активность.

Повышает общее благосостояние общества.

Берет на себя ответственность за результат.

Это дает импульс к развитию.

70 лет жили без возможности осуществления какого-то либо предпринимательства.

Последние 30 с лишним лет – это попытка привить такую ответственность (правда, не лучшим образом эта прививка реализуется).

Попытка приобщить предпринимателя к экономическому развитию страны.

Человек производит какой-то товар или услугу.

Это экономическая функция МСП.

Это возможность себя кормить. Но это и возможность создавать и творить.

Отсюда – инновации.

На одном из наших заседаний кто-то из докладчиков рассказывал.

Молодежь в Китае со студенческих времен вовлекают в стартапы.

Специально дотируя и финансируя это направление.

Инновации – это не всегда результат работы крупных предприятий.

Во многих случаях это становится результатом множества стартапов.

В развитых странах в таких отраслях, как биомедицина, электроника, малые предприятия численностью до 100 человек составляют свыше 80% от общего числа таких компаний.

Именно эти компании обеспечивают экономике огромное количество инноваций.

Например, в США.

За последние десять лет примерно 55% всех инноваций созданы в секторе МСП.

В Китае, который я уже упоминал, 65% патентов принадлежит предприятиям малого и среднего бизнеса. Видимо, за счет стимуляции молодежи.

Многие современные бизнес-гиганты когда-то были малыми предприятиями.

Например, компания «Samsung» в начале своего пути была провинциальным продуктовым магазином.

Трудно в это поверить, но это так.

Компания «Sony» на заре своей деятельности ремонтировала электроаппаратуру.

А потом уже стала производить технику самостоятельно, в мировых масштабах.

Все начинается с малого.

Для понимания того, что собой представляет сектор МСП.

Каковы критерии отнесения бизнеса к МСП в разных странах?

В большинстве случаев это количество наемных сотрудников.

И годовой доход предприятия.

В России существует также градация внутри МСП.

Различают микропредприятия.

С численностью до 15 человек.

С годовым оборотом до 120 миллионов рублей.

Малые предприятия.

С числом работников до 100 человек.

И оборотом до 800 миллионов рублей.

Средние предприятия.

С числом работников до 250 человек.

И оборотом до 2 миллиардов рублей.

Также к МСП относят индивидуальных предпринимателей.

Вопрос отнесения к МСП самозанятых является дискуссионным.

Но это такой развивающийся институт.

И здесь возможны, что называется, особые национальные подходы.

Сектор МСП представляет собой множество маленьких компаний.

Их доля в современной экономике может существенно и часто превышать 50% от ВВП.

Это значение отражает социально-экономическую роль МСП в стране.

Например.

**В Италии доля МСП в ВВП достигает 68%, даже выше.**

**В Финляндии – 60%.**

**В США, Турции и Китае – выше 55%.**

**В России этот параметр находится на уровне 20%.**

При этом очень важно обратить внимание на неоднородность МСП.

Мы воспринимаем МСП как нечто целое.

Но сектор МСП крайне неоднороден.

Компании с годовой выручкой в 2 миллиарда, 400 миллионов, 20 миллионов или 3-4 миллиона – совершенно разные.

Они разные.

По существу своей работы, по организации работы.

С разными проблемами и потребностями.

С абсолютно разными взглядами на мир.

Иногда даже вступающими во взаимное противоречие.

Например.

Небольшие субъекты МСП ратуют за расширение льготного режима налогообложения, режима, в котором они работают.

А более крупные компании, выпадающие из льготного режима налогообложения, наоборот, предлагают льготы упразднить.

Потому что это создает неравную конкуренцию.

Или, наоборот, расширить до их масштабов.

Поэтому надо четко понимать, когда мы говорим об интересах МСП.

Понимать, интересы каких субъектов МСП мы защищаем и продвигаем. когда речь идет о той или иной части МСП...

Не наносим ли мы своими действиями ущерб другим субъектам МСП?

А если наносим, то как мы его можем компенсировать и чем обосновать?

Говоря о льготном налогообложении.

Например, можно предложить сгладить возникающие ступеньки изменения налоговой нагрузки.

Это снизит для субъектов МСП экономические стимулы к дроблению бизнеса.

Еще одна проблема.

Голос МСП, особенно небольших микропредприятий, зачастую плохо слышат власти.

А на микропредприятия приходится 96% с небольшим от числа всех субъектов МСП.

У предпринимателей этой категории, как правило, нет времени.

Нет ресурсов.

Нет квалификации.

Нет представительских возможностей для формулирования своих проблем.

Это, правда, говорит об определенной пассивности.

Для того и существуют ассоциации и другие представительские организации.

Действительно, чем мельче, тем сложнее в этом принимать участие.

Голос более крупных и финансово обеспеченных субъектов МСП звучит непропорционально громче.

Громче, чем голос маленьких субъектов.

Поэтому здесь возрастает роль общественных бизнес-объединений.

И к сегодняшнему обсуждению мы пригласили наших коллег из предпринимательских объединений.

Объединений, которые представляют интересы широкого круга предпринимателей.

Сегодня основным документом, определяющим государственную политику в сфере МСП, является национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы».

В ближайшее время может быть разработан новый национальный проект развития МСП.

Мы хотим обсудить на заседании нашего научно-консультативного совета, как должна быть выстроена государственная система развития и поддержки МСП.

В том числе услышать, что бизнес хочет от проекта развития МСП.

Выяснить, каковы достоинства и недостатки действующего национального проекта развития МСП.

Оценить эффективность мер государственной поддержки МСП.

Внести предложения по мерам развития и поддержки МСП.

Теперь перейдем к повестке дня.

У нас четыре докладчика.

Кроме докладчиков есть желающие выступить.

акад. Тосунян Г.А.

Слово Дормидонтовой Юлии Алексеевне, руководителю отдела социологии экономической культуры ООО «ИнФОМ».

Юлия Алексеевна, прошу Вас.

## ДОКЛАД 1

**ДОРМИДОНТОВА Ю.А.**

руководитель отдела «Социология экономической культуры»  
института фонда «Общественное мнение» (ООО «ИнФОМ»)

Здравствуйте, коллеги!

Сегодня я представлю взгляд предпринимателей.

Что они думают о господдержке, об условиях для ведения бизнеса, о проблемах, с которыми сталкиваются.

Это результаты нашего совместного исследования со Сбером и Минэкономразвития России.

Называется оно «Предприниматели России: исследовательский мониторинг» (ПРИМ).

Регулярные ежеквартальные исследования проводятся с конца 2022 года.

Они нацелены на отслеживание настроений и состояния среднего и малого бизнеса.

Раз в квартал мы опрашиваем 600 человек по разным проблемам.

Самозанятые также включены в исследование. Их мы опрашиваем отдельно – также 600 человек раз в квартал.

Это группа самостоятельно работающих на себя людей.

Они находятся в промежуточном положении между предпринимателями и работающими по найму.

Исследование проводится ежеквартально методом телефонного опроса.

Основная цель исследования – донесение голосов предпринимателей до основных стейкхолдеров: власти, бизнеса, общества в целом.

В случае с микро- и малым бизнесом предприниматель, можно сказать, эквивалентен своему бизнесу.

Учитывая это, мы общаемся именно с самими предпринимателями, владельцами и совладельцами бизнесов.

Интересуемся не только состоянием их бизнеса, но и их настроениями, проблемами, а также актуальными задачами, которые перед ними стоят.

Также нами проводится ежегодное исследование по населению в целом.

Оценивается отношение населения к предпринимательству, к предпринимательской атмосфере.

Самозанятых и населения в целом я касаться в этот раз не буду.

Сегодня я расскажу именно о предпринимателях.

Начну с господдержки.

Мы задаем предпринимателям общий вопрос о том, как малый бизнес оценивает поддержку государства.

Ситуация на протяжении всех пяти волн исследования была достаточно стабильной (Рис. 1).

Примерно треть представителей малого бизнеса считает, что государство, скорее, помогает бизнесу.

Примерно пятая часть оценивает господдержку нейтрально.

Порядка 40% не ощущают помощи от государства.

Конечно, можно оценивать полученные результаты по-разному.

По ним нельзя однозначно сказать, например, насколько подходит предпринимателям предлагаемая господдержка, насколько хорошо они искали интересующие их меры поддержки, насколько активно пытались ее получить.



Рис. 1

То есть мы не знаем причин неудовлетворенности. Но, так или иначе, примерно у 40% возникали некоторые сложности с получением господдержки.

Есть у нас в исследовании и такой вопрос.

Государство стало больше помогать малому бизнесу или у него появилось больше сложностей за последние 12 месяцев?

Или ничего не изменилось?

Судя по ответам, тут ситуация стабильная, не слишком сильно меняющаяся в течение года (Рис. 2).

Чуть больше двух третей опрошенных считают, что за 12 месяцев в этом вопросе ничего не изменилось

За весь период проведения исследования доля таких предпринимателей несколько выросла.

Примерно 10–12% предпринимателей (в зависимости от квартала) считают, что государство стало больше помогать.

И примерно 16–20% полагают, что проблем стало больше.

**За последние 12 месяцев государство стало больше помогать или больше мешать работе малого бизнеса?**



Рис. 2

То есть по большей части каких-то глобальных изменений малый бизнес со своей стороны не видит.

При этом запрос со стороны бизнеса на господдержку есть.

На протяжении пяти кварталов мы оценивали, на какие именно меры есть запросы.

Результаты достаточно ожидаемые (Рис. 3).

Первые три потребности касаются налоговых или иных льгот.

Порядка 50% опрошенных регулярно называли специальные налоговые режимы.

Немного меньшая доля говорила о льготном кредитовании. Доля таких предпринимателей за пять кварталов немного снизилась.

Доля отмечавших налоговые льготы, находящиеся на третьем месте по популярности, тоже снизилась – с почти 40% до 28%.

### Потребность в мерах господдержки

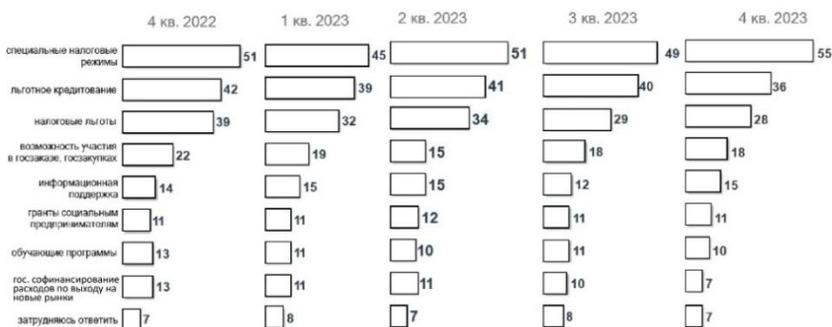


Рис. 3

А специальные налоговые режимы твердо держат первое место.

Также есть запросы:

- на участие в госзакупках и госзаказах,
- на информационную поддержку,
- на гранты социальным предпринимателям,
- на обучающие программы,
- на госфинансирование расходов по выходу на новые рынки.

Кратко здесь расскажу о нашей типологии, построенной на основании данного опроса.

Она была разработана ФОМом.

Мы использовали ее и в других наших исследованиях о предпринимателях.

Были выделены четыре группы предпринимателей по типам поддержки, которая для них наиболее актуальна (Рис. 4).

Это не значит, что у этих групп другая поддержка вообще никак не фигурирует в ответах.

Но это группы, у которых есть определенные приоритеты.

Итак, есть группа, которую мы назвали «Помоги с развитием бизнеса!».

Это предприниматели, нуждающиеся в помощи по продвижению на новые рынки, включая рынки социального предпринимательства.

Эта группа была достаточно стабильна на протяжении пяти кварталов.

Чуть-чуть их доля снизилась в четвертом квартале.

Тем не менее примерно 17% имеют приоритетный запрос на поддержку в этом вопросе.

Также выделена группа, которая выбирает позиции, связанные с образованием или с какой-то дополнительной информацией, необходимой для работы. Она называется «Научи меня!».

Эта группа тоже достаточно стабильна.

Она составляет примерно пятую часть всех предпринимателей – 20%.

Есть группа, которой больше всего необходимы налоговые и кредитные льготы. Она называется «Сократи налоги и дай льготы!».

Она также имеет запрос на предоставление помощи для участия в госзаказах от государства.

Доля этой группы снизилась с 25% в конце четвертого квартала 2022 года до 16% в четвертом квартале 2023 года.

### Типология предпринимателей

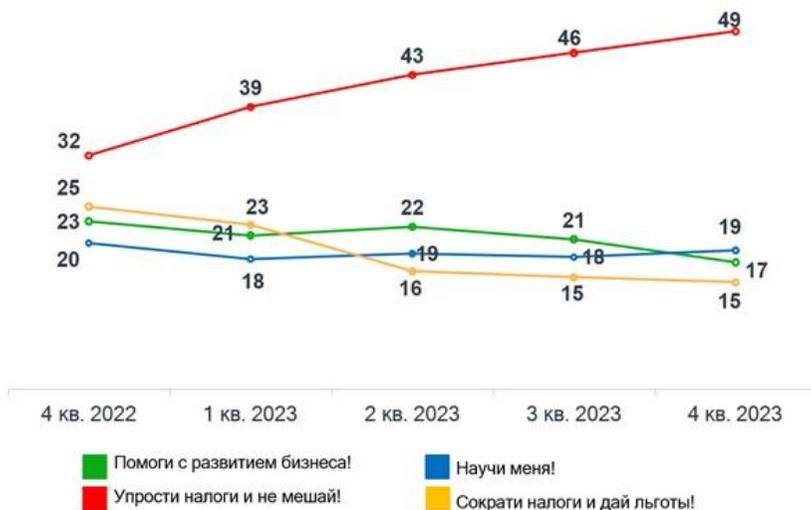


Рис. 4

Вызывает некоторую обеспокоенность группа, которую мы назвали «Упрости налоги и не мешай!».

Доля ее существенно выросла за год.

Это те, кто выбирает некие денежные преференции госфинансирования, но реже, чем группа «Сократи налоги и дай льготы!».

И не проявляет интереса к другим мерам.

У этих предпринимателей запрос на налоговые послабления и на то, чтобы дальше в их бизнес не вмешивались.

С одной стороны, сюда могут входить предприниматели, не заинтересованные в господдержке.

Им действительно важно просто спокойно работать.

У них нет никакого запроса к государству.

С другой стороны, сюда же с большой вероятностью входят те, кто столкнулся с какими-то проблемами при получении господдержки.

Предприниматели, например, часто говорят о бюрократических сложностях доступа к поддержке.

На местах есть сложности с ее получением.

На это хотелось бы обратить внимание при обсуждении мер по государственной поддержке бизнеса.

По результатам исследования (Рис. 5), самая главная проблема – рост цен у поставщиков.

Ее отмечали свыше 70% предпринимателей.

Проблемы также связаны:

- с поставками из-за рубежа,
- с падением спроса,
- с увеличением издержек на сбыт,
- с задержками платежей от контрагентов.

Это проблемы за последние три месяца.

4 кв. 2023



3 кв. 2023

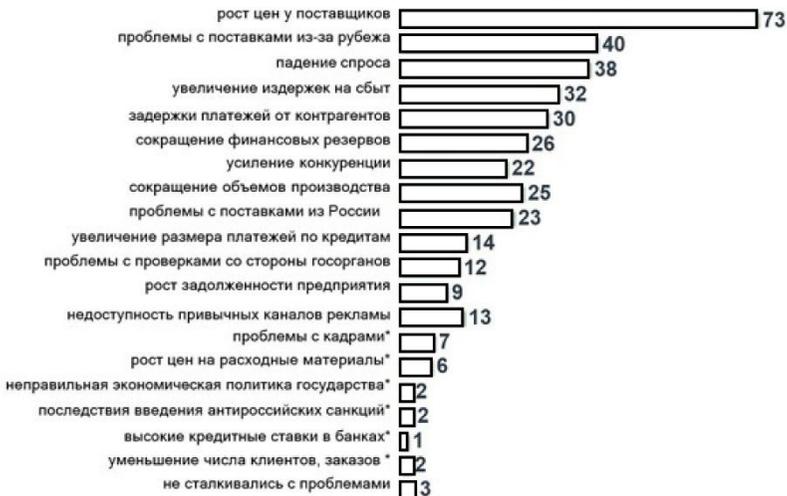


Рис. 5

С какими проблемами сталкивается малый бизнес?  
Поддержка напрямую связана с проблемами ведения бизнеса.

Проблема роста цен у поставщиков для предпринимателей наиболее актуальна.

Значимость этой проблемы увеличилась.

Доля указавших на это респондентов за год выросла с 60% до 70%.

Несколько в меньшей степени усилилась проблема увеличения издержек на сбыт.

Доля отметивших ее выросла с четверти до трети.

При этом снизилась актуальность проблем падения спроса.

В первом квартале про это говорили более 50% предпринимателей.

Сейчас – немногим более трети.

Отношение к проблеме задержек платежей не сильно менялось.

То же самое касается и проблем с поставками из-за рубежа.

Порядка трети опрошенных так или иначе отмечали эти проблемы.

Перейду еще к одному важному фактору в контексте господдержки.

Это – условия ведения бизнеса.

Какова ситуация сейчас?

Как она менялась?

Как характеризуются предпринимателями изменения за последние 12 месяцев? (Рис. 6)

Речь идет о регионе, в котором работают предприниматели.

В четвертом квартале 2022 года многие говорили об ухудшении ситуации.

Затем доля тех, кто считал, что условия для ведения бизнеса ухудшаются, стала снижаться.

И в четвертом квартале 2023 года так считали уже только чуть больше четверти предпринимателей.

Большинство же опрошенных сейчас в большей степени говорят о стабильности, и их доля заметно выросла.

### По Вашему мнению, в вашем регионе за последние 12 месяцев условия для ведения малого бизнеса...

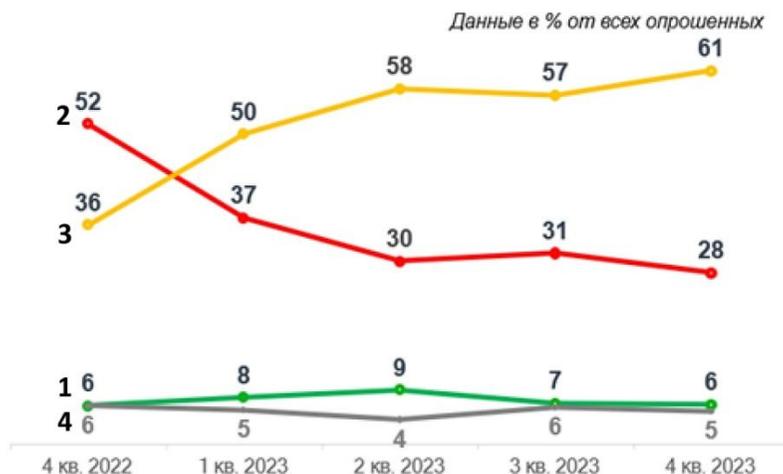


Рис. 6

А что же предприниматели говорят об ожиданиях, о том, как, с их точки зрения, изменятся условия для ведения бизнеса в следующие 12 месяцев? (Рис. 7)

Здесь можно увидеть тенденцию на улучшение.

Яркие негативные ожидания были в четвертом квартале 2022 года.

Сейчас каких-то ухудшений ждет меньше четверти опрошенных.

46% участников опроса ожидают, что ситуация будет стабильна.

Есть те, кто ожидает улучшения.

Достаточно большая доля, около 20%, не берется оценивать.

Доля таких респондентов тоже колебалась.

Но не очень сильно.

### А в следующие 12 месяцев в вашем регионе условия для ведения малого бизнеса...

*Данные в % от всех опрошенных*



В заключение – некая общая картина.

Мы рассчитываем также индексы на основании вопросов.

Вопросов, которые я выше озвучивала.

Два показателя и интегральный индекс из них, среднее арифметическое.

Интегральный индекс предпринимательской активности и его компоненты находятся в диапазоне от 0 до 100.

Компоненты (показатели), входящие в индекс, считаются как баланс положительных и отрицательных оценок по нескольким вопросам.

Показатель региональных условий – на основании ответов на вопрос об оценках предпринимателями изменения условий для ведения бизнеса в их регионе за последние 12 месяцев и на вопрос об их ожиданиях в этом плане на следующие 12 месяцев.

Показатель восприятия господдержки рассчитывается на основании вопросов о том, как предприниматели оценивают помощь государства в настоящий момент и произошедшие за год изменения в этом плане.

По региональным условиям показатель сильно вырос – с 29 до 41.

По господдержке ситуация более стабильная.

Этот индекс в течение года находился в пределах от 40 до 48.

Тут тоже есть что улучшать.

Интегральный индекс оценки предпринимательской среды состоит из двух компонентов – показателя региональных условий для бизнеса и показателя восприятия господдержки.

Он рассчитывается как среднее арифметическое между ними и несколько вырос за год за счет показателя региональных условий для бизнеса – с 37 пунктов до 43.

Однако по этим цифрам понятно, что, несмотря на произошедшие улучшения, многое можно еще улучшить и в плане региональных условий для бизнеса, и в плане господдержки, чтобы предприниматели чувствовали себя более комфортно.

У меня все.

Спасибо за внимание.

С удовольствием отвечу на вопросы.

**Тосунян Г.А.:** Спасибо, Юлия Алексеевна, за Ваше выступление.

Давайте мы сначала дадим возможность задать вопросы.

Пожалуйста, Михаил Ермаков, Вам слово.

**ЕРМАКОВ М.М. – ДОРМИДОНТОВА Ю.А.**

**ЕРМАКОВ М.М.**

независимый эксперт, самозанятый

**Ермаков М.М.:** Доброе утро всем!

У меня вопрос технический, понятийный.

Юлия, скажите, пожалуйста, из каких регионов у вас респонденты?

**Дормидонтова Ю.А.:** У нас репрезентативная выборка по России.

**Ермаков М.М.:** Из всех восьмидесяти?

**Дормидонтова Ю.А.:** Полностью РФ.

Да, я не уточнила в самом начале.

У ФОМ есть репрезентативная панель малого бизнеса.

ФОМ регулярно проводит разного рода опросы среди населения, в конце которых интервьюеры спрашивают у респондентов, согласны ли они на то, чтобы ФОМ когда-либо снова позвонил им с предложением участия в опросе.

В рамках опросов населения мы также узнаем у респондентов, какой вид своей деятельности они считают основным.

Из тех, кто дал согласие, мы формируем так называемую базу согласившихся, из которой потом отдельно отбираем предпринимателей в панель малого бизнеса.

То есть это предприниматели, которые согласились взаимодействовать с нами в дальнейшем.

Эта панель малого бизнеса ФОМ отображена репрезентативным образом.

Далее для проведения опросов из нее случайным образом отбираются предприниматели для участия в конкретном исследовании.

Предпринимателей всего плюс-минус 4% населения.

Соответственно, проводить исследование на всем населении, чтобы отобрать 4%, достаточно сложно и дорого.

Именно поэтому мы стали собирать панель еще во время пандемии, так как отбирать предпринимателей из панели для дальнейших исследований проще и удобнее.

В случае с ПРИМом 600 человек для ежеквартального исследования отбираются случайно из нашей панели по всей России.

Попали они в панель благодаря репрезентативному опросу, а затем для наших опросов уже среди предпринимателей участники также отбираются случайным образом.

То есть результаты исследования тоже несут на себе – в положительном смысле – отпечаток репрезентативности, являются квазирепрезентативными по России среди предпринимателей, считающих предпринимательскую деятельность своим основным видом деятельности.

**Ермаков М.М.:** Мы не можем говорить о том, что это какая-то большая доля Москвы?

Или какого-то региона?

Это тонким слоем размазано по всей стране?

**Дормидонтова Ю.А.:** Да, конечно, географически панель репрезентирует предпринимателей по всей России.

Такого, что у нас отвечали только предприниматели из одного какого-то города или региона, конечно, нет.

**Ермаков М.М.:** Я понял. Спасибо большое.

**Тосунян Г.А.:** Хорошо. Пожалуйста, академик Мавевский Владимир Иванович, Институт экономики.

**акад. МАЕВСКИЙ В.И. – ДОРМИДОНТОВА Ю.А.**

**МАЕВСКИЙ В.И.**

акад. РАН, заведующий Центром институционально-эволюционной экономики и прикладных проблем воспроизводства Института экономики РАН

**Маевский В.И.:** Спасибо за интересное выступление.

Вопрос такой.

Можно как-то сопоставить роль малого бизнеса России в ВВП по сравнению с США?

Или с какой-нибудь западноевропейской страной?

Какая доля МСП у нас в ВВП – 15, 20, 30%?

И как у США?

Чтобы понять масштабы развитости.

**Дормидонтова Ю.А.:** В рамках данного исследования мы такого сопоставления не проводили.

Хотя вопрос действительно очень интересный.

Наверное, стоит на него посмотреть внимательно в рамках интерпретации наших результатов.

**Маевский В.И.:** Спасибо.

**Тосунян Г.А.:** Пожалуйста, коллега Елисеева Ирина Ильинична, Вам слово.

**чл.-корр. ЕЛИСЕЕВА И.И. – ДОРМИДОНТОВА Ю.А.**

**ЕЛИСЕЕВА И.И.**

чл.-корр. РАН, д. э. н., профессор кафедры статистики и эконометрики Санкт-Петербургского государственного экономического университета

**Елисеева И.И.:** Спасибо, Юлия Алексеевна. Вы НКО охватываете в своем обследовании? Особенно меня интересуют негосударственные НКО.

**Дормидонтова Ю.А.:** У нас в исследовании нет охвата именно по видам...

**Елисеева И.И.:** А по организационно-правовым формам?

**Дормидонтова Ю.А.:** Да, по организационно-правовым формам.

Мы опрашиваем предпринимателей, у кого есть ИП или официально зарегистрированные юрлица.

Соответственно, может быть любая форма регистрации.

Либо юрлицо, либо ИП.

Я не юрист.

Но насколько я знаю, именно НКО мы не выделяем отдельно.

**Елисеева И.И.:** Спасибо за Ваш ответ.

В большей степени Вы раскрыли структуру выборки по организационно-правовым формам.

Теперь понятно, что НКО вообще не включались в объект исследования.

**Тосунян Г.А.:** Пожалуйста, Игорь Эдуардович Логинов.

**ЛОГИНОВ И.Э. – ДОРМИДОНТОВА Ю.А.**

**ЛОГИНОВ И.Э.**

заместитель директора департамента по работе с органами государственной власти и общественными организациями Ассоциации российских банков

**Логинов И.Э.:** Юлия, два вопроса.

Первый.

На Ваш взгляд, насколько репрезентативна выборка в 600 человек?

Учитывая, что субъектов МСП – 6 миллионов?

И второй вопрос.

Насколько ваша выборка по структуре бизнеса соответствует структуре МСП?

97,2% – микробизнес, 0,3% – средний бизнес, 2,5% – малый бизнес, 62% – ИП.

Или есть какие-то отличия?

**Дормидонтова Ю.А.:** 600 респондентов – это достаточное количество для проведения репрезентативного исследования.

Для нашей цели не очень принципиально – 600 или, допустим, 2000.

Главное, что респонденты попадают в выборку случайным образом, имея одинаковый шанс быть опрошенными.

Это обеспечивает надежные результаты.

Также в рамках выборки в 600 респондентов мы можем смотреть различные разрезы, например, по возрасту или полу.

Мы, может быть, на этой выборке не можем посмотреть какие-то небольшие детали.

Отдельно по видам деятельности, например, мы не можем рассматривать что-то репрезентативно внутри этих групп.

Или мы не можем, например, подробно посмотреть каждый регион.

А что касается распределения – микро-, малый, средний бизнес, то у нас преобладают микро- и малый.

Среднего бизнеса очень маленький процент.

Но у нас и фокус на микро- и малом бизнесе, а не на среднем.

Средний – это уже достаточно крупная структура.

И в ней не всегда главную роль играет именно сам предприниматель.

**Елисеева И.И.:** Юлия, а самозанятые тоже входят в выборку?

**Дормидонтова Ю.А.:** В этом исследовании – нет.

Самозанятые у нас изучаются отдельно.

Мы их тоже опрашиваем.

600 человек ежеквартально.

Среди них есть зарегистрированные и не зарегистрированные.

Они работают на себя.

У них не оформлено индивидуальное предпринимательство или юрлицо.

**Тосунян Г.А.:** Слово коллеге Мальцану Анатолию Леонидовичу.

Заместитель министра инвестиций, промышленности и науки Правительства Московской области.

Пожалуйста, Анатолий Леонидович.

## **МАЛЬЦАН А.Л. – ДОРМИДОНТОВА Ю.А.**

### **МАЛЬЦАН А.Л.**

заместитель министра инноваций, промышленности и науки  
Правительства Московской области

**Мальцан А.Л.:** Добрый день, уважаемые коллеги!

Юлия Алексеевна, спасибо большое за доклад.

С удивлением обнаружил, что Ваши данные примерно соответствуют тому, что мы видим.

Я четыре года работал в Правительстве Москвы. Сейчас – в Правительстве Московской области.

Отвечал за штаб по защите бизнеса при мэре Москвы и механизм обратной связи центра управления регионом «Бизнес» Московской области.

Это структуры, которые в рамках регионального правительства занимаются решением проблем инвесторов и предпринимателей.

Перейду к вопросу.

У Вас в докладе прозвучала цифра, что группа предпринимателей, которые говорят «Не мешай и упрости налоги», составляет 49%. То есть она превалирует над остальными группами.

В своей работе мы также с этим часто сталкиваемся и можем отметить, что таких большинство.

Но при этом при анализе проблем, с которыми конкретно сталкиваются предприниматели, у Вас в основном названы проблемы частного характера. Такие, допустим, как задержки оплаты контрагентов и другие.

Проблемы же, связанные с налогами или с действиями органов контрольно-надзорной деятельности, – всего 12%.

На мой взгляд, здесь есть противоречие.

Может быть, при проведении следующих опросов стоит сделать дополнительный акцент на проблемы ведения бизнеса, чтобы увидеть запрос группы «Помоги и не мешай»?

**Тосунян Г.А.:** В этом контексте хотел бы спросить. При подготовке социологических опросов вы взаимодействуете с представителями власти?

С теми, кто отвечает за эту сферу?

Потому что Анатолий Леонидович внес вполне конструктивное предложение.

**Дормидонтова Ю.А.:** Партнер по этому исследованию и один из заказчиков – Минэкономразвития России.

Естественно, мы взаимодействуем с коллегами оттуда на этапе подготовки инструментария.

Юрий Дмитриев, Сбербанк, наш активный контакт для взаимодействия с Минэкономразвития.

Поэтому, конечно, их запросы учитываются.

Результаты также анализируются на той стороне.

А по поводу прозвучавшего вопроса – мы об этом думаем.

Мы в целом спрашиваем о проблемах предпринимателей.

Может быть, действительно, то, что указывается в списке существующих проблем, для них звучит как более актуальное, срочное.

А что касается налогов, то, может быть, они не очень задумываются о них в таком ключе, когда мы спрашиваем именно о проблемах в целом.

Когда же вопросы касаются именно господдержки, ситуация оценивается немного более вдумчиво, именно с

точки зрения господдержки: нужна она им или нет, и если нужна, то какая.

И тут на первое место выходят налоги как одна из важных составляющих взаимодействия с государством.

Когда же речь о проблемах в целом, то здесь на первый план, скорее, выходят другие проблемы.

**Мальцан А.Л.:** Если что, мы готовы участвовать в следующих исследованиях.

Привлекайте.

С удовольствием примем участие.

**Тосунян Г.А.:** Спасибо.

Юлия, имейте это в виду.

Если сможете реализовать, будет полезно.

Заказчиком может быть Минэкономразвития РФ.

Но.

Чем больше вы привлечете находящихся в структуре управления людей из регионов, тем лучше.

Людей, заинтересованных в развитии МСП.

Они ближе к земле.

И может быть, содержательное наполнение будет обеспечено в большем объеме.

Не опасайтесь того, что это может не понравиться главному заказчику.

Ему, наоборот, должно понравиться.

Если он умный заказчик, конечно.

**Дормидонтова Ю.А.:** Юрий Дмитриев из Сбера присутствует здесь.

Я думаю, что он слышит наши пожелания.

**Тосунян Г.А.:** Рад приветствовать вице-президента Торгово-промышленной палаты Елену Николаевну Дыбову.

По вопросам развития МСП мы общаемся довольно тесно.

Пожалуйста, Елена Николаевна.

## ДОКЛАД 2

**ДЫБОВА Е.Н.**

вице-президент Торгово-промышленной палаты РФ

Спасибо большое.

Тема моего доклада – все, что связано с государственной поддержкой.

Это, конечно, прежде всего вопрос исследований и оценки, тем более что мы приближаемся к завершению пятилетнего национального проекта.

Нам нужно готовиться к новому национальному проекту.

Мы начинаем формировать запросы предпринимателям, в том числе с активным привлечением регионального бизнеса.

Недавно прошло большое выездное мероприятие.

Три дня мы были в Чехове.

Пригласили семейные компании из всех регионов – ТПП активно поддерживает и развивает семейное предпринимательство.

Обсуждали актуальные для семейных компаний задачи.

Прежде всего о взаимодействии с государством.

О том, какие необходимо совершать действия, чтобы бизнес в регионах выходил на устойчивую траекторию.

Я приведу некоторые данные.

Их мы взяли за основу нашего анализа.

За время действия национального проекта мы видим следующее.

Если вычленить самозанятость как отдельное направление, поскольку понятно, что самозанятость не равна предпринимательству от слова «совсем».

Это действительно специфичный институт.

Он позволил Правительству РФ отчитаться о выполнении такого целевого показателя, как «численность занятых в МСП».

Посмотрим структурно: кто занят, сколько чеков бьется, какой оборот, какие планы и так далее.

Приходит такое понимание.

Получилась новая форма ведения бизнеса.

Она по многим отраслям дестабилизировала внутренний расклад.

У самозанятых – уникальные условия.

Ни проверок, ни отчетов, ничего.

Это создало внутреннюю конкуренцию на одних и тех же товарных рынках.

Это прежде всего касается:

- отрасли красоты,
- обучения,
- репетиторства,
- юридических услуг,
- консалтинга.

Везде пошел дисбаланс.

Предприниматели, которые работали на общепринятых нормах и формах ведения бизнеса, увидели отток персонала.

Они увидели неравную конкуренцию.

Это достаточно серьезный процесс, и его нужно рассматривать отдельно.

Главная базовая цифра – это количество занятых, это среднесписочная численность в МСП.

В 2020 году среднесписочная численность в МСП составляла 2,6 сотрудника на один субъект.

А на 10 января 2024 года мы получили данные из реестра – 2,4 человека.

Качественного роста, о котором говорили, когда принимали показатели нацпроекта, к сожалению, пока констатировать не можем.

Мы посмотрели отчет Минэкономразвития.

Это достаточно серьезный доклад.

Он касался результатов реализации национального проекта.

Там действительно много цифр.

Они говорят о том, что поддержка наших предпринимателей нарастает.

Отчитались за триллионы рублей тех денег, которые были выданы, особенно по программе «1764» и так далее.

Растет количество получателей услуг и мер поддержки центров «Мой бизнес».

Это уже миллионы посещений.

Выплаты, экспорт, контракты и так далее.

Все цифры – в положительной динамике.

Но когда мы погружаемся в глубину каждого показателя, начинают проявляться детали.

И при более подробном исследовании они вызывают определенные вопросы.

В ТПП мы тоже проводим раз в год такое исследование.

Оно называется «Бизнес-барометр страны».

Мы опрашиваем все регионы.

Опрашиваем предпринимателей малого, микро-, среднего и крупного бизнеса.

Интересуемся, что происходит у них в бизнесе.

В 2023 году это исследование закончилось в сентябре.

Мы попросили предпринимателей оценить, насколько эффективны получаемые меры поддержки.

Особенно это касается финансовой сферы.

У нас в выборке 12 тысяч предпринимателей.

Треть ответивших (33%) ни разу не обращались за кредитами и не обращались ни за какими мерами поддержки вообще.

К сожалению, обращались только 12%.

Они получили в той или иной степени меры поддержки, кредитование и так далее.

Следующая группа (44%) – обращались, но не получили, и им не объяснили почему.

И 11% ответили, что и не обращались, и не будут.

Правда, без объяснения непонятно, почему они не хотят или не имеют возможности пользоваться мерами поддержки.

Таков разброс цифр.

Он как раз подтверждается запрошенными нами данными.

У нас было поручение М.В. Мишустина по результатам Стратегической сессии по развитию МСП.

Четыре бизнес-объединения получили возможность запросить данные всех министерств: какие программы действуют, какова их эффективность.

По результатам анализа мы должны были направить Правительству РФ свои предложения по мерам повышения этой эффективности.

Это было протокольное поручение.

Систематизированный отчет мы получили из Минпромторга.

Там действительно четкая градация, таблицы и так далее.

Хотя, конечно, нас удивило количество программ, которые существуют.

Только на федеральном уровне там речь идет о сотне.

А еще каждый регион добавляет свои приоритетные программы поддержки предпринимательства.

Это само по себе вводит систему дезориентации для предпринимателя.

Знать и видеть весь этот объем практически невозможно.

Больше 60 программ нам показало Министерство сельского хозяйства.

Минэкономразвития прислало 6 программ.

Есть еще программы Минтруда, Минцифры.

В общей сложности это действительно очень разветвленная серьезная программа в больших объемах.

Кажется, что дотянуться должны до каждого.

Но результативность, по оценке всех бизнес-объединений, к сожалению, совершенно другая.

В своем ответе Правительству мы отметили следующее.

Программы при всем их многообразии не затрагивают основную часть бизнеса.

Оценки бизнес-объединений – разные.

«Деловая Россия» считает, что 70% предпринимателей вообще ничего не получают.

РСПП выдал свою цифру.

У них оценочно только 27% имеют какую-то возможность получения.

Надо сказать, что глубокий анализ проводить не получается.

Министерства смотрят только объем выданных средств.

И не анализируют, что это дало, что происходит с получателем поддержки.

Какие у него после получения поддержки цифры с точки зрения развития.

Появились ли рабочие места?

Увеличилась ли выручка? И так далее.

К сожалению, ни одно из министерств такую оценку эффективности не проводит.

Такой задачи перед ними не стоит.

Мы с вами понимаем, что это не те задачи, которые на самом деле должны стоять перед нами.

У бизнеса есть устойчивая позиция.

Мы настаивали на этом, когда еще только формировался национальный проект.

И сейчас, когда будем обсуждать параметры следующего нацпроекта, это должно стать базовой точкой.

Объем выданных средств вообще не показывает динамику того, что происходит в сфере МСП.

В ответе Правительству от четырех бизнес-объединений за подписью всех руководителей мы написали следующее.

Мы ждем, что Правительство определит четкие критерии – кто должен получать льготные меры поддержки.

Прежде всего это касается льготного кредитования.

Понятно, что есть перекосы.

На последней встрече в Центробанке с Э.С. Набиуллиной прозвучали цифры: по их оценке, более 50% средств, выделенных на поддержку МСП, получили 117 или 127 компаний.

Цифра совершенно незначительная.

Большая доля идет в строительный сектор, а он, по всем экономическим данным, не должен участвовать в получении льготного кредитования.

Мы же понимаем, какая там рентабельность, и что бы там ни говорили, тем не менее это быстрорастущий рынок, он и так получает достаточное количество льготных денег за счет льготной ипотеки и других мер поддержки.

По нашей оценке, сейчас ситуация не приводит к решению основных задач по поддержке и развитию МСП.

Последние четыре года мы говорили: доля микробизнеса неприлично высока – 96%. Нам необходимо переходить к качественному росту.

Нас услышали.

В 2023 году Минэкономразвития наконец начало заявлять: будет идти концентрация на качество, будут определены приоритеты.

Мы не согласны с нынешними приоритетами, точнее, согласны не со всеми. Будем предлагать и свои варианты.

Мы считаем, что необходимо прежде всего концентрироваться на поддержке производственного сектора.

Оценочная доля МСП в производстве – 6%.

Четких данных у нас на сегодня нет.

Мы оцениваем в 6%, Сбербанк – 8%.

Но что 6%, что 8% – такая доля производственного бизнеса не отвечает существующим потребностям в экономике.

Как обеспечить качественный рост внутри страны?

Как закрыть все освободившиеся ниши?

Как совершить технологический прорыв?

Только за счет концентрации по определенным отраслям – и приоритетом, конечно, должно быть производство, а не самозанятость.

При всех раскладах нужно оставить самозанятость в покое.

Институт сложился. Он живет. У него есть свои параметры. Больше, чем там сделали, уже сделать нельзя.

Им дали полную свободу.

Нужно сконцентрироваться, особенно в новом национальном проекте, все меры поддержки нацелить на главное – чтобы опережающими темпами развивался и рос производственный бизнес.

Что нужно для этого делать?

Нужно конкретизировать, оценить эффективность институтов развития, созданных за последние годы.

Это должны быть четкие, измеримые показатели.

Это должна быть четкая программа стимулирования конкретных приоритетных отраслей.

Сейчас мы этого не видим.

Мы ждем оценки эффективности, в том числе и финансовой политики.

Минэкономразвития по определенным своим направлениям выбирает приоритеты: какие банки участвуют в программе, в каких объемах они получают те или иные льготные деньги.

Такая действующая система должна быть проанализирована.

Есть мнение: многие предприниматели голосуют за то, чтобы льготные деньги компании получали напрямую.

М.Г. Решетников прокомментировал это предложение.

Он сказал, что для них это очень сложно – и технически, и технологически.

Мы понимаем: действительно, такие сложности есть.

Но вместе с тем банки – активные игроки с точки зрения участия в льготном кредитовании.

Давайте выработать прозрачные, вменяемые механизмы.

Тогда предпринимателям будет понятно, в какой банк идти, с какими приоритетами, как выстроена эта работа, какие критерии оценки, кто получает поддержку.

Как оценивать эффективность поддержки?

На этом, мы считаем, нужно сконцентрироваться при формировании нового национального проекта.

Это базовая задача.

**С такой структурой МСП, с которой мы живем сейчас, нам не удастся решить стоящие перед страной принципиальные задачи.**

**Это наша позиция.**

И я благодарна за ту работу, которую делаете вы.

Мы много общаемся с Игорем Логиновым.

Благодаря тому, что есть серьезная аналитика, вы видите процессы, которые происходят.

Это очень помогает формировать более системную работу по вовлечению банков в изменение структуры предпринимательства.

Спасибо большое.

**Тосунян Г.А.:** Спасибо, Елена Николаевна.

Спасибо за позицию.

Ваша принципиальная позиция в сочетании с той позицией, которую старается продвигать Ассоциация российских банков при поддержке научного сообщества, будем надеяться, поможет добиться главного.

Чтобы в новом нацпроекте были учтены пожелания всех заинтересованных в развитии МСП сторон.

Особенно – самих предпринимателей.

Академик Маевский.

Пожалуйста, Вам слово, Владимир Иванович.

акад. МАЕВСКИЙ В.И. – ДЫБОВА Е.Н.

**Маевский В.И.:** Спасибо.

Я полностью согласен с Еленой Николаевной.

Структуру малого бизнеса надо менять.

Менять в сторону увеличения удельного веса производственного малого бизнеса.

Но у меня примерно такой же вопрос, как и к Юлии Алексеевне.

О сопоставлении с США или Китаем.

Какая там примерно структура?

Более высокий удельный вес производственного малого бизнеса или нет?

**Дыбова Е.Н.:** Вы абсолютно правы.

У нас есть эти цифры.

Если мы рассматриваем Китай, то там доля производственного бизнеса практически на уровне 30% и больше.

**Маевский В.И.:** А у нас сколько?

**Дыбова Е.Н.:** У нас даже в отношении этих 6–8% нет единого понимания.

К сожалению, в том реестре, который ведет Минэкономразвития, вид деятельности определяется по ОКВЭДам<sup>1</sup>.

Система ОКВЭДов совершенно не менялась.

Мы знаем о существующих серьезных проблемах.

---

<sup>1</sup> ОКВЭД – Общероссийский классификатор видов экономической деятельности, в котором все виды деятельности обозначены числовыми кодами.

Это все поняли еще в период ковида, еще тогда, когда предприниматели получали антикризисные меры поддержки.

Уже тогда было понятно, что нужно точно систематизировать и менять действующую систему.

К сожалению, мы сталкиваемся с такой ситуацией: когда обращаемся в Минпромторг за поиском партнеров, никто не может найти этих партнеров.

Кажется, что все есть: реестр, ОКВЭДы.

Но оказывается, что те ОКВЭДы, которые есть, вообще не отражают реальные направления, которыми занимается тот или иной предприниматель.

Поэтому оценить всю эту картину мы можем только «пальцем в небо».

У нас есть данные по недружественным европейским странам.

Я буду аккуратно обобщать.

Там доля производственных МСП вообще доходит до 40–50%.

Даже у них, где основной акцент – на оказание услуг.

Известно, как у них развиты все сферы туризма и все остальное.

Мы в этом отношении вообще находимся в самом начале пути.

И это базовая задача.

Ею нужно заниматься, сконцентрировав все ресурсы.

**Тосунян Г.А.:** Спасибо.

Профессор Тедеев. Прошу Вас, Астамур Анатольевич.

**проф. ТЕДЕЕВ А.А. – ДЫБОВА Е.Н.**

**ТЕДЕЕВ А.А.**

д. ю. н., к. э. н., профессор, профессор кафедры государственного аудита Высшей школы государственного аудита (факультет)  
МГУ им. М.В. Ломоносова

**Тедеев А.А.:** Елена Николаевна, как мы помним, сегодняшний специальный налоговый режим – «Упрощенная система налогообложения» – изначально создавался в 1995 году как упрощенная система налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства.

Соответствующий федеральный закон, принятый 29 декабря 1995 г., № 222-ФЗ, входил в систему правительственных мер поддержки становления и развития малого бизнеса.

При введении «упрощенки» в Налоговый кодекс РФ как специального налогового режима – а самое главное, при изменениях этого режима через несколько лет – эта нацеленность именно на малый бизнес фактически «выпала из прицела».

Не считаете ли Вы, что необходимо переработать этот специальный режим налогообложения, чтобы он снова стал налоговым режимом для малого бизнеса?

И таким образом немного улучшить ситуацию с налоговой нагрузкой и реализацией социальной функции малого предпринимательства?

**Дыбова Е.Н.:** Кто же против того, чтобы упростить и что-то сделать для малого бизнеса?

Особенно для микробизнеса.

Конечно, мы сейчас в диалоге с налоговой инспекцией.

Откуда появилась автоматизированная упрощенная система налогообложения (АУСН)?

Последние пять лет мы на цифрах доказывали Правительству следующее.

Режим упрощенный, но в компании три человека и обязательно бухгалтер.

Зачем вы сделали такую упрощенную систему?

Систему, когда при всех раскладах – проблема.

С отчетностью, с налогами, с требованиями по заполнению различных журналов и всего остального для налоговой инспекции.

Все это забирает у предпринимателя время.

Но это время у него должно быть направлено на другое.

А именно – как заработать деньги.

Как вообще выжить в сложившейся ситуации.

Я рада, что нам удалось их убедить в этом.

Появилась система.

Правда, мы предлагали ее распространить на весь микробизнес – до 15 человек.

То есть, пожалуйста, с оборота взяли 8%.

Много.

Но хотя бы на этом этапе сторговались: больше не трогайте предпринимателя, дальше он сам разберется, как работать.

Это же была такая просьба:

«Не трогайте нас, невозможно больше так жить».

Что мы видим сейчас?

Если получится, этот режим мы раскрутим.

Как всегда, счастье не бывает полным.

Потому что переход на АУСН один раз в год фактически убил эксперимент, тот, на котором мы настаивали.

Потому что его ввели в ноябре, а в декабре нужно было перейти. Никто не перешел.

Нам говорят:

«Видите, ваш режим не востребован».

Да нет! Все не так!

Мы предлагаем, чтобы предприниматель имел возможность сдать отчетность за месяц и перейти на новый режим.

Он понял, посмотрел, посчитал.

Если не получится, дайте ему возможность уйти обратно.

Предоставьте возможность хоть какого-нибудь маневра, потому что реально «упрощенный режим» – не упрощенный.

Его прежде всего еще больше убивает единый налоговый счет.

В один день обнулить примерно 30 миллионов бухгалтеров – нужен особый талант.

Эксперимент настолько усложнил ситуацию...

Мы видели: это был удар по сложившейся системе.

О чем мы сейчас говорим?

Все эти изменения – во благо бизнеса.

Но бизнесу все тяжелее и тяжелее справляться со всеми этими нагрузками.

Давайте проанализируем, что происходит.

Самозанятым дали полную вольницу.

Хочу – бью чеки.

Хочу – не бью чеки.

Хочу – показываю оборот.

Хочу – не показываю.

Мы провели анализ.

Индивидуальный предприниматель и самозанятый.

Оба оказывают услуги по маникюру.

Но первый должен вести 71 журнал.

Второй – ноль.

Даже если они заработали по 100 тысяч в месяц...

У предпринимателя остается 25 тысяч.

Потому что он вынужден все эти требования выполнять.

У самозанятого остается 80 тысяч.

Потому что у него никаких требований нет.

Можно на этих рынках о каком-то развитии говорить?

Нет, мы все пойдем в гаражную экономику.

Надо упростить, систематизировать.

И дать людям возможность работать.

**Тосунян Г.А.:** Спасибо, Елена Николаевна.

Очень приятно Вас слушать.

Вы так четко аргументируете и обосновываете.

Удивительно, что к Вам не прислушиваются те, от кого зависит решение этого вопроса.

Игорь Логинов, пожалуйста,

**ЛОГИНОВ И.Э. – ДЫБОВА Е.Н.**

**Логинов И.Э.:** Спасибо большое.

Елена Николаевна, у меня такой вопрос.

Как мне представляется, необходимость поддержки малого бизнеса проистекает просто из самого масштаба бизнеса.

Чем меньше бизнес, тем ему сложнее работать, сложнее конкурировать с более крупными участниками.

И это не зависит от отрасли деятельности бизнеса.

Маленькому производителю обуви трудно конкурировать с крупным производителем обуви, ларьку трудно конкурировать с торговой сетью.

И второй фактор – адаптация правил ведения бизнеса к его масштабам.

Хорошим примером здесь является система налогообложения.

При адаптации общей системы налогообложения для бизнеса были созданы такие налоговые режимы, как упрощенная система налогообложения, единый налог на вмененный доход, патент и прочее.

Все это было сделано для того, чтобы небольшой бизнес мог выбрать удобную, недорогую и соответствующую масштабам его деятельности систему налогообложения.

Но если мы говорим о поддержке малого бизнеса, то мы должны поддерживать весь малый бизнес.

В этой парадигме неправильно поддерживать кредитование малого бизнеса на суммы от 10 миллионов рублей.

Мы должны работать со всеми МСП и как раз концентрировать поддержку на небольших размерах кредита.

Не от 10 миллионов рублей, а до 10 миллионов рублей.

Причем чем бизнес меньше, тем поддержка должна быть более значительная.

Это та логика, которую я вижу.

Поддержка производственных компаний – это другая программа, не привязанная к МСП.

Другое дело, что МСП в производственной сфере могут получать дополнительную поддержку.

Но и в этом случае возможность получить такую поддержку должны иметь все производственные МСП, а не только лучшие МСП или самые большие МСП.

**Дыбова Е.Н.:** То, о чем Вы говорите, Игорь, – это идеальная модель мира.

Конечно, надо поддерживать весь малый бизнес.

Минэкономразвития уверяет: никого специально не ограничивают.

Но...

Когда предприниматели приходят брать деньги...

Лимитов уже нет – их забрали.

Строительные компании, финансовые, консалтинг, да кто угодно, кроме тех, про кого бы мы с Вами мечтали.

Мы сказали: так дело не пойдет.

Потому что «все» – это те, кто ближе к сердцу.

Либо, как вариант, кто успел первым добежать, успел доказать свою очень хорошую эффективность.

Они получили эти деньги.

Была хорошая, правильная идея: бизнес нужно возвращать, поднимать, давать всем шанс, однако структура

выданных кредитов перешла совершенно в другую плоскость.

И те, кого, по логике, надо поддерживать, к сожалению, денег так и не получают.

В прошлом году я проехала по более чем 30 регионам.

Приезжаешь в регион, спрашиваешь: какой процент за кредит?

24–25%.

Где? Зачем вы берете эти деньги?

Других не дают.

Отправляют в микрофинансирование и так далее.

Начинаешь их водить, показывать, рассказывать.

Эта история – неидеальная модель, которая существует.

Поэтому выбрать приоритеты – да.

Разделить и перейти от объемов к количеству.

И сказать, что треть кредитов мы даем «малышам».

Их нужно возвращать.

Половину кредитов надо сконцентрировать на производственном бизнесе.

Я все-таки настаиваю на этом.

С производством получилось, как в известном анекдоте.

В Минпромторге уверяют: «Мы производство поддерживаем, но то, что дает максимальный эффект».

При этом, по данным Фонда развития промышленности, малому бизнесу выдается почти 30–40% кредитов.

Но Фонд развития промышленности за все годы выдал всего 1000 кредитов.

Или чуть больше.

Пусть будет 2000.

В масштабах страны это разве поддержка производства?

Нет.

Мы приходим в Минэкономразвития.

Просим поддержать малый производственный бизнес.

Нас отправляют в Минпромторг...

Теперь уже с этим нацпроектом будем доживать как есть.

Но нам нужно учесть ошибки и новый нацпроект сформировать в другой логике.

Перестроить свою работу должны и Минэкономразвития, и Минпромторг.

Огромные деньги на поддержку крестьянско-фермерских хозяйств – у Минсельхоза, но система их выдачи крайне сложная.

Систему поддержки надо вывести к точно измеримым показателям.

Такие показатели реально дадут другой скачок в развитии структуры малого бизнеса.

**Тосунян Г.А.:** Спасибо, Елена Николаевна.

Профессор Мокий Михаил Степанович, РАНХиГС, пожалуйста.

**д. э. н. МОКИЙ М.С. – ДЫБОВА Е.Н.**

**МОКИЙ М.С.**

д. э. н., профессор кафедры национальной экономики  
РАНХиГС при Президенте РФ

**Мокий М.С.:** Здравствуйте, уважаемые коллеги!

Проблема более чем актуальна.

За последние более 30 лет о проблемах малого бизнеса написано много работ.

Но проблема как бы законсервировалась в нашей стране.

Елена Николаевна, Вы говорили о производственном бизнесе.

Академик Маевский, Игорь Логинов тоже об этом говорили.

По Вашему мнению, в чем причина?

В чем причина такого слабого развития именно производственного бизнеса?

Если я самозанятый и делаю, например, маникюр, мне нужны инструменты.

Кусачки, ножницы, пилки и так далее.

Допустим, мой товарищ согласен их делать.

Но для этого ему нужен станок, муфельная печь...

Только в этом случае можно делать профессиональный эксклюзивный инструмент.

Но почему же производственный бизнес не развивается, хотя есть такие люди?

**Дыбова Е.Н.:** Знаете, Вы ведь сами частично и ответили на этот вопрос.

**Мокий М.С.:** Я понимаю.

Но хочу от Вас услышать, как человека очень знающего.

**Дыбова Е.Н.:** Я сама в бизнесе с 1991 года.

Когда нам надо было начинать, за какой бизнес ни возьмись – я это М.Г. Решетникову при каждой встрече говорю, – мы были вообще не нужны государству.

Не до малого бизнеса было...

**Мокий М.С.:** Да, знаю, я тоже занимался.

**Дыбова Е.Н.:** Институтов поддержки никаких, мер поддержки никаких...

**Но бизнес каждый год удваивался.**

**Вот такая была наша жизнь.**

**Мокий М.С.:** Потому что никто не вмешивался.

**Мы никому не были нужны.**

**Дыбова Е.Н.:** Это первая причина.

И была еще вторая причина, как мне кажется: люди тогда не отучились работать руками.

Чтобы начать заниматься производством, нужны были руки, голова...

И другой технологический уклад с точки зрения средств производства.

И все остальное.

Тогда можно было в гараже делать конкурентный продукт.

В последние годы мы проживаем технологический взрыв.

Минпромторг обращается к нам в ТПП с просьбой найти партнеров по микрохимии.

Мы бросаем клич.  
Откликаются компании.  
У компаний уже есть опыт, химией занимаются.  
Просим у Минпромторга список необходимого.

Они нам дают список, хотя на самом деле он у них очень приблизительный.

Список того, чего на рынке нет.

А на рынке нет колоссального количества всяких микровеществ...

Нам же закрыли все от слова «совсем».

Что-то мы успеваем.

Мы – это бизнес.

Это не Правительство, это бизнес.

**Мокий М.С.:** Да. Понятно, что это бизнес.

**Дыбова Е.Н.:** Начинаем прорабатывать институты, технологии.

Стартовая точка входа в проект – 300 миллионов – самая примитивная.

Вообще, нужно 500 миллионов, 700 миллионов.

Это только для того, чтобы произвести 100 килограммов какого-то нужного всем полимера.

Полимера, который везде используется.

Но он используется по 3 грамма или по 1 грамму.

А 300 или 500 миллионов – точка входа.

Срок окупаемости – сколько лет?

Должна быть специальная программа.

Мы говорим Белоусову, Мантурову: видите, мы вам закроем все потребности, но нам не начать производить без специальных мер.

Не будет никакого производства...

Площадок нет, территорий...

Все хотят производить в Москве, потому что рынок.

Но как только в регион приезжаешь...

**Мокий М.С.:** На самом деле это немножко не так.

Многие предприниматели уходят из Москвы.

Книгопечатание, скажем.

Зачем мне в Москве печатать, если в Нижнем Новгороде это дешевле?

**Дыбова Е.Н.:** Согласна, да. В Твери еще дешевле.

**Мокий М.С.:** В Твери дешевле и еще что-то.

Я просто не услышал главного.

Вы сказали, что я частично ответил.

Не кажется ли Вам, что самая главная причина проблем с производственным бизнесом вот в чем?

Я не могу начать производство современных конкурентоспособных товаров, потому что их не сделаешь «на коленке».

Мне нужны деньги для того, чтобы купить прецизионный станок, чтобы добиться высокого качества. А такое оборудование очень дорого стоит.

Вы знаете наверняка.

Что в мире очень много малых предприятий технологического, производственного плана – до 100 человек.

И это суперсовременные предприятия. В том смысле, что используют роботизированные станки, лазерное оборудование и так далее.

Производственный бизнес не развивается, потому что нет денег, кредиты недоступны. И без специальной программы проблему производственного малого и среднего бизнеса не решить.

**Дыбова Е.Н.:** Почему мы говорим о том, что нужна специальная программа?

Потому что мы с Вами понимаем: если государство не создаст условия, все останется на прежнем уровне.

Это отдельная тема для разговора.

Мы анализировали, что делал Китай.

Как прошли этот путь американцы.

Как вообще все другие эту историю делали.

Тут, действительно, нужно концентрировать государственную поддержку, чтобы добиваться результатов.

Если посмотреть структурно, с одной стороны, у нас есть малый бизнес, но он не может стартовать, нет точки входа.

С другой стороны, у нас есть крайняя неэффективность в использовании супероборудования.

Супероборудование есть у крупных корпораций.

Они могли бы многие проблемы решить через малый бизнес.

Очень много вопросов.

**Мокий М.С.:** Да, это отдельная тема.

**Тосунян Г.А.:** Спасибо.

Да. Но главное, мы сделали вывод.

Как здорово в данном случае, когда государство не заботится о нас.

Пусть лучше не заботится и дальше.

Тогда есть шанс на динамичный рост.

В ряде отраслей, конечно, это невозможно.

И совершенно справедливо отметили Елена Николаевна и Михаил Степанович.

На современном уровне развития технологий уже невозможно как в начале 90-х годов вести бизнес.

Тот период был, конечно, романтический.

Но это уже пройденный этап.

Михаил Ермаков просит слово. Пожалуйста.

**ЕРМАКОВ М.М. – ДЫБОВА Е.Н.**

**Ермаков М.М.:** Вопрос к Елене Николаевне.

Я очень люблю ее.

Мы давно знакомы издалека.

Работали в разных комитетах, в разных сообществах.

И даже «дружим» в социальной сети.

Вы упомянули про некие негативные коннотации в отношении самозанятости как института развития предпринимательства.

Могу признаться.

Я – самозанятый с 2020 года.

**Тосунян Г.А.:** Прости, Михаил.

Не услышал негатива у Елены Николаевны.

**Ермаков М.М.:** Есть, есть чуть-чуть.

Я знаю Елену Николаевну достаточно давно.

И поэтому я слышал это.

Мало того, есть подтверждение этому даже в системе ТПП.

В конце 2022 года, по просьбе руководителя нашей региональной ТПП в моем подмосковном городе, я, как самозанятый, возглавил комитет по развитию самозанятости.

Такой комитет был еще и в ТПП Российской Федерации, и в Московской ТПП.

Но как-то все это постепенно свернулось.

В том числе и у нас.

Мои коллеги ушли из этого комитета.

Перешли в какой-то смежный бизнес, в другие структуры, в «Опору России».

А вот в ТПП тема самозанятости была закрыта.

После сегодняшнего Вашего выступления я теперь понимаю почему.

Возможен ли ренессанс отношений института самозанятости с институтом ТПП?

В части новых мыслей, нового понимания?

В части того, что самозанятость может быть инкубацией предпринимательства.

Что нам рассказывали в профильном министерстве?

Когда приглашали в акселерацию с нашими проектами?

Практически на выходе из каждого проекта нам говорили: давайте делать тогда ООО.

Давайте делать даже акционерное общество.

Ваши проекты стоят того, чтобы это была другая организационная структура.

Так есть ли шанс у самозанятых остаться в сфере интересов ТПП?

И если есть, то в каком ракурсе?

**Дыбова Е.Н.:** Сергей Николаевич Катырин считает, что с самозанятыми нужно взаимодействовать, давать им площадки для общения, и ТПП должны подключиться к этой работе.

Вы правы только в одном, что у меня другая позиция.

Я – вице-президент Торгово-промышленной палаты.

Зачем вам нужна ТПП?

Зачем вам вообще кто-то нужен?

У вас суперусловия жизни.

Вы, самозанятые, работаете на себя.  
Вас никто не трогает.  
Вас не проверяют.  
Живите вы вольной жизнью, машите крыльями.

Как только начнут вами заниматься, все закончится.  
Вся ваша свобода вообще полностью уйдет.  
Поэтому я бы на месте самозанятых тихо сидела в  
своей замечательной норке.  
И наоборот, делала так, чтобы про вас забыли.  
Моя позиция – честная.

**Ермаков М.М.:** Я буду говорить об этом в своем сообщении.

Спасибо большое.

**Тосунян Г.А.:** Мудрая позиция.

Я уже сказал.

В данном случае хорошо, что государство нами,  
вами не занимается.

Считайте это пределом счастья.

Поэтому не навлекайте сами на свою голову заботу  
государства.

Пойдем дальше.

Слово Игорю Логинову.

### ДОКЛАД 3

**ЛОГИНОВ И.Э.**

заместитель директора департамента по работе с органами государственной власти и общественными организациями Ассоциации российских банков

Спасибо большое, Гарегин Ашотович, за возможность выступить на заседании НКС ООН РАН.

Скажу кратко о тенденциях МСП.

Основные параметры МСП оставались практически неизменны на протяжении последних 8 лет.

Небольшое увеличение показателей наблюдается лишь за последний год (Рис.8).

#### Субъекты МСП

Дата	Число субъектов МСП (млн)	Число занятых в МСП (млн)	Число предприятий среднего бизнеса (тыс.)
январь 24 г.	6,3	19,1	18,7
январь 23 г.	6,0	18,9	18,0
январь 22 г.	5,9	18,2	18,0
январь 21 г.	5,7	18,8	17,7
январь 20 г.	5,9	18,7	17,0
январь 19 г.	6,0	19,2	18,8
январь 18 г.	6,0	19,3	20,3
январь 17 г.	5,9	18,9	20,4

Рис. 8

Доля занятых в МСП составляет около 25% от трудоспособного населения России.

И конечно, не следует самозанятых причислять к МСП.

Доля МСП в ВВП составляет примерно 20%.

По этим показателям мы отстаем от развитых рыночных экономик примерно в 2,2–2,5 раза.

**По доле среднего бизнеса в ВВП мы отстаем от этих экономик примерно в 5 раз.**

Число субъектов среднего бизнеса на всю Россию составляет примерно 19 тысяч.

Именно средние компании преимущественно ведут производственную деятельность.

И именно отставанием в развитии среднего бизнеса в России объясняется тот перекося, о котором говорила Елена Николаевна Дыбова: доля МСП в производстве в Китае составляет 30%, а в России – в пределах 6–8%.

Говоря о поддержке МСП, нам нужно ответить себе на три вопроса:

- Зачем мы хотим поддерживать МСП?
- Какую цель мы ставим, поддерживая МСП?
- Кого из МСП мы хотим поддерживать?

Ответ на первый вопрос прост.

**Поддержка МСП осуществляется исключительно потому, что бизнес – малый.**

Ответ на второй вопрос проистекает из ответа на первый – **целями поддержки являются:**

- нивелирование конкурентных преимуществ масштаба более крупного бизнеса по отношению к меньшему;
- адаптация существующих условий и правил ведения бизнеса и издержек на ведение бизнеса к возможностям малого и микробизнеса, к размеру бизнеса.

Хорошим примером здесь являются создаваемые специальные налоговые режимы.

Они снижают издержки бизнеса на бухгалтерский и налоговый учет и адаптируют налоговый режим к масштабам бизнеса и его возможностям.

Малому бизнесу в любой сфере деятельности – производственной, торговой или в сфере услуг – трудно конкурировать с крупным бизнесом.

Поэтому и поддерживать деятельность МСП мы должны в любой легитимной сфере деятельности.

Но здесь можно возразить, что бюджетных средств не хватит для поддержки всех МСП.

На мой взгляд, **нам нужно исповедовать два принципа государственной поддержки.**

- 1. Поддержка МСП должна быть массовой.**
- 2. Поддержка должна распространяться от самых маленьких субъектов МСП к более крупным.**

Если у нас выделено немного бюджетных средств, то они должны преимущественно доставаться самым маленьким субъектам МСП.

Если денег стало больше, то мы можем расширить государственную поддержку и на более крупные субъекты МСП.

Сделаю еще два замечания.

Первое.

**Название программы поддержки должно отражать ее суть.**

Если мы хотим поддержать производственные МСП, то тогда нам следует так и назвать программу: «Поддержка производственного малого бизнеса».

Если мы хотим осуществить поддержку среднего бизнеса, то разумно назвать программу «Поддержка предприятий среднего бизнеса».

У нас же все программы называются программами поддержки МСП, хотя часто они нацелены на субъекты МСП определенных видов деятельности, размера и так далее.

Это вносит непонимание относительно возможности получения конкретной формы поддержки и дезориентирует предпринимателей.

Второе.

**Все субъекты МСП, удовлетворяющие требованиям для получения поддержки, должны иметь возможность воспользоваться этой поддержкой.**

Рассмотрим данное предложение на следующем примере.

Допустим, мы вводим программу субсидирования ставок кредитования на 5 процентных пунктов.

Если мы распространим эту программу на все субъекты МСП, то при выдаче банками субъектам МСП 10 триллионов рублей кредитов в год это потребует 500 миллиардов рублей в год бюджетной субсидии.

Таких денег нет, и бюджет, допустим, выделяет на эту программу только 45 миллиардов рублей.

Примерно такая сумма сегодня расходуется на льготное кредитование в рамках программы «1764».

Тогда мы субсидируем 5% по кредитам до 5 миллионов рублей.

Доля числа кредитов до 5 миллионов рублей составляет 85,2%, а по размеру задолженности – 7%, или  $\approx 700$  миллиардов рублей.

Субсидия в размере 5 процентных пунктов позволит охватить 85,2% заемщиков и снизит для них на 5% ставку кредитования.

Это потребует субсидии в размере 35 миллиардов рублей.

При кредите 5 миллионов рублей и размере субсидии 5 процентных пунктов размер субсидии по одному кредиту не превысит 250 тысяч рублей в год.

Но как быть с заемщиками, привлекающими кредит в размере более 5 миллионов рублей?

Им также можно предоставлять субсидию, но ограничив ее 250 тысячами рублей в год.

Отсюда следует, что целесообразно ограничить годовой размер субсидии 5 процентными пунктами, но не более 250 тысяч рублей в год, независимо от размера кредита.

Для кредитов от 5 миллионов рублей потребуется дополнительно 6 миллиардов рублей субсидий.

Еще одно важное следствие этого предложения.

Если мы говорим, что субсидия предоставляется в небольшом размере – от нескольких десятков тысяч до 250 тысяч рублей, – то нам крайне необходимо сделать **упрощенный порядок получения такой субсидии**.

Чтобы субъект МСП не тратил свое время на ее оформление, а получал субсидию практически автоматически.

Финансовая поддержка субъектов МСП осуществляется, как правило, в одной из двух форм (Рис. 9):

1. Субсидирование процентной ставки.

2. Предоставление за субъект МСП поручительства или независимой гарантии<sup>2</sup>.

**Цели и виды финансовой поддержки**

<b>Вид поддержки</b>	<b>под-</b>	<b>Основная цель</b>
Субсидирование ставки	%	Снижение для заемщика стоимости заимствования
Гарантии		Получение заемщиком кредита при недостаточности обеспечения

Рис. 9

Субсидирование заемщику процентной ставки по кредиту приводит к снижению стоимости заимствования.

Предоставление гарантии за заемщика снижает для кредитора ожидаемый кредитный убыток и предоставляет заемщику две возможности:

- если у заемщика не хватало обеспечения для получения кредита, то получение гарантии может помочь такому заемщику получить кредит;
- дополнительное обеспечение может позволить заемщику увеличить размер привлекаемого кредита.

Таким образом, результатом гарантийной поддержки является предоставление возможности субъекту МСП получить кредит (1) или возможности получить кредит в большем размере (2).

---

<sup>2</sup> Для дальнейшего изложения имеющиеся отличия в независимых гарантиях и поручительствах – несущественны. Поэтому в дальнейшем мы будем подобную поддержку (обязательство в случае дефолта выплатить за субъект МСП часть неисполненного денежного обязательства) называть гарантиями.

В таблице (Рис. 10) рассмотрим, как влияют субсидия и гарантийная поддержка на разные категории субъектов МСП.

**Для заемщика, которому банк готов предоставить кредит без какой-либо поддержки, субсидирование процентной ставки является просто подарком.**

Такая форма финансовой поддержки с позиции использования бюджетных средств абсолютно неэффективна.

Благодаря же гарантийной поддержке такой заемщик может увеличить размер привлекаемого кредита. И в этом случае мы видим эффект от государственной поддержки.

**Если заемщику кредит не дает банк<sup>3</sup>.**

То субсидирование процентной ставки никак не поможет данному заемщику привлечь кредит.

Но с помощью гарантийной поддержки у заемщика появляется **возможность** получить кредит.

**Если заемщик не берет кредит в силу низкой рентабельности проекта.**

То в этом случае субсидирование процентной ставки может стать очень эффективным инструментом, так как стимулирует заемщика взять кредит.

Субсидия может сделать нерентабельный проект заемщика рентабельным.

**Но основная проблема здесь – у нас нет механизма, способного отличить рентабельный проект от нерентабельного.**

---

<sup>3</sup> За исключением причины – «низкая рентабельность проекта», которая будет рассмотрена в следующей строке.

### Влияние гарантийной поддержки и субсидий на разные категории субъектов МСП

Категории субъектов МСП	Гарантии	Субсидирование % ставки
Заемщик, получающий кредит, – банк готов дать кредит	<b>Увеличение размера привлекаемого кредита</b>	<b>Снижение стоимости заимствования – ПОДАРОК</b>
Заемщик, не получающий кредит, – «не дает банк» <sup>4</sup>	<b>Возможность привлечь кредит</b>	Ничего. Субсидия % ставки не поможет привлечь кредит
<b>Заемщик не берет кредит в силу недостаточной рентабельности проекта</b>	Ничего	<b>Реализация проекта, снижение стоимости кредита</b>

Рис. 10

Мы не можем достоверно утверждать, что проект без субсидирования процентной ставки не может быть реализован.

Отсутствие механизма разделения рентабельных проектов и нерентабельных сводит на нет данную возможность.

И поэтому на один проект, для которого субсидирование процентной ставки является жизненно необходимым, придется 20 проектов, которые прекрасно реализуются без субсидии, но которые также обратятся за получением субсидии.

---

<sup>4</sup> За исключением причины «низкая рентабельность проекта», которая будет рассмотрена в следующей строке.

И нам придется субсидировать процентную ставку для всех проектов.

**И оказывается, что субсидирование ставки заемного финансирования как мера поддержки лишено смысла с позиции повышения доступности кредитования.**

В отличие от гарантийной поддержки, действительно повышающей финансовую доступность для МСП в тех случаях, когда заемщику не хватает обеспечения.

В каких случаях оправданно применение субсидирования процентной ставки?

Этот инструмент должен использоваться исключительно для выравнивания конкурентных условий или придания конкурентных преимуществ какой-либо отрасли.

Например:

- при экспорте производимого товара (конкуренция с зарубежным производителем, имеющим доступ к более дешевым кредитным ресурсам);
- при конкуренции с импортом товара (конкуренция с зарубежным производителем, имеющим доступ к более дешевым кредитным ресурсам);
- при желании поддержать определенную (как правило, низкорентабельную) отрасль.

## **О ДОСТУПНОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЛЯ СУБЪЕКТОВ МСП**

Говоря о финансовой доступности для МСП, разумно ввести критерии, позволяющие оценить уровень доступности и его изменение (повышение или понижение финансовой доступности для МСП).

К таким критериям относятся:

- 1) объем кредитования или размер кредитного портфеля субъектов МСП<sup>5</sup>,
- 2) число субъектов МСП, имеющих кредиты<sup>6</sup>,
- 3) число субъектов МСП, впервые получивших кредит за определенный период.

Совокупность этих критериев позволяет оценить динамику доступности кредитования.

И эти критерии свидетельствуют, что за последние три года доступность кредитов для субъектов МСП выросла.

**Ниже на графиках (Рис. 11 и 12) мы можем видеть повышение финансовой доступности для МСП: с 2021 года растет как число субъектов МСП, имеющих кредит, так и кредитный портфель субъектов МСП.**



Рис. 11

<sup>5</sup> Этот показатель может быть скорректирован: относительно уровня инфляции, или как доля кредитов субъектам МСП к общему объему кредитов бизнесу, или иным способом.

<sup>6</sup> Этот показатель может быть также скорректирован, например, как доля субъектов МСП, имеющих кредиты.

**Задолженность по кредитам  
субъектам МСП, в трлн руб.**

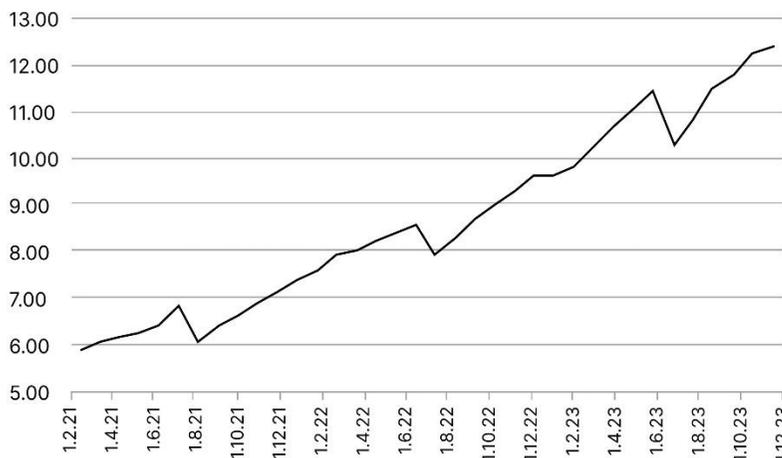


Рис. 12

В таблице (Рис. 13) представлены данные о влиянии инструментов финансовой поддержки МСП на число заемщиков и объем кредитования МСП.

<b>Вид под- держки</b>	<b>Вовлече- ние новых заемщи- ков</b>	<b>Увеличение числа заем- щиков</b>	<b>Увеличение объема кре- дитования</b>
Субсидия % ставки	Нет	Слабо	Слабо
Гарантии	Да	Да	Да

Рис. 13

Как было отмечено выше, субсидирование процентной ставки заемщикам является неэффективным использованием бюджетных средств.

Оно чем-то напоминает «вертолетные» деньги.

При этом распространяются эти деньги среди узкой группы «лучших»<sup>7</sup> субъектов МСП.

Обратимся к программе льготного кредитования субъектов МСП «1764».

Она утверждена постановлением Правительства РФ от 30 декабря 2018 г. № 1764 «Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским кредитным организациям и специализированным финансовым обществам в целях возмещения недополученных ими доходов по кредитам, выданным в 2019–2024 годах субъектам малого и среднего предпринимательства, а также физическим лицам, применяющим специальный налоговый режим “Налог на профессиональный доход”, по льготной ставке».

Принципиальная схема данной программы следующая:

- банк выдает кредит по льготной ставке, например, 13,5%;
- банк получает из бюджета субсидию в 3,5%.

Какие еще, помимо отсутствия ее влияния на повышение доступности кредитов для субъектов МСП, проблемы и дефекты мы видим у данной программы?

1. Субсидию получает не субъект МСП, а банк. Создается ощущение, что программа нацелена на поддержку банков, а не субъектов МСП.
2. Отсутствует прозрачность в распределении субсидии между банком и субъектом МСП.

---

<sup>7</sup> Под «лучшими» субъектами МСП мы понимаем субъекты МСП, относимые банками к заемщикам 1-й категории качества. Только такие заемщики способны получить субсидию по программе льготного кредитования «1764».

Мы не понимаем, как распределилась субсидия между банком и субъектом МСП: какая часть субсидии осталась у банка, а какая часть досталась субъекту МСП.

3. Программа доступна только для лучших заемщиков.

В программу могут быть включены только заемщики 1-й категории качества.

Только они способны привлечь банковский кредит без субсидии по ставке ниже 17%.

Если у банка есть два очень хороших заемщика и первому он готов выдать кредит под 16%, а второму – под 15%, то понятно, что банк выдаст льготный кредит лучшему из этих двух заемщиков, а именно второму.

4. Доступ банков к программе ограничен, несмотря на то, что программа носит компенсационный характер и Минэкономразвития России не берет на себя риски на банк.

5. Программа не увеличивает объемы кредитования субъектов МСП, она лишь удешевляет кредиты для лучших заемщиков.

6. Лимит субсидии по одному льготному кредиту ограничен 200 миллионами рублей – это плохо соответствует целям поддержки малых субъектов предпринимательства, которые в большинстве своем нуждаются в поддержке существенно меньшего размера.

На данную программу из бюджета в 2023 и 2024 годах выделено 45 и 47 миллиардов рублей соответственно.

Насколько это большие средства?

В 2023 году все региональные гарантийные организации (РГО) выдали поручительств на 190 миллиардов рублей.

Гарантийную поддержку получила 21 тысяча субъектов МСП.

Если 10 из 47 миллиардов рублей направить на субсидирование выплат РГО по выданным гарантиям, то это **позволит удвоить объем предоставляемых РГО гарантий**. То есть объем выданных РГО гарантий составит не 190, а 390 миллиардов рублей.

А если в дополнение к этому снизить до 3 миллионов рублей максимальный размер кредита, под который предоставляется поручительство<sup>8</sup>, то предоставление РГО 10 миллиардов субсидий позволит **выдать субъектам МСП дополнительно 100 тысяч кредитов** (Рис. 14).

**Вводные:** Выплаты РГО – 5% от объема выданных поручительств.

**Тогда:**

Субсидия РГО в 10 миллиардов рублей в год:

- генерирует **200 миллиардов рублей поручительств РГО;**
- **позволяет выдать 300 миллиардов рублей льготных кредитов.**

Снижение среднего размера поручительства до 3 миллионов рублей позволит **дополнительно выдать 100 тысяч кредитов.**

Рис. 14

Таким образом, наиболее распространены две формы финансовой поддержки МСП:

- субсидия процентной ставки;
- гарантия/поручительство.

---

<sup>8</sup> Средний размер кредита субъектам МСП составляет 5–5,5 миллиона рублей, а при исключении из совокупного кредитного портфеля субъектов МСП больших кредитов (больше 500 миллионов рублей) – 2,5–2,7 миллиона рублей.

Как было показано, субсидия процентной ставки для субъектов МСП – неэффективный инструмент государственной поддержки, который не повышает финансовую доступность для субъектов МСП и не стимулирует реализацию новых проектов.

Однако в Российской Федерации данный способ государственной поддержки нашел наибольшее распространение.

Действует более 20 программ льготного кредитования бизнеса, функционирующих по аналогичной схеме: банк выдает кредит по льготной ставке и получает субсидию от профильного министерства – распорядителя бюджетных средств.

Например, для льготного кредитования МСП – это программа «1764», для льготного кредитования сельхозпроизводителей и сельхозпереработчиков – это программа «1528» и так далее.

## **НАЦИОНАЛЬНАЯ ГАРАНТИЙНАЯ СИСТЕМА (НГС) И «ЗОНТИЧНЫЕ» ПОРУЧИТЕЛЬСТВА**

Рассмотрим еще две модели поддержки:

- **индивидуальные поручительства** Корпорации МСП и региональных гарантийных организаций (РГО),
- **«зонтичные» поручительства** Корпорации МСП.

Кратко опишем обе модели предоставления таких поручительств.

### **Модель 1. Индивидуальные поручительства**

Корпорация МСП (или РГО) выдает поручительство банку за заемщика – субъекта МСП с обязательством возместить банку 70% невозвращенного кредита.

Интерес субъекта МСП заключается в том, что это позволяет ему:

- привлечь кредит в большем размере, чем он мог получить без поручительства,
- либо просто привлечь кредит, который он раньше не мог привлечь.

Интерес банка заключается в снижении ожидаемого кредитного убытка.

Это позволяет банку:

- либо выдать больший кредит заемщику,
- либо выдать кредит заемщику, которому банк был не готов предоставить кредит без соответствующего поручительства.

На диаграмме (Рис. 15) приведено **распределение дефолтности портфеля** из 100 однородных кредитов, при средней дефолтности в 6%.

### Дефолтность портфеля кредитов

Распределение Пуассона при  $\lambda = 6$

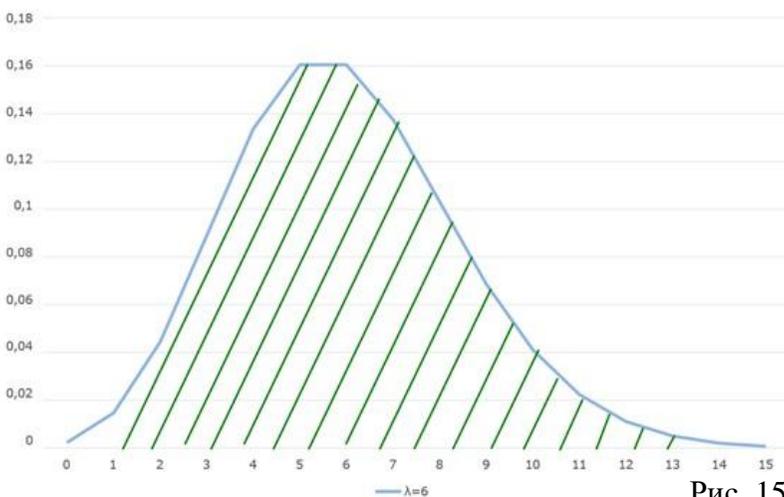


Рис. 15

### Модель 2. «Зонтичные» поручительства

Корпорация МСП выдает поручительство банку за заемщика – субъекта МСП с обязательством возместить банку 50% невозвращенного кредита, **но не более 4,5% от размера портфеля.**

На диаграмме (Рис. 16) приведено **распределение дефолтности портфеля** из 100 однородных кредитов, при средней дефолтности в 6%.

Как видно из диаграммы, риск дефолта портфеля выше 4,5%, остается на банке.

Корпорация МСП не предлагает банкам никаких компенсационных механизмов для риска свыше 4,5%.

#### «Закрашенный риск» остается на банке

Распределение Пуассона при  $\lambda = 6$

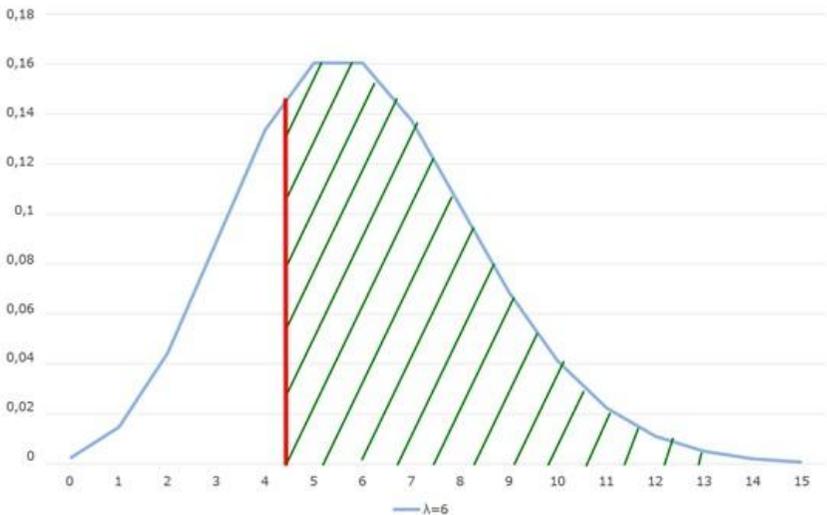


Рис. 16

Очевидно, что банк постарается избежать этого риска.

Что он сделает?

Он не станет расширять круг заемщиков за счет более рискованных заемщиков и не будет включать в портфель «зонтичных» поручительств клиентов с высокой ожидаемой дефолтностью.

Он включит в портфель с «зонтичным» поручительством клиентов с более низкой ожидаемой дефолтностью, с которыми он работал и раньше (Рис. 17).

Например, с дефолтностью в 2%.

### Происходит замена заемщиков на более качественных, с низкой дефолтностью

Портфель кредитов. Распределение Пуассона.

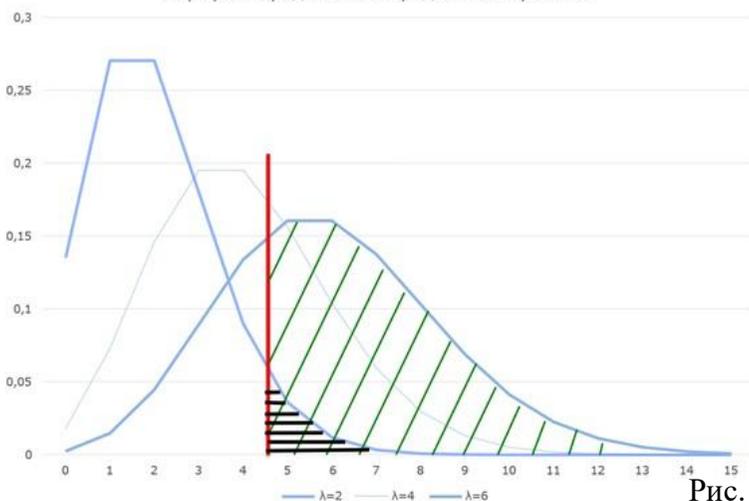


Рис. 17

В результате «с водой выплескивается ребенок».

Если индивидуальные поручительства помогали субъектам МСП с повышенным уровнем дефолтности привлекать кредиты, то «зонтичные» поручительства стимулируют банки вводить под «зонтик» свои обычные портфели кредитов МСП, снижая свои потери по ним.

**«Зонтичные» поручительства не мотивируют банки к работе с более рискованными заемщиками.**

Абсолютно бессмысленно, с точки зрения расширения кредитования МСП, при существующей дефолтности в 5% предоставлять «зонтичные» поручительства по кредитам с дефолтностью до 4,5%.

А «зонтичные» поручительства делают именно это. МСП опять ничего не приобретают.

Как исправить ситуацию?

Для этого надо ответить на вопрос: **каковы цели и задачи института развития?**

Задачей института развития является стимулирование рыночных участников (существующей рыночной инфраструктуры) к:

- освоению новых сегментов и рынков,
- масштабированию оказываемых услуг,
- увеличению аппетита к риску при предоставлении услуг целевым, для института развития, клиентам.

Институт развития создает стимулы для рыночных участников работать с непривычной для них клиентурой, часто – более рискованной или чьи риски трудно оценить.

Именно для этого РГО и Корпорация МСП выдают гарантии и поручительства: их гарантии и поручительства снижают для банка ожидаемый кредитный убыток по кредиту до приемлемого уровня.

Они стимулируют банки выдавать более рискованные кредиты, а на себя они берут повышенный риск, превышающий привычный для банков риск.

Сегодня рыночные участники привычны к риску (дефолтности) в 5%.

Тогда Корпорация МСП должна стимулировать банки выдавать кредиты более рискованным заемщикам,

то есть заемщикам, имеющим оценку дефолтности в 6%, 7% или выше.

Следуя этой логике, Корпорация МСП должна оставить риски с низкой (принятой на рынке) 4–5-процентной дефолтностью на банках. Но на себя она должна взять более высокую дефолтность, выше привычной для рынка, например выше 7% или 8%.

В этом случае банки будут простимулированы кредитовать клиентов с более высоким уровнем риска, тем самым расширяя круг заемщиков и повышая доступность кредитов для МСП.

И банкам будет бессмысленно заводить под «зонтик» обычные кредиты, так как они не смогут воспользоваться возможностью расширить свой портфель, привлечь новых, более рискованных клиентов.

И бюджет, если банки приведут «обычных» заемщиков, не понесет никаких потерь и выплат.

## **ГОСУДАРСТВЕННЫЕ МИКРОФИНАНСОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ (ГОСМФО)**

Еще один пример неэффективной работы институтов развития – это государственные микрофинансовые организации.

Они созданы за счет бюджетных средств.

В своей идеологии они исповедуют развитие льготного микрофинансирования – выдачу микрозаймов по льготной ставке.

Микрофинансирование развивалось как возможность привлечь займы МФО (микрофинансовых организаций) тем субъектам МСП, которым банки отказывают в кредитах.

Миссия МФО – добанковское финансирование заемщиков.

Это более рискованное финансирование на небольшие суммы, с более высокой процентной ставкой, чем банковское кредитование, с более высокой дефолтностью.

Но статистика государственных МФО свидетельствует об обратном.

**А именно – ставка по займам госМФО ниже ставки банковского кредитования.**

Для примера (Рис. 18) приведено одно из сообщений на канале генерального директора Корпорации МСП А.И. Исаевича.

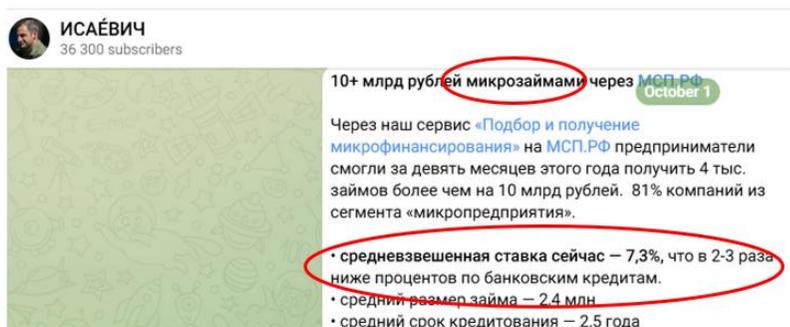


Рис. 18

К чему приводит этот феномен?

В госМФО вместо целевой клиентуры приходят качественные банковские заемщики.

Эти заемщики способны получить кредит в банке, но по более высокой ставке, чем в госМФО.

Избыточно большое субсидирование процентных ставок по займам госМФО, делающих льготные ставки по микрозаймам ниже ставок банковского кредитования,

«выдавливает» целевых клиентов МФО, замещая их качественными банковскими заемщиками.

Мы опять «с водой выплескиваем ребенка».

Желая сделать как лучше, мы лишаем целевую клиентуру госМФО возможности вообще получить микрозайм.

Это подтверждает и статистика Банка России.

Ставка банковского кредитования во втором полугодии 2022 года колебалась в диапазоне 10–12%<sup>9</sup>.

Ставки госМФО в этот же период составляли 6–7%<sup>10</sup>.

Хотя средняя ставка в частных МФО в этот же период составляла 30%.

Избыточное снижение ставки госМФО не только выхолащивает суть государственной поддержки микрофинансирования – оно искажает и конкуренцию на рынке микрофинансирования в целом.

Все вышесказанное свидетельствует, что основные программы государственной поддержки повышения финансовой доступности не играют своей стимулирующей роли.

В лучшем случае государственная поддержка достается отдельным субъектам МСП в виде подарка.

Действующая в России государственная поддержка:

- не расширяет доступность финансирования для субъектов МСП,

- не стимулирует субъекты МСП к каким-либо общественно полезным действиям и результатам,

---

<sup>9</sup> [Ставка банковского кредитования.](#)

<sup>10</sup> [Тенденции на рынке МФО предпринимательского финансирования в 2022 году.](#)

– не способствует расширению хозяйственной деятельности получателей государственной поддержки.

Часто создается видимость работы системы государственной поддержки, как в случае «зонтичных» поручительств Корпорации МСП или программы «1764».

В худшем случае – сама система дискредитирует инструменты поддержки, исключая из периметра поддержки целевых клиентов, как это происходит в сегменте государственного микрофинансирования.

**Одной из причин такой неэффективности является отсутствие диалога Министерства экономического развития РФ с профессиональным сообществом.**

В частности, за последние три года Ассоциацией российских банков было направлено в Минэкономразвития более 10 писем с предложением провести совещание по этим вопросам.

Ответов на эти письма мы не получили.

## **НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ «РАЗВИТИЕ МСП»**

Ни один основополагающий документ, определяющий развитие малого и среднего бизнеса, не «дожил» до срока своего изначально планируемого завершения (Рис. 19.).

Планируемый срок жизни этих документов находился в интервале от 6 до 14 лет.

Но реальный срок жизни составил от 2 до 4 лет.

При утверждении каждого следующего стратегического документа результаты выполнения предыдущего документа не подводились.

«Работа над ошибками» не проводилась.

<b>Документ, определяющий развитие МСП</b>	<b>Год принятия</b>	<b>Срок действия документа</b>
Стратегии развития МСП в РФ на период до 2030 года	2016	2030
Национальный проект «Развитие МСП» ver. 1.0	2018	2024
Национальный проект «Развитие МСП» ver. 2.0	2020	2030

Рис. 19

При принятии национального проекта «Развитие МСП» в 2018 году проект был представлен для обсуждения в ТПП РФ в августе 2018 года.

Проект был разбит на тематические части (федеральные проекты), и ТПП РФ провела три или четыре обсуждения этого документа.

На каждой встрече проходило обсуждение соответствующей части национального проекта.

В результате обсуждений в национальный проект «Развитие МСП» ver. 1.0 были внесены изменения.

Самым значимым изменением было включение в национальный проект показателя верхнего уровня – «Доля МСП в ВВП».

Но уже при приеме национального проекта «Развитие МСП» ver. 2.0 в 2020 году механизм обсуждения национального проекта «сломался».

И никакого обсуждения национального проекта 2.0 лично я не наблюдал.

Национальный проект «Развитие МСП» ver. 2.0 готовился чиновниками без какого-либо заметного обсуждения с бизнесом.

Принимался он тоже чиновниками.

И ход его исполнения рассматривается чиновниками исключительно в своем кругу.

По ходу исполнения отдельные показатели этого национального проекта «подкручивались» в соответствии с фактически достигнутыми значениями.

Это все очень печально.

С другой стороны, малый бизнес сегодня не способен написать свой вариант национального проекта «Развитие МСП».

Разумным решением, на мой взгляд, может быть привлечение одной из ведущих консалтинговых компаний или одного из ведущих институтов РАН для этой работы.

С учетом результатов, уже совместно с Минэкономразвития России, с общественными объединениями, с бизнесом, с социологическими службами станет возможным сформировать сбалансированный национальный проект «Развитие МСП».

Подобный подход успешно использовала Корпорация МСП для разработки рейтинга региональных гарантийных организаций.

Этот же подход был использован Правительством Москвы после избрания С.С. Собянина мэром города для выработки стратегии развития города.

Важными здесь являются коммуникация, диалог со всеми ключевыми заинтересованными лицами и качественная экспертиза.

Еще одно предложение.

**Для повышения эффективности поддержки МСП необходимо обеспечить прозрачность деятельности проектного комитета по национальному проекту «Развитие МСП».**

Проектная деятельность Правительства РФ предполагает, что для актуализации национального проекта создается профильный проектный комитет.

Соответствующий проектный комитет существует и для национального проекта «Развитие МСП».

Но информации о нем недоступна.

Нет информации:

- о составе комитета,
- о заседаниях и рассматриваемых вопросах,
- о протоколах с результатами голосования.

При этом вопросы, рассматриваемые на проектном комитете, изменения, вносимые в национальный проект «Развитие МСП», касаются широкого слоя предпринимателей.

**Поэтому необходимо придать публичность деятельности проектного комитета национального проекта «Развитие МСП».**

До 2020 года целям актуализации национального проекта служил механизм «Трансформация делового климата».

Данный механизм диалога бизнеса и власти с целью выработки сбалансированных предложений, к сожалению, был демонтирован.

**Предлагается восстановить механизм «Трансформация делового климата» для управления системными изменениями нормативно-правового регулирования деятельности субъектов МСП.**

Следующее предложение – сформировать региональный стандарт развития и поддержки МСП.

Это предложение подкреплено успешной практикой Агентства стратегических инициатив (АСИ) до 2016 года.

В 2012–2016 годах АСИ создало и «продвинуло» в регионы «Региональный инвестиционный стандарт» (РИС).

Стандарт был выработан АСИ вместе с бизнес-сообществом при активном участии «Деловой России».

РИС не содержал каких-либо откровений.

Он аккумулировал в себе лучший опыт регионов и рекомендации экспертов и инвесторов – как правильно выстраивать отношения с инвесторами и какие институты и инфраструктуру для этого надо создать.

РИС помог регионам, которые были заинтересованы в привлечении инвестиций.

Регионы, не желавшие заниматься инвестициями, находили возможность не исполнять РИС.

Для продвижения РИС был создан рейтинг инвестиционной активности регионов.

Показатели рейтинга были включены в КРІ губернаторов.

Доклад об инвестиционной активности регионов ежегодно заслушивался на экономическом форуме в Санкт-Петербурге при личном участии Президента России.

По аналогии с выработкой РИС, возможно сделать обзор лучшего опыта поддержки МСП в регионах и на его основе выработать «Стандарт поддержки и развития МСП в регионах».

Ряд положений из РИС могут быть с доработками использованы в «Стандарте поддержки и развития МСП в регионах».

Допускаю, что координировать такую работу могла бы одна из общественных организаций.

Хотя практика внедрения РИС показывает, что помимо общественной организации в дальнейшем внедрении стандарта должна принимать участие государственная или специально учрежденная им структура.

### **ОРГАНЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНСТИТУТОВ РАЗВИТИЯ**

Пример работы проектного комитета национального проекта «Развитие МСП» показывает, что номинальное существование института не обеспечивает его эффективную работу.

Подобная ситуация складывается и с органами управления институтов развития.

Рассмотрим, например, структуру совета директоров Корпорации МСП.

Корпорация МСП имеет достаточно сбалансированный совет директоров.

В него входят:

- губернатор – руководитель комиссии Госсовета РФ по МСП;
- 3 представителя Правительства РФ;
- 4 руководителя общественных организаций;
- представитель ВЭБа;
- представитель Банка России;
- генеральный директор Корпорации МСП (по должности).

К бросающимся в глаза недостаткам состава совета директоров Корпорации МСП относится отсутствие представителя основных партнеров Корпорации МСП – банков.

Так было не всегда.

Были годы, когда в совет директоров Корпорации МСП входили представители Сбербанка и банка «ВТБ», но не входили представители ВЭБа, Центрального банка и руководитель комиссии Госсовета РФ по МСП.

Но, несмотря на достаточно профессиональный и сбалансированный состав совета директоров Корпорации МСП, им принимаются такие неоднозначные решения, как «зонтичные» поручительства.

Это связано с тем, что при совете директоров Корпорации МСП отсутствует профильный комитет по банкам и финансовой доступности.

Поэтому следующее предложение – создать как при проектном комитете национального проекта «Развитие МСП», так и при совете директоров Корпорации комитета по банкам и финансовой доступности.

Предлагаемый комитет видится как экспертный орган, который мог бы давать Совету директоров независимую оценку предложений, инициируемых исполнительным органом Корпорации МСП.

Корпорация МСП «заточена» именно на финансовую поддержку МСП, в которой основными партнерами Корпорации МСП являются кредитные организации.

Соответственно, все инициативы Корпорации МСП, затрагивающие банки и финансовую доступность, должны проходить через этот комитет.

В комитете должны присутствовать представители банков и Корпорации, но последние не должны в нем доминировать.

Рассмотрим еще один пример, когда Корпорация МСП создавала лизинговые компании с использованием выделенных ей бюджетных денег.

Зачем создавать дочерние лизинговые компании, когда на рынке большое число частных лизинговых компаний?

Корпорация МСП объясняла: частные лизинговые компании не любят давать в лизинг МСП производственные линии, а Корпорация МСП хотела сделать доступным для МСП лизинг производственных линий.

И поэтому идея создать государственные лизинговые компании, предоставляющие производственные линии для МСП, выглядит, на первый взгляд, разумной.

Чем бы здесь мог помочь комитет по банкам и финансовой доступности?

Предполагаю, что он мог бы напомнить, что миссия института развития заключается в том, что институт развития должен расширять услуги и сервис для поддерживаемых субъектов посредством стимулирования рыночных участников, предоставляющих соответствующие услуги.

Институт развития призван разрабатывать и предлагать финансовые инструменты, стимулирующие рыночных участников, чтобы они осваивали новые ниши и новые сегменты.

А также институт развития может создавать необходимые компенсационные механизмы.

И только если рыночных участников нет или они не могут взять на себя выполнение требуемых услуг, то только в этом случае институт развития может использовать нерыночные институты, а именно – создавать необходимую инфраструктуру.

Поэтому представляется вполне разумным обсудить с частными лизинговыми компаниями условия, на

которых они готовы развивать лизинг производственных линий для МСП.

**Необходимо зафиксировать принципы функционирования институтов развития, и одним из таких принципов должен быть принцип: «Институты развития не конкурируют с рыночными участниками».**

Стимулируя рыночных участников к работе на более рискованных рыночных сегментах, институты развития должны быть готовы и к выплатам для компенсации потерь при реализации этого повышенного риска.

Это для России очень большая проблема.

У нас часто институты развития не любят платить, и этому есть объяснение.

Любая выплата институтом развития воспринимается сегодня многими контролирующими органами как покушение на бюджетные деньги и их нецелевое использование.

И это влечет за собой всевозможные проверки и санкции для руководства.

**Из этого напрашивается следующее предложение: необходимо провести совещание со Счетной палатой РФ, прокуратурой и Минфином и обсудить вопрос о выплатах институтами развития.**

Рассмотрим следующий пример.

Гарантийная организация в каком-то регионе имеет просрочку меньше, чем банковская просрочка по кредитам.

Гарантийная организация по роду своей деятельности должна расширять круг заемщиков и помогать предпринимателю, у которого не хватает обеспечения, привлечь кредит.

Поэтому если гарантийной организации удастся удерживать свою просрочку ниже банковской просрочки, то это говорит об успешной деятельности данной гарантийной организации.

И завершающее предложение.

**Создать механизм рефинансирования Центральным банком коммерческих банков на цели кредитования МСП под залог портфелей кредитов субъектам МСП.**

Если механизм будет создан, то при экстраординарных событиях, подобных началу СВО или пандемии, он может быть использован для поддержания кредитования МСП.

Во время пандемии и после начала СВО Банк России экстренно запускал программу рефинансирования банков на цели кредитования МСП.

Делал он это с ограниченным кругом банков. При этом ориентировался на рейтинг.

Небольшие банки не могли получить такое льготное фондирование от Банка России.

Соответственно, субъекты МСП – клиенты этих банков также лишались возможности получить льготное кредитование и должны были сменить банк.

Все это приводило к дальнейшему ухудшению конкурентной среды в банковской системе, а также ограничивало субъект МСП в доступе к ресурсам на льготных условиях.

Я на этом закончу.

Готов ответить на вопросы.

**Тосунян Г.А.:** Спасибо.

Михаил Стефанович Мокий, Ваш вопрос, пожалуйста.

**д. э. н. МОКИЙ М.С. – ЛОГИНОВ И.Э.**

**Мокий М.С.:** У нас было очень много программ. В частности, в 2017 году была принята программа инновационной экономики.

Она выполнена, по официальным отчетам, на 97%. То есть у нас абсолютно инновационная экономика.

То, что Вы обсуждали, очень важно. Но самое главное – это проблема показателей. Они указаны в программе в качестве отчетных. Ответственные за выполнение этих показателей находятся в министерствах, ведомствах. Это также представители региональной власти. И они отчитываются о выполнении этих показателей.

Не кажется ли Вам, что надо изменить систему показателей развития малого бизнеса?

Допустим, доход регионального и муниципального руководителя будет зависеть от доли продукции малых предприятий в региональном валовом продукте.

Или еще что-нибудь в этом роде.

**Логинов И.Э.:** Я считаю, что показатели менять нужно.

Те показатели, которые сегодня присутствуют в программе, – по крайней мере, если мы говорим о финансовой доступности, – неправильные и бессмысленные.

Если говорить о включении КРІ малого бизнеса в показатели губернаторов...

Я не уверен.

Скорее, здесь следовало бы немного изменить уплату налогов и оставлять налоги от МСП на местах.

Это стимулировало бы местные органы власти к развитию МСП.

**Тосунян Г.А.:** Спасибо.

Николай Витальевич Редько, пожалуйста.

к. э. н. РЕДЬКО Н.В. – ДЫБОВА Е.Н.

**РЕДЬКО Н.В.**

независимый эксперт

**Редько Н.В.:** У меня вопрос к Елене Николаевне.  
Она ратует за развитие производственного сегмента в малом бизнесе.

Эффективность вложений в производственный сегмент зависит от возможного объема сбыта.

Зависит от объема продаж.

Когда мы говорим о Китае.

Китай – это всемирная фабрика.

Малый бизнес является поставщиком для средних предприятий.

Средний – для больших.

И у последних очень большой объем сбыта.

Когда Вы говорили об условных «двух граммах» химического вещества, необходимых России...

Китай производит 15–20.

Он имеет большой рынок сбыта.

Это влияет на себестоимость продукции на единицу продукта.

А значит, и на ценовую конкурентоспособность.

Как Вы видите решение этой проблемы ввиду сегодняшнего ограничения рынка сбыта для российского производителя?

Эта проблема касается не только малого бизнеса.

Но и большого.

Мы иногда и внутренними решениями закрываем импорт зерна.

Зерна, которое произвели предприниматели.  
Они рассчитывали продать его за рубеж.  
А мы запрещаем фактически продавать пшеницу.

Ограничения бывают наши собственные.  
А могут быть и внешние.

Я слушаю иногда «Бизнес ФМ».

Там говорится, что московский завод АЗЛК выпускает автомобили.

Они очень похожи на определенную марку китайского автомобиля.

Но их себестоимость существенно выше, чем китайского производителя.

И дальше мы можем говорить о стоимости заемного капитала в России.

О доступности финансирования с отечественного фондового рынка и так далее.

Кроме того, у отечественного производителя есть конкуренты.

Конкуренты, которые могут все-таки эти «два грамма» через четыре границы протащить.

И моя предпринимательская активность будет поражена.

Является ли ограничение потенциала сбыта продукции проблемой для отечественного производителя, на Ваш взгляд?

И если является, как Вы видите ее решение?

В том числе с какой государственной поддержкой?

**Дыбова Е.Н.:** Спасибо большое.

Мы, конечно, вернулись к теме производства, но мы же в нашем государстве живем.

Если говорить о перечисленных Вами рисках, это и было причиной, почему никто не вкладывался.

Все считали экономику.  
Все считали себестоимость.  
Понимали, что ни Китай, ни Европу мы никакими способами не перебьем.  
Поэтому искали какие-то другие ниши.  
Ниши, где бизнес реально мог зарабатывать деньги.

Сейчас мы живем в другой ситуации.  
И задача государства вышла на первый план.  
Бизнес не может своими рисками закрыть все ниши.  
Ниши, которые образовались в результате сложнейшей внешнеполитической ситуации.  
Значит, государство должно включиться.  
Закрывать, извините, рынки для определенных позиций.

Мы предлагали сделать следующим образом.  
У нас целая программа поддержки производства.  
Закройте рынок от импорта.  
Дайте три года бизнесу, который вложил, окупить те затраты, которые он произвел.  
А потом откройте.  
Пусть будет конкуренция.  
Пусть будет развитие...

Но вводите меры регулирования.  
Для того чтобы начать внутри страны производить, чтобы закрывать эти все категории.  
Государство сказал бы: беру под колпачок, беру под зонтик.  
Даю возможность встать на ноги.  
Субсидируйте, в конце концов.

Можно выстроить любую ситуацию.

Тем более что понятно: сейчас уже что ни начни производить – в Китае всегда дешевле.

Такая ситуация.

Другое дело, уже и Китай поднимает цены, и у них уже недешево.

И три границы скоро станут пятью границами.

Мы все равно идем в эту зону риска.

Государство должно определиться.

Государство должно принять жесткое решение.

Все, что мог закрыть бизнес, он закрыл еще в пандемию.

Это случилось.

Поэтому во главу угла ставится вопрос лоббирования, предпочтений, создания специальных условий для становления отечественного производства.

Мы назвали нашу программу «Индустриализация 2.0» и считаем, что масштаб тех задач, которые стоят перед страной, сопоставим, потому что в слишком тяжелой ситуации мы сейчас оказались.

Я надеюсь, что ответила на Ваш вопрос.

**Тосунян Г.А.:** Спасибо.

**ДЫБОВА Е.Н. – акад. ТОСУНЯН Г.А.**

**Дыбова Е.Н.:** Возвращаясь к выступлению Игоря Логинова...

Я член проектного комитета по национальным проектам.

Мне было интересно слушать его выступление.

Я эту кухню изучила за все эти годы изнутри, и не было ни одного голосования, где не было бы моего особого мнения.

Я как та Баба-яга, всегда против.

Я всегда пишу, почему этого нельзя делать.

Но чиновники – они же мастера своего дела.

Допустим, последнее голосование по нацпроекту было 26 декабря.

Приходит 389 листов изменений в национальный проект.

Срок голосования – следующий день, 12 часов.

Я вижу, что в этих листах среди объема цифр предлагается исключить из нацпроекта 20 базовых пунктов.

Пунктов, которые мы держали все эти годы.

Для сокращения отчетности.

Для упрощения процедуры закрытия предприятия.

Все то, что Минэкономразвития должно было сделать, решено исключить из нацпроекта на 2024 год.

Они и так ничего не делали, решили вообще просто это исключить, потому что им нужно 100-процентное выполнение нацпроекта.

Я начинаю звонить в «Опору», в «Деловую Россию», всем.

Я смотрю протокол.

Пишу особое мнение.

Из проектного комитета большинством голосов принято.

6 проголосовали «за».

Это были чиновники, само Минэкономразвития и так далее. Все остальные – либо не голосовали, либо у меня особое мнение, оно отражено.

**Тосунян Г.А.:** Спасибо.

**Дыбова Е.Н.:** Просто надо понимать, что это не механизм. Это так не работает.

**Тосунян Г.А.:** Как раз это механизм, Елена Николаевна.

Это определенный механизм управления.

И это не случайность.

Что 26 декабря...

И что один день на прочтение 389 страниц.

Это система управления.

Она работает.

И работает как раз по той идее, которая туда заложена.

Поэтому Вы там для каких-то формальных показателей присутствуете.

Но это ничего не значит.

И как изменить технологию этого управления?

Как перебить такую культуру?

Как выбить у чиновников желание лукавить?

Формально ведь обсуждение было.

А на самом деле?

Недавно редактировал и отдал в печать материалы нашего сентябрьского заседания.

Общество и государство.  
Что они ждут друг от друга?  
Эта тема была всесторонне обсуждена.  
Но это проблема, которую мы никак решить не можем.

Государство над обществом?  
Общество для государства?  
Или наоборот?  
И бизнес – для государства?  
Государство должно управлять, обеспечивая благоприятные условия для эффективной работы бизнеса и для повышения уровня жизни.

Здесь нужно перевернуть с головы на ноги.  
Но как это сделать – большая проблема.  
Потому что государство прекрасно управляет этой системой.

Так как удобно управлять.  
Так как выгодно государству. А точнее, его аппарату.  
И на этом основана вся система власти.

Отсюда вытекают все эти философские, социальные и прочие параметры и проблемы.

И потому на нашем междисциплинарном уровне мы обсуждаем все-таки не только экономическую тематику.

А больше социально-психологическую.  
Управленческую.  
И финансовую.

Но все-таки больше здесь философии, социологии и психологии управления, чем каких-то экономических показателей и таблиц.

Сколько выделить микрокредитов?  
Сколько льгот выделить?

Да сколько ни выделяй...  
Будет так, как удобно чиновникам.

При этом у нас есть и много позитивных показателей.

Надо не только критиковать.

Надо давать объективную картину того, что происходит.

И в позитивном плане.

Но, допустим...

К чему привела монополизация единого регулятора в лице ЦБ в системе финансового управления?

Все свелось к одному.

Он определяет.

Он оценивает.

Он и участвует в рынке.

Он и определяет, кто и как должен действовать на рынке.

При этом он никак не может противодействовать монополизации этого рынка.

Хотя действует в некоторых случаях весьма оригинальным образом.

Признает, что плохо, когда монополизирован рынок отдельными участками.

И эту часть рынка... сам монополизирует.

И тут даже не знаешь, что сказать...

Пока вопросов больше нет.

Передаю слово для выступления председателю «Деловой России» Антону Викторовичу Данилову-Данильяну.

**ДАНИЛОВ-ДАНИЛЬЯН А.В.**

к. э. н., сопредседатель Общероссийской общественной организации «Деловая Россия»

**Данилов-Данильян А.В.:** Мы должны смотреть сначала в корень.

Зачем выделяется категория «малый бизнес»?

Зачем это вообще государству нужно?

Ответ стандартный выглядит так.

Во-первых, малый бизнес выполняет важную социальную функцию.

Во-вторых, у него слабая позиция на рынке, нет рыночной силы, в отличие от крупных и сверхкрупных компаний.

Поэтому государство ему должно помогать, чтобы как-то сбалансировать отсутствие у него рыночной силы.

Но есть два момента, на которые обычно мы обращаем внимание.

Первый. Система методов и форм государственной поддержки малого бизнеса в России уже сложилась.

Ничего дополнительного особо придумывать и не нужно.

Она разнообразна, и почти все, что признано полезным в мировой практике, в ней присутствует.

Более того, в огромных количествах самых разных форм господдержки рыночные агенты чаще всего и разобратся толком не могут.

На заседании общественного совета Минпромторга России и на других площадках мы постоянно ставим вопрос об интеграции различных государственных информационных систем поддержки малого бизнеса.

Это и ГИСП (государственная информационная система промышленности), и та система, что сделала

Корпорация МСП вместе с Минэкономразвития России, и многие другие системы – все это должно быть интегрировано, причем так, чтобы действительно была единая и удобная электронная площадка.

Пока такого нет, хотя это очень важно.

Второй момент. А ради чего?

Просто ради того, чтобы у нас малый бизнес был в каком-то количестве?

Или есть еще какие-то задачи?

Нам всегда казалось, что очень важной государственной задачей является стимулирование экономического роста.

Микробизнес должен по возможности переходить в малый.

Малый должен стремиться перерасти в средний.

Средний – в крупный.

То есть должна быть какая-то динамика.

Это должно быть важным элементом государственной политики.

На этой основе государство отличает пассивный бизнес от того, которому что-то надо и который готов расти.

Бизнес с амбициями, бизнес, который хочет стать лидирующим.

И конечно, такие лидирующие качества бизнеса должны получать отдельную поддержку. Особенную.

Но тогда и система показателей должна быть под это выстроена.

Мы должны смотреть динамику. Сколько компаний микробизнеса перешло за год в малый. Сколько малого – в средний. Сколько среднего – в крупный.

С декомпозицией по всем регионам.

И если это будет системой оценки деятельности губернаторов, министерств и ведомств по профилю, то, конечно, это немножко изменит ситуацию.

Изменит не кардинально.

Но это все-таки будет определенный важный шаг.

Такого рода идею мы внесли, когда обсуждался нынешний национальный проект по развитию МСП.

Тогда, насколько я помню, – может быть, Елена Николаевна меня поправит, – но вроде бы министр финансов А.Г. Силуанов тогда был вице-премьером и руководил этими работами.

Мы ходили на эти заседания и обсуждали предложения по отчетным показателям.

Что интересно – министерства последовательно исключали все те показатели, которые им сложно исполнять.

Это азбука. Это аксиома.

Поэтому не министерства должны такого рода эффекты и результаты национальных проектов утверждать и корректировать.

Павел Алексеевич Медведев очень любит рассказывать, как исполнялись пятилетние планы в советское время.

Там ровно такая же история: фактически ни один план не был выполнен.

Почему? Да потому что он вовремя был скорректирован.

То есть он не выполнен относительно первичных данных. Но выполнен сравнительно со скорректированными.

Все корректировалось, абсолютно все.

И партия гордо отчитывалась о выполнении планов перед народом.

Но так ли на самом деле?

Применительно к национальному проекту по МСП мы имеем ровно ту же самую картинку.

Министерства и ведомства будут отчитываться, что все выполнили.

А на самом деле они просто вовремя – 26 декабря – скорректировали.

Перед самым Новым годом.

Многие эксперты уже разъехались, многие – делали отчетные документы в своих организациях.

И вот в последний момент присылают толстенный том последней редакции проекта.

А у меня в эту дату – 26 декабря – и вовсе день рождения.

Рассматривать эти 300 страниц не было абсолютно никакой возможности.

Очень удачно все получилось для многих органов власти...

На самом деле это не самые приятные истории и для МСП, и для бизнеса в целом.

Но это принципиально важные моменты, и на них надо обращать внимание.

Еще один важный момент.

Границы малого бизнеса, раз уж мы его выделяем по каким-то причинам.

А что есть границы? Чтобы в одном секторе был один тип регулирования, а в других секторах другой? Как мы эти границы будем отслеживать?

Мы с Игорем Эдуардовичем Логиновым довольно много занимались этим вопросом в аспекте кредитования.

Как малый бизнес кредитуются?

Почти 55% получают те, кто имеет заявки на кредиты в размере 500 миллионов рублей и выше, – например, там есть и суммы в 8 миллиардов.

А если посмотреть, сколько конкретно единиц кредитов (по числу кредитных договоров) всю эту долю в 55% забирают, то выясняется, что это всего 177 компаний.

То есть 0,04% от общего числа в сотни тысяч организаций малого бизнеса.

Цифра за год почти не изменилась.

Мы смотрели вместе с Центральным банком отчеты по итогам 2023 года – все то же самое.

Ради кого тогда господдержка? Ради пары сотен компаний?

Кстати, а как выглядит отраслевая структура?

В этих 55% на самом деле почти две трети – это строительство.

А именно – управление недвижимостью, сама стройка, управление всеми процессами вокруг стройки, проектирование.

Реально это всё не малый бизнес, а прямо или косвенно аффилированные с крупными компаниями лица.

А что есть собственно малый бизнес?

Это тот, который не может взять 500 миллионов рублей, потому что у него нет обеспечения.

Как только возникает обеспечение, надо сразу смотреть, что это за активы, чьи они.

И выясняется, что это малая часть какой-то крупной финансово-промышленной группы.

Или обеспечение возникло за счет кого-то еще, например, Корпорации МСП.

Мы полагаем, что если обеспечение под большой кредит кто-то третий предоставил, то заемщик – лишь чисто формально малый бизнес.

Итак, мы имеем ситуацию, когда больше половины всех кредитных ресурсов, которые получает малый бизнес, на самом деле использует не малый бизнес, а части крупного бизнеса.

С этим надо разбираться. Разбираться очень серьезно.

В завершение хочу обратить внимание еще на один аспект.

Иногда то, что выстраиваем многие годы, мы своими руками начинаем портить.

В частности, была создана система поддержки индивидуальных предпринимателей.

Долго ее растили, сделали специальный налоговый режим, ввели льготы и так далее.

И вдруг бах – возникли самозанятые.

И все индивидуальные предприниматели, которые не нанимали персонал, увидели, что система поддержки самозанятых проще и выгоднее.

Естественно, ИП уйдут в эту новую систему.

А кто останется? Останутся те, кто нанимает персонал.

Следующий шаг государства по отношению к этим оставшимся ИП будет какой?

Будет задан вопрос: зачем вы нам нужны?

Превращайтесь в ООО.

Ну, может быть, дадим вам двухлетний срок для того, чтобы вы выбрали: вы кто – самозанятые или ООО?

И это абсолютно неизбежно.

То, что мы делали много-много лет с ИП, просто подрублено под корень.

И так может случиться по многим близким режимам.

Поэтому вопрос границ становится философским.

И очень хорошо, что мы именно на этой площадке обсуждаем подобные вопросы.

Тему границ МСП надо самым внимательным образом рассмотреть.

Что является объектом регулирования?

И каковы границы, отделяющие его от смежных объектов?

Если мы не решаем эти вопросы, разваливается вся система государственных управленческих импульсов.

Спасибо за внимание.

**Тосунян Г.А.:** Спасибо. Михаил Михайлович Ермаков, пожалуйста.

## **ЕРМАКОВ М.М.**

Я хотел бы заявить дисклеймер, что это лично мое мнение.

Мнение человека, 25 лет отдавшего финансово-банковскому сектору.

Последние шесть лет я занимался консультированием предпринимателей в своем регионе, в своем городе.

У меня четыре вопроса, которые я хотел бы сегодня поставить.

И сразу ответить на них.

Перейду к первому вопросу.

Какая доля МСП сейчас получает ту или иную государственную поддержку?

По моим экспертным оценкам после ряда консультаций: доступ к государственной поддержке имеет 20% официально зарегистрированных МСП.

Доступ – я имею в виду информацию.

Информацию о том, что есть такая поддержка, что ее можно где-то взять.

Но не больше.

А саму поддержку получают 20% из этих 20%.

Пятая часть от пятой части официально зарегистрированных.

Подводный вопрос.

Сколько из этих получателей поддержки ни с кем не аффилированы:

- ни через родственные связи,
- ни через знакомства,
- ни через номинальные владения,
- ни через долю участия крупного бизнеса в этих малых предприятиях?

По моей оценке, этот независимый сектор составляет 25%.

Еще четвертую часть от тех, кто получает господдержку.

И эти независимые малые предприятия после получения господдержки перестают быть независимыми.

Они попадают в некие отношения.

Отношения с органами, которые эту поддержку им помогли получить: с местной ТПП, с «Опорой», еще с кем-то.

И соответственно, они заходят в какие-то дополнительные издержки по участию в программах, мероприятиях тех, кто им помог.

Кто из МСП сейчас дает обратную связь по проблемам сектора и проблемам господдержки?

Их доля тоже около 25%.

У меня, по крайней мере, такая информация.

Такое внутреннее ощущение.

Какая доля остается за рамками обратной связи по этой теме поддержки?

Кого не спрашивают?

Мне кажется, оставшиеся 75–80%.

Они выживают без всякой поддержки и опросов.

А теперь – о независимости.

Кто из предпринимателей вообще ни к кому никакого отношения не имеет, а просто делает свое дело?

Все 99%.

При этом за рамками любой обратной связи остается:

- легальный, но теневой сектор,
- индивидуальные предприниматели, ушедшие в samozанятость,
- ООО с одним учредителем, тоже ушедшие в samozанятость,
- незарегистрированные предприниматели, которых тоже немало. Они торгуют на рынках, торгуют на разных онлайн-площадках.

Мне кажется, все вместе – это еще 80%.

Такова доля предпринимателей, не участвующих ни в какой обратной связи.

В отношении оценки эффективности мер поддержки.

По моим понятиям, она ровно такая же, как у паровоза.

То есть очень небольшая, скромно говоря.

И тут возникает вопрос – почему?

Какие риски появляются у субъектов независимого малого предпринимательства при получении господдержки?

У меня, как и у многих из тех, с кем я общался и общаюсь в коворкингах, с кем я работаю в комитетах, комиссиях, в которых я каким-то образом участвовал, в том числе в структуре ТПП, есть такое ощущение, что государственная поддержка имеет токсичный привкус.

В частности, она грозит:

- большим вниманием со стороны фискальных органов,
- дополнительными издержками по отчетности,
- дополнительным капиталоемким вниманием.

Я бы назвал такую ситуацию с рисками для предпринимателей, получивших господдержку, мобилизацией со стороны местных органов власти.

Получивших господдержку предпринимателей «подписывают» на разного рода участие в социальных активностях в местных органах власти.

То есть просят и сюда помочь, и туда помочь.

И тут поучаствуй, и сюда приходи, пожалуйста, и там нужно тоже что-то сделать.

Все это видно по тем предпринимателям, с которыми я до сих пор общаюсь, но которые вышли из коворкингов, да и из бизнеса вообще.

Что делать?

Я считаю, что нужно акцентировать внимание на семейном бизнесе с введением специального КРІ службы занятости и соцзащиты на местах.

Нужно акцентировать внимание на финансовой и предпринимательской грамотности предпринимателей разного уровня.

Через волонтерство, наставничество и так далее.

Нужно рассказывать людям, какие существуют риски.

Нужно вернуться к теме бизнес-инкубации.

Не акселерации, а именно инкубации.

Как организовывать бизнес на уровне институтов.

Даже на уровне техникумов, которые нынче громко называются колледжами.

В Европе, в недружественных странах, есть такая практика.

Там уже на уровне последних классов школы помогают детям узнавать бизнес.

В том числе детям россиян, которые туда уехали.

Как только идея к тебе пришла, к тебе уже бегут и говорят: «Давай, давай, давай сделаем это и это».

Еще одна позиция, очень нужная и очень важная.

Цифровизация институтов, работающих с предпринимателями.

Я говорю об ответственности за адекватную цифровизацию со стороны банка и фискальной службы.

У них должен быть такой специальный KPI про дружелюбность цифровизации их работы с клиентами из малых предпринимателей.

В пример, опять же, можно привести некоторые недружественные страны. Эстонию, например: как там работают онлайн фискальные службы и банки с их предпринимателями, в том числе русскоязычными.

И последний пункт – это та самая условная демобилизация бизнеса, про которую я говорил выше.

Есть еще несколько мыслей, но я пока не буду их дальше сейчас-развивать с учетом регламента.

Спасибо большое. Я был очень рад выступить перед такой аудиторией.

**Тосунян Г.А.:** Спасибо.

Александр Михайлович Любосердов, генеральный директор ООО «Алир».

Пожалуйста, Александр Михайлович.

**ЛЮБОСЕРДОВ А.М.**  
генеральный директор ООО «Алир»

Гарегин Ашотович, коллеги, благодарю за возможность выступить.

Я помимо прочего являюсь общественным представителем уполномоченного по защите прав предпринимателей в городе Москве.

Курирую как раз эту тему и возглавляю рабочую группу по финансам при уполномоченном.

Хочу просто выразить свою точку зрения по отношению к сказанному.

В том числе по той ситуации, к которой мы подошли в рамках работы над третьим релизом нацпроекта МСП.

Давайте поднимемся на верхний уровень и подумаем, для чего мы все-таки этим направлением занимаемся.

МСП – это что-то похожее на поле пшеницы.

Бесперспективно и не соответствует цели заниматься выращиванием каждого отдельного колоска – надо создать условия в целом для всего поля.

Условия, которые касаются жизнедеятельности этой экосистемы.

Применительно к малому бизнесу мы говорим прежде всего о фискальном треке – об адаптации, даже о перезагрузке системы налогообложения для МСП.

Если посмотреть на налогообложение сейчас, то оно похоже на лоскутное одеяло вперемешку с различными инструментами точечной господдержки.

Второй вопрос – это административное давление.

Пресловутые проверки, как недавно отметил президент, переходят к рискоориентированному подходу.

Я думаю, что этот подход надо системно развивать.

Третье – это незаконное уголовное преследование бизнеса.

И вообще работа правоохранительной и судебной системы.

Потому что она имеет два фокуса.

С одной стороны, бизнес подвергается незаконному уголовному преследованию.

С другой стороны, самому бизнесу нужна адекватная работа правоохранителей и судебной системы для того, чтобы в случае нарушения законных прав и интересов суметь их защитить.

В настоящий момент работа правоохранителей и судебной системы крайне субъектна и местами неэффективна.

Финкред (финансово-кредитные инструменты) – это, безусловно, тема, важная для МСП.

Тут уже многое сделано.

На мой взгляд, надо уходить от точечной господдержки и разворачиваться к созданию благоприятных условий работы на финансовом рынке для всех субъектов МСП.

Кредитные учреждения, к сожалению, увлеклись работой на рынке розничного потребительского кредитования, провоцируя тем самым создание «пузыря» на этом рынке и оставляя бизнес без доступных источников заемного финансирования.

Наверное, это основные направления.

Давайте попробуем еще обсудить тему того, как мы этим занимались.

Вопрос площадки, где мы это будем делать, на мой взгляд, является ключевым.

Первым «подходом к снаряду» была стратегия МСП – тогда мы больше говорили о целеполагании.

Второй – достаточно успешно поработали на площадке МЭР (Министерства экономического развития) с нацпроектом МСП «первого разлива».

Я тогда руководил рабочей группой по финансово-кредитному направлению.

Мы четко поставили цели, четко обозначили, чего хотим.

В итоге, правда, получился несколько другой документ.

Однако практически все наши предложения по финкреду вошли в «дорожные карты» Банка России по финансированию малого бизнеса.

Третий формат – это работа в пандемию ковида, в кризис.

Тогда, кстати, был наиболее интересный формат взаимодействия.

При правительственной комиссии (Правительственная комиссия по вопросам развития малого и среднего предпринимательства), которую возглавил премьер, появился штаб.

И мы в одном чате в режиме реального времени давали предложения.

Обсуждали их в рабочей группе, куда входили эксперты, предприниматели, представители органов исполнительной власти.

Многие предложения были системного характера.

Так, например, снижение ставки взносов в социальные фонды с 30% до 15% для субъектов МСП было революционным предложением.

Оно было принято, и это существенно снизило налоговую нагрузку на труд и связанные с этим налоги и сборы.

Но то, что происходило дальше, совсем непонятно.

Были какие-то разрозненные совещания на площадках Корпорации МСП.

Опять же, работа правительственной комиссии стала совсем закрытой.

Фактически сейчас мы не имеем единой информационной среды.

Среды, где можем заниматься разработкой, адаптацией и внедрением этих предложений.

Поэтому основной вопрос, который стоит сейчас поднять, – где и как мы этим будем заниматься.

На мой взгляд, идея привлечения ведущих консалтинговых компаний – очень правильная.

Но, поскольку работа затрагивает практически всю экономику, ее стоит выводить даже не на уровень Правительства РФ, а на уровень Госсовета.

И вовлекать туда, используя успешный опыт работы в АСИ (Агентстве стратегических инициатив), Администрацию президента.

Для того чтобы выравнять голос бизнеса и экспертного сообщества с Правительством и органами исполнительной власти, которые отвечают за реализацию этого нацпроекта.

А он касается далеко не Минэкономразвития.

Он будет затрагивать всех.

Если мы действительно хотим сделать эффективную историю и добиться доли МСП, не побоюсь сказать, на уровне 30–35% от ВВП.

Чтобы нам хоть немного приблизиться к группе европейских экономик по этому показателю (доля МСП в ВВП страны).

И чтобы отвечать тем задачам, которые мы перед собой ставим.

**Тосунян Г.А.:** Спасибо, Александр Михайлович.  
Слово Мехтиеву Эльману, прошу Вас.

**МЕХТИЕВ Э.О.**

председатель совета саморегулируемой организации Союз микрофинансовых организаций «Микрофинансирование и развитие» (СРО «МиР»)

Добрый день!

Я хочу сразу ответить на несколько вопросов.

Вопросы, которые были заданы предварительно.

О том, что есть банковская система, которая может «переварить», дайте только льготы и прочее.

Давайте посмотрим на банковскую систему.

Я назову реальные цифры.

Цифры, которые указаны на сайте Сбербанка.

Вы скажете: конечно, Эльман, ключевая ставка ЦБ здесь 16%.

Посмотрим вчерашний отчет Сбербанка по МСФО.

Стоимость привлечения средств от физических лиц на конец года – 7,1%.

Стоимость привлечения средств от юридических лиц – 8,7%.

При этом доходность корпоративных кредитов, в которые включаются и кредиты всем юридическим лицам, составила 11,3%.

Корпоративный кредитный портфель составил 23,3 триллиона рублей.

В том числе портфель МСП на конец 2023 года составил 5,6 триллиона рублей.

Вчера Банк России сообщил, что по итогам прошлого года объем кредитования малого и микробизнеса теми же самыми госМФО и частными МФО составил за год около 100 миллиардов рублей.

То есть один банк в 56 раз больше делает.

И обращает на себя внимание еще одна цифра.

Соотношение депозитов и кредитов в Сбербанке, включая все, даже розничные кредиты, составляет 102,4%.

То есть в действительности ему не нужно никакой льготы.

Но при этом он прекрасно зарабатывает 11%.

Несмотря на то, что на сайте Сбербанка мы видели рекламу кредита для МСБ от 17%.

Вопрос – почему?

На этот вопрос я не буду отвечать.

Не в смысле критики Сбера.

А просто потому, что не надо ломать систему.

Это очень хорошо прозвучало.

Ничего нового придумать нельзя.

Нужно не ломать.

А нужно уточнять и исправлять те вещи, которые мы видим.

Я не буду защищать систему государственных МФО.

Там хватает проблем.

Например, в прошлом году был очень известный кейс.

Получателя займа МФО, который все вовремя выплачивал, хотели посадить.

За что его хотели посадить?

Хотя он все исправно выплачивал.

Корова была куплена не той породы, на которую были выделены средства.

Вспомним, как было в мультике.

«Корову получили одну – сдавать будем одну».

В мультике забыли, что корова должна быть той самой породы.

Потому что к корове-то вопроса не было.

А у местной прокуратуры к предпринимателю был вопрос.

Почему он купил корову не той породы, на которую были выделены средства?

Что после этого предприниматель сделал?

Он сказал: «Заберите деньги.

Только отстаньте от меня и не сажайте».

Это успешный предприниматель.

Портфель у 136 работающих МФО в сфере кредитования предпринимателей на конец года составил 73,1 миллиарда.

При этом 27 миллиардов из них – это портфели частных компаний, кредитующих малый бизнес.

Но гораздо интереснее другое.

Капитал государственного МФО составляет 85,4 миллиарда.

При этом портфель – 73,1 миллиарда.

То есть в реальности работает 86%.

Средняя ставка – 6,1%.

Есть еще система Региональных гарантийных организаций (РГО).

И РГО показывает совсем другие цифры.

Не в смысле плохие, а наоборот, еще больше.

Средний срок поручительства – 3,3 года.

Количество МСП, которые получали поддержку от МФО, – 21,4 тысячи.

РГО работали с 392 финансовыми партнерами, и это не только банки.

Это самые главные результаты.

Далее – о том опыте ранжирования, который был. Я немножко участвовал в обсуждении с одной из ведущих компаний.

И скажу честно.

Это хорошо, что компания советовалась с нами как с представителями рынка.

Хорошо, что компания работала с самим рынком.

Хотя странно называть госМФО участниками рынка.

Но в любом случае.

Нынешняя система ранжирования не учитывает огромное количество существующих нюансов.

Например.

Показателем, который работает отрицательно для таких крупнейших фондов, как например, в Татарстане, является простейшая вещь.

Делим доход на количество сотрудников.

Но в Татарстане же не одна государственная МФО.

В отчетность добавили Региональный фонд поддержки предпринимательства.

В Удмуртии и в других регионах такое тоже есть.

И в итоге.

Успешно работающие фонды оказываются вне игры.

То есть это тот самый тезис, но в деталях.

Нужно не менять систему и считать, что банки могут выдать кредиты.

Да, банки не будут выдавать.

Мы не можем заставить их выдавать.

Если нет специального фондирования.

А те суммы, которые выдаются, будет гораздо сложнее контролировать.

И мы видим, что происходит в банковской среде.

Если уж говорить в целом о том, что работает, что не работает.

Система есть.

Ее нужно тюнинговать.

А не рассуждать о том, что давайте пусть этим занимаются банки.

Банки, которые и должны заниматься кредитованием.

Нет.

Еще раз повторю то, что сказала Елена Николаевна.

Минимальное, что малый бизнес слышит в регионах, – это 24% в банках. А вот эти 17%, которые я показал на сайте Сбербанке, хотя и звучат как «без залога», но...

Как стартапер я прошел банки.

С кредитной историей у меня все в порядке.

Но когда они требуют в залог на 5 миллионов рублей квартиру, которая стоит в 10 раз больше...

Отсюда и возникает такая процентная маржа.

Даже в малом бизнесе гораздо большая, чем 11% как средняя по бизнесу.

Поэтому малый бизнес и не идет в банки.

И еще один пункт.

По поводу обучения.

Мне приходится заниматься финансовой грамотностью.

Предпринимателям тоже нужна финансовая грамотность.

У Корпорации МСП, крупнейших банков – Сбер, ВТБ, Промсвязьбанк – у них классные программы.

Но предприниматель этого не хочет.

У него голова болит, где найти деньги.

Как обеспечить бизнес.

Как обойти конкурентов.

А вы про какое-то обучение.

Знаете, как некоторые фонды делают?

Те самые государственные МФО?

Они говорят: заполнишь, пройдешь тест, тогда мы примем документ.

И знаете, у них 100% проходят тест.

Не все с первого раза, но проходят.

Грубо говоря.

Будет материальное стимулирование для финансового обучения – они будут это проходить.

На остальное они скажут: нет времени.

В самом начале у Игоря Логинова прозвучал тезис.

Банки работают с хорошими клиентами.

Абсолютно с Вами согласен, Игорь.

Значит, надо наводить порядок в банках.

А не менять всю целевую систему.

О том, что Игорь предлагал и говорил в самом начале своего выступления.

Очень мне напоминает модель АИЖК 1.0 при господине Семеняке.

Действительно, не было участников рынка.

Участников, которые могли бы заниматься этим бизнесом.

Тогда институты развития были.

Сейчас у нас нет АИЖК.  
Есть ДОМ.РФ.

И менять систему...  
Пусть будут только институты развития...  
Потому что нет участников рынка...

Нет, есть участники рынка.  
Важно действительно делать так, чтобы деньги доходили до тех, кому они нужны.

И при этом не было того, что «корова не той породы».

Спасибо.

**Тосунян Г.А.:** Спасибо.  
Геннадий Петрович Аксенов, пожалуйста.

**АКСЕНОВ Г.П.**

к. г. н., ведущий научный сотрудник отдела истории наук  
о Земле Института истории естествознания и техники  
им. С.И. Вавилова РАН

Спасибо, Гарегин Ашотович.

Я с большим удовлетворением встретил доклады.

Моя область – история науки.

Она, казалось бы, далека от темы малого бизнеса и его проблем, в том числе структуры его финансирования.

Но, как оказалось, ареал моих занятий и тема малого бизнеса тесно связаны в истории страны.

Дело в том, что я занимаюсь не только всей вообще историей науки, но по большей части – творческим наследием одного большого ученого, а именно академика Владимира Ивановича Вернадского.

А Вернадский не просто доцент, профессор, академик и универсальный естествоиспытатель.

Он, кроме того, еще был общественным деятелем, публицистом и государственным деятелем.

Он глубоко знал общественные науки, вращался в среде политиков и правоведов.

Он занимает видное место в истории России самого творческого ее периода 1891–1917 годов.

Вернадский – один из организаторов Конституционно-демократической партии (кадетской).

В 1906–1918 годах состоял членом Государственного совета – верхней палаты парламента, а в 1917 году стал членом Временного правительства – товарищем (заместителем) министра народного просвещения.

В таком качестве встретил Октябрьскую катастрофу.

В течение 1891–1911 годов Вернадский избирался гласным (депутатом) Моршанского уездного и Тамбовского губернского собраний.

Он входил в число тех общественных деятелей, которые сознательно превращали эти земские органы из помощников администрации по хозяйственным делам, как они были задуманы по реформе 1864 года, в органы местного самоуправления.

Вернадский был не просто практиком, но и теоретиком земского и городского самоуправления.

Он много писал на эти темы, считал, что независимо от того, какая власть находится в центре, введение самоуправления на местах – важнейшая задача общества.

На пике своей деятельности Вернадский разрабатывал и принимал резолюцию знаменитого 2-го Земского съезда, которая легла в фундамент превращения России из абсолютной монархии в монархию конституционную с представительным собранием – Государственной думой.

Принцип самоуправления был проведен как центральный, а съезд стал фактически учредительным, потому что победила идея правового государства.

Именно вошедший в жизнь этот принцип, даже в ограниченных пределах, обеспечил равенство людей перед законом, их гражданские и политические права, в том числе ликвидацию сословий.

В результате 1905–1917 годы стали временем невероятного прежде подъема России во всех сферах – от промышленного бума до культурного расцвета.

В нашей историографии, несущей следы марксистского понимания истории, где двигателем прогресса служит борьба классов, еще не сознается, что именно местное самоуправление определило стремительный рост хозяйства.

Земство создавало условия для экономического роста малого бизнеса.

Благодаря земству начиналась агрономия, зоотехника, селекция вплоть до автомобилизации и телефонизации на местном уровне.

Вернадский пытался проводить принцип местного самоуправления даже в условиях гражданской войны.

В 1919 году Вернадский приехал в Ростов-на-Дону для встречи с Деникиным по делам организованной им Академии наук в Киеве.

Деникин тогда управлял всем Югом России, при нем состояло Особое совещание, которое фактически являлось техническим правительством.

Вернадский нашел здесь много соратников по кадетской партии и Временному правительству.

Вникнув в работу Особого совещания, в декабре 1919 года он выступил со статьей «Об организации местной власти» в газете «Донская речь».

Вернадский указал, что лозунг генералов белого движения «За Россию единую и неделимую!» не учитывал, что Россия уже стала конституционным государством с земским самоуправлением и формально не оформленным, но фактически существующим федеративным устройством.

Власть военная пыталась распространить прямой порядок командного типа на людей, уже привыкших к демократии.

Однако только кажется, что посылаемые на места наместники будут действовать оперативно и эффективно.

Выходит ровно наоборот.

Люди мгновенно встают в оппозицию к распоряжениям, сопротивляются им вплоть до восстаний.

Но опора на местное самоуправление, и в особенности на местный бизнес, гораздо эффективнее обеспечит всякого рода поставки.

Общество на местах будет действовать добровольно и со знанием местных условий.

Общество должно нести ответственность за свою часть страны, даже в таких крайних военных условиях.

Организационные вопросы, а именно создание условий для экономики, легче решаются на местном уровне, посредством самоуправления, но не административным путем.

**Тосунян Г.А.:** Спасибо. Мысль понятна.  
Олег Анатольевич Ефремов, пожалуйста.

**ЕФРЕМОВ О.А.**

к. филос. н., доцент кафедры социальной философии и философии истории философского факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, ведущий эксперт Института фундаментальных проблем социогуманитарных наук Национального исследовательского ядерного университета «МИФИ»

Спасибо, коллеги.

Я тоже хотел бы обратить внимание на несколько иной аспект.

Аспект философско-антропологический.

Сегодня, рассуждая об успешном развитии, много и справедливо говорят о субъектности.

Мы прекрасно понимаем: если у нас не будет предпринимателя как определенного социального типа и социального актора, ничего положительного в дальнейшем развитии не будет.

А этот тип как раз формируется в среде малого и среднего бизнеса.

Именно там создается русский хозяин, о котором говорили В.П. Рябушинский и П.Н. Савицкий.

Тот, который растет и превращается в хозяина все-российского.

Действительно.

Все наиболее яркие предпринимательские черты формируются именно в сфере малого и среднего бизнеса.

Когда-то это была сельскохозяйственная деятельность.

Сегодня это не только (и не столько) предприниматели, занятые в сельском хозяйстве, но и в других сферах материального и интеллектуального производства.

Конечно, этих черт достаточно много, и они известны.

Но я хочу обратить внимание на самую, пожалуй, главную.

Это самостоятельность.

Это способность действовать действительно на свой страх и риск.

Действовать, опираясь на собственные силы.

Беда нашего бизнеса в том, что он весь строится вокруг государства.

Как раз для малого и среднего бизнеса, как справедливо говорили коллеги, главное – чтобы государство ему не мешало.

Очень хорошо, конечно, если будет какая-то помощь.

Однако эта помощь обычно оборачивается проблемами, как в приведенном примере с коровой.

И тем больше процветает этот малый и средний бизнес, чем меньше вмешивается в него государство.

Протянутая рука помощи на самом деле оказывается потом кандалами.

Естественно, вне государства бизнеса быть не может.

Но очень хотелось бы, чтобы оставалось как можно меньше регламентаций и других форм зависимости бизнеса от государства и чиновничьей бюрократии.

И как можно больше свободы.

Из этого потом вырастет все.

И местное самоуправление.

И гражданское общество.

Если будет предприниматель.

Если будет русский хозяин...

Постепенно он поднимет все сферы общественной жизни.

Хороший пример приводил Гарегин Ашотович.

Корпорация «Samsung» начинала с маленького продуктового магазина.

И весь крупный бизнес дореволюционной России, настоящий бизнес, построенный не на государственной коррупции, начинался как раз с мелкого бизнеса крестьян, русских хозяев.

Именно там формировался тип самостоятельного делового человека. Предпринимателя, способного действовать в условиях конкурентного рынка и воссоздавать подобный рынок, а в определенном смысле и общество в целом, своей деятельностью.

Спасибо.

**Тосунян Г.А.:** Спасибо. Пожалуйста, Ирина Ильинична Елисеева.

**ЕЛИСЕЕВА И.И.**

чл.-корр. РАН

Спасибо большое.

Я хочу вернуться к выступлению Игоря Логинова.

Им была высказана трезвая мысль.

Необходимо привлечь консалтинговые фирмы к разработке, составлению новых программ развития МСП.

Мне кажется, что консалтинг накопил потенциал.

Потенциал, соединяющий знания и науки, и бизнеса.

Именно бизнес-практики.

Думаю, что это очень неплохо.

Иначе мы получим те же показатели, которые демонстрировались.

Показатели, не нацеленные на эффективность, на решение конкретной проблемы.

А просто объем средств.

Мне хочется поддержать эту идею.

**Тосунян Г.А.:** Спасибо, Ирина Ильинична.

Сергей Витальевич Балакин, президент «Фора-Банка».

**БАЛАКИН С.В.**

председатель правления АКБ «Фора-Банк» (АО)

Большое спасибо за хорошую дискуссию.

Я являюсь председателем правления среднего коммерческого банка.

И у меня, пожалуй, от этой дискуссии «взрыв мозга».

С одной стороны.

Тема, которую мы обсуждали, очень актуальная.

Развитие предпринимательства, по-моему, важнейшая задача текущего периода для страны.

В свою очередь кредит – необходимый инструмент для развития бизнеса.

Программы поддержки – инструмент стимулирования развития бизнеса и помощи небольшому бизнесу.

Таким образом, кредит и программы поддержки активизируют развитие экономики.

Я считаю, что программы поддержки существовать должны.

В «Фора-Банке» сегодня порядка 10 миллиардов рублей кредитов, выданных предпринимателям с использованием тех или иных программ поддержки, льготирования, субсидирования ставок.

С использованием программ поддержки субъектов малого и среднего бизнеса.

С другой стороны.

Информация, представленная сегодня, говорит о том, что малое количество предпринимателей пользуется программами поддержки.

Почему малое количество предпринимателей этим пользуется?

Это говорит о том, что предприниматель не использует имеющиеся во внешнем контуре его деятельности инструменты и ресурсы.

А значит, наверное, проигрывает.

Однако это может говорить о том, что что-то в программах, информировании о них надо улучшить...

Можно улучшить.

А «взрыв мозга» от того, что в первом докладе прозвучали такие цифры:

49% предпринимателей считают, что программы не нужны.

Думаю, что над этими цифрами надо задуматься.

Может быть, в том числе с привлечением каких-то консалтинговых компаний.

Проанализировать, в чем причина такого отношения, и решить, как с точки зрения государства, учитывая необходимость наличия института предпринимательства, создать правильные инструменты поддержки.

Пожалуй, не могу не отреагировать на высказывание Эльмана Мехтиева.

Уважаемый Эльман Мехтиев сказал, что надо наводить порядок в банках.

Надеюсь, что это относилось только к банку, цифры которого он приводил.

Не могу понять, что имелось в виду.

Давайте все-таки посмотрим.

У каждого субъекта в хозяйственной деятельности есть своя цель.

На сегодняшний день я вижу, что делают коммерческие банки в области кредитования предпринимателей.

С учетом рисков и текущей ситуации, банки качественно, профессионально выполняют ту задачу, которая ставится перед ними экономикой.

У нас есть предприниматели, которые получают кредиты.

Они развивают свой бизнес, расширяют круг предоставляемых услуг.

Иногда хорошие предприниматели с целью снижения стоимости кредитных ресурсов используют программы поддержки в наших банках.

И это тоже хорошо.

Предприниматель должен наилучшим образом использовать все ресурсы.

Еще раз спасибо за дискуссию.

Мне показалось, мало прозвучало докладов, связанных с практическим применением этих инструментов.

Спасибо Игорю Логинову.

И отдельное спасибо Елене Николаевне за то, что она как член комитета Государственной корпорации поддержки МСП не всегда голосует «за».

И в отношении качества решений этой корпорации нам хотелось бы вместе с Вами делать их лучше и эффективнее.

Спасибо.

**Тосунян Г.А.:** Профессор Мокий. Пожалуйста, Михаил Стефанович.

**МОКИЙ М.С.**

Д. Э. Н.

Спасибо большое.

Для того чтобы решать вопросы поддержки малого бизнеса, нужно понять, зачем он нужен.

С моей точки зрения, малый бизнес возникает, потому что люди хотят жить лучше.

Они не хотят выходить на большую дорогу, кому-то по голове дать и забрать себе.

Они хотят что-то делать.

А теперь по поводу государственной поддержки.

Позвольте анекдот.

Один человек, для того чтобы жить лучше, решил:

«Поеду, буду дрова рубить, заготавливать их.

И людям будет хорошо, и я заработаю.

Но нет топора».

Походил-походил, ни у кого не нашел денег.

Ему подсказали:

«Пойди в город, там есть Соломон Яковлевич, к нему обратись, он тебе даст деньги».

Он приходит: так, мол, и так, хочу топор купить, нужны деньги.

Ему в ответ:

«Ну что ж, хорошее дело, давай. Сколько стоит топор?»

«10 рублей».

«Хорошо, но ты же понимаешь, я тебе даю деньги. Я же тоже хочу заработать. Ты мне рубль потом сверху дашь».

«Договорились».

«Ты тогда пойди, купи топор и зайди ко мне обратно».

Он пошел, купил топор, пришел.

Соломон Яковлевич говорит:

«Я тебе дал деньги, ты мне даешь рубль сверху. Это правильно? Правильно.

Но ты будешь в лесу работать, там волк, не дай Бог, тебя завалит.

Мои деньги пропадут, никто мне рубль не вернет, и десять рублей потеряю. Правильно?

Поэтому что ты можешь оставить в залог? Оставь топор».

«Ну, хорошо».

Идет обратно и думает:

«Я шел в город, у меня не было топора и денег.

Я возвращаюсь из города — у меня нет топора, нет денег, и еще рубль должен.

А самое главное — все правильно».

Что касается сегодняшней государственной поддержки малого и среднего бизнеса.

Развитые страны являются такими потому, что там, как Вы говорили во вступительном слове, 40–60% бюджета формируется за счет налогов от деятельности малых и средних предприятий.

О необходимости господдержки мы говорим уже лет тридцать, а воз и ныне там.

Надо менять правила, потому что существующие правила не позволяют людям жить лучше при занятии бизнесом.

Во-первых.

Показатели, которые объявляются в программах господдержки, не отвечают самой главной функции – увеличение количества малых предприятий.

При таких правилах люди либо не видят возможности заниматься бизнесом, либо уходят в тень.

Во-вторых.

При финансировании малого и среднего бизнеса банки должны давать деньги не под залог, а под участие в прибыли.

Возможно, надо создавать новую банковскую структуру специально для малого и среднего бизнеса.

Я пришел, попросил деньги на топор.

Мне сказали – хорошо, 10% от твоей прибыли будешь отдавать мне.

Вот тогда будет правильно.

Спасибо.

**Тосунян Г.А.:** Это мусульманский банк, это другая форма.

Она имеет место быть.

Коллеги, давайте подводить черту.

Я попрошу докладчиков выступить с заключительным словом.

Коллеги, первой у нас выступала Юлия Алексеевна. Пожалуйста.

**ДОРМИДОНТОВА Ю.А.**

Я хочу еще раз поблагодарить за возможность выступить.

Мне кажется, что у нас получилась интересная дискуссия.

Очень полезно было всех послушать.

Сделать определенные выводы.

Возможно, озвученные предложения мы сможем дальше как-то интегрировать в наши исследования.

Я надеюсь, что наши данные были сегодня полезны для общей дискуссии.

Для лучшего понимания голоса предпринимателей.

Наша цель – именно донести голос бизнеса до тех, кто принимает решения.

А диагноз один, наверное, поставить достаточно сложно.

Иначе не было бы здесь такого долгого разговора о том, как улучшать господдержку.

Еще раз спасибо.

**Тосунян Г.А.:** Спасибо.

Елена Николаевна, Вам заключительное слово.

Пожалуйста.

**ДЫБОВА Е.Н.**

Спасибо большое.

Я тоже с большим интересом послушала разные точки зрения.

Во-первых, уточню, я – член проектного комитета по национальному проекту, а не в Корпорации МСП.

В Корпорации МСП от нас – член совета директоров Катырин Сергей Николаевич, президент.

И Антон Викторович правильно говорил: там представлены все бизнес-объединения.

Мы можем сидеть на разных стульях – везде, во всех советах и так далее.

Но донесение голоса и результатов исследования, о чем Юлия говорила, имеет смысл в той конструкции, когда есть конкретные задачи.

Если врач нацелен лечить – это одно, если врач нацелен на совершенно другие цели, не связанные с болезнью пациента, то вся эта история бесполезна.

Перед нами сейчас стоит кардинальная задача.

Мы понимаем это.

Все, что мы сегодня обсуждали, будет работать и иметь смысл тогда, когда перед страной будут стоять конкретные задачи.

Будет конкретная нацеленность на достижение конкретных целей – тогда появится диалог.

Диалог, который с каждым годом становится все более сложным.

Во всяком случае, мы как бизнес-объединение чувствуем это.

С 2020 года не было ни одного очного заседания проектного комитета.

Хотя надо отдать должное министру финансов А.Г. Силуанову: он собирал нас всех, и мы действительно имели возможность каким-то образом все-таки корректировать то, что происходит в этих сферах.

Сейчас это совершенно разные истории.

Это не значит, что мы с этим согласились.

Мы, бизнес-объединения, как системные игроки периодически и постоянно пытаемся ввести в конструктивное русло всю ту политику, которая касается сферы малого бизнеса.

И это точно будет продолжаться.

Но в одном только МСП навести порядок и выстроить работающую конструкцию не получится.

К сожалению, это системные вопросы.

Мы – все вместе – должны попробовать донести задачи, которые нужно менять уже на более системной основе.

Хотя жизнь вносит коррективы...

Я думаю, что скоро придет время – и будут сформулированы конкретные цели и задачи.

И все-таки начнется более системная и правильная работа.

Для того чтобы экономическая ситуация, в которой мы находимся, начала развиваться совсем другими темпами и совсем с другими результатами.

Я позволю себе такое обобщающее завершение.

**ТОСУНЯН Г.А.**  
акад. РАН

Спасибо.

С Вашим предыдущим тезисом абсолютно согласен.  
Действительно.

В разных кабинетах, в разных комитетах сидят на разных стульях разные люди.

Потом это все перетасовывается.

Проблема действительно не в стульях.

Есть один старый пошлый анекдот.

Его все знают.

Поэтому я его воспроизводить полностью не буду.

Но на него сошлюсь.

Вопрос не в мебели, не в стульях, и даже не в девочках...

Вопрос в том, настроена ли сама система управления, ее институты на потребности общества...

Если будет настроена, тогда на нужные стулья рассядут нужных людей.

А людей-то у нас достойных очень много.

Только вопрос...

На что они свою энергию, свой талант тратят?

Конечно, нельзя обобщать.

Я категорический противник, когда вешают ярлыки на чиновников.

Или на кого бы то ни было.

На законодателей, на банкиров, на предпринимателей.

Проблема не в том, что люди недостойные.

Проблема в том, что перенастройка системы не произошла в 90-е годы.

Она произошла в таком хаотичном порядке.

От того, что мы в 17-м году прошлого столетия получили, где система управления силой была доминирующей.

А не власть цивилизованных институтов и эффективности управления.

И эта философия продолжилась.

Потом она вроде как сломалась.

А потом фактически стала реанимироваться.

Главное – сила.

Главное – кто первый сумел, кто ухватил, кто присвоил.

Эта логика не сломалась.

Она на идеологическом уровне не была признана порочной в предыдущие 70 лет.

Не состоялось у нас как такового покаяния при всех своих достоинствах за этот 70-летний период.

Мы не покались.

За те очень серьезные отклонения от цивилизованного мира.

Отклонения, которые сопутствовали нашему советскому периоду жизни.

При всех его достоинствах, которые имели место.

Поэтому сейчас мы продолжаем страдать.

Страдать от этих заложенных большевиками принципов доминанты силы, прикрытых лицемерными лозунгами защиты интересов трудящихся.

За ширмой, конечно, общенародных интересов, государственных интересов и так далее, и так далее. А по сути с целью сохранения большевиками власти любой ценой.

Это лицемерие сохраняется.

акад. Тосунян Г.А.

Мы лицемерно декларируем одно, а реализуем другое.

Это тема отдельного разговора.

Сейчас заключительное слово Логинову Игорю Эдуардовичу.

Пожалуйста.

**ЛОГИНОВ И.Э.**

Спасибо большое.

Я хотел поблагодарить всех участников.

Поблагодарить спикеров, которые выступали.

Мне было тоже интересно обменяться мнениями.

Интересно услышать вашу позицию.

Для себя я вынес, что «дорогу осилит идущий» и что надо продолжать работать.

Надеюсь, что наше заседание вложило небольшой камешек в систему защиты МСП.

И добавятся еще камешки.

И все-таки что-нибудь у нас получится.

Если у коллег будут какие-то замечания, предложения, желание подискутировать, обратить внимание на мои ошибки, то я готов к дальнейшему обсуждению.

Спасибо большое за ваше долготерпение.

Гарегин Ашотович, спасибо, что организуете рабочие завтраки.

**Тосунян Г.А.:** Спасибо.

Надо сказать, Игорь Эдуардович у нас энтузиаст этого направления.

Он инициативен.

И очень ратует за малый и средний бизнес.

Слово сопредседателю Научно-консультативного совета академику Гусейнову.

Абдусалам Абдулкеримович, пожалуйста.

**ГУСЕЙНОВ А.А.**

акад. РАН, д. филос. н., научный руководитель  
Института философии РАН

Конечно, было очень интересно.

Неожиданно для меня интересно.

Оказалось, это действительно очень сложный и запутанный мир.

И наши докладчики дали объемное, реалистическое представление о малом и среднем предпринимательстве.

Очевидно, что здесь много неясных моментов.

Совершенно неясных.

У меня, по крайней мере, сложилось такое впечатление.

Наше общество в своем миропонимании, мироощущении еще не адаптировало ценности, место и возможности этого явления.

Этого бизнеса – микро- и малого предпринимательства.

В отличие от этого, как-то быстро нашло себе место и вписалось индивидуальное предпринимательство.

Видимо, потому что оно замкнуто на собственные силы и возможности индивида.

И минимально связано с ожиданиями солидарных и доверительных отношений со стороны других.

Малое и среднее предпринимательство, в том числе и микро-, все-таки требует включенности в целую систему.

Именно в систему.

И в качестве элемента системы – прежде всего в своих связях с государством, с финансовыми учреждениями – реализует себя.

Предполагает более высокую степень надежности и доверия к ним.

Здесь, видимо, у нас какие-то проблемы, сложности.

Большое спасибо докладчикам за то, что они говорили точно, предметно.

И очень честно и ответственно.

Спасибо.

**Тосунян Г.А.:** Спасибо, Абдусалам Абдулкеримович.

## ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

**ТОСУНЯН Г.А.**

акад. РАН

Спасибо большое.

Коллеги, я от дальнейших комментариев воздержусь.

Только поблагодарю докладчиков за содержательные выступления.

Поблагодарю всех, кто принимал участие в дискуссии.

Тема интересная и очень важная и для Ассоциации, и для банков.

Но она сложная.

Она является производной от тех проблем, которые я несколько раз обозначил.

От проблем, связанных с тем, какое общество мы строим.

И как выстраиваем взаимоотношения общества, бизнеса и представителей разных отраслей и сфер деятельности с нашим государством.

До встречи, коллеги!

**Список литературы, опубликованной по итогам  
заседаний НКС ООН РАН, «Открытых дискуссий»  
президента АРБ и НИИ ДДиП**

1. Анализируя сегодня, говорим и думаем о будущем (18.04.2020) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2022. – 175 с.
2. Предновогодние заседания: 2020, 2021 (31.12.2020, 31.12.2021) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2022. – 206 с.
3. Ответственность пациентов и врачей. Уровень здравоохранения в России (03.04.2021) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2022. – 124 с.
4. Конкурентоспособность российской науки: проблемы и решения (03.04.2021, 17.04.2021, 15.05.2021) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2022. – 333 с.
5. О проекте «Стратегия развития финансового рынка до 2030 года» (09.10.2021) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2021. – 155 с.
6. О развитии конкуренции в сфере науки (30.10.2021) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2022. – 130 с.
7. Социально-профессиональные проблемы прекаризации труда (18.12.2021) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2023. – 131 с.

8. Инвалидность и жизнь (12.02.2022) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2023. – 106 с.
9. Новая экономическая реальность: региональный разрез. Российский рынок драгоценных металлов (21.04.2022, 15.10.2022) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2023. – 161 с.
10. 1. Санкции. 2. Перспективы экспорта российских нефти и газа в условиях санкционного давления. 3. Интернет-торговля: текущая ситуация и перспективы (11.06.2022, 25.06.2022) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2022. – 242 с.
11. Демография России: тренды последних лет и краткосрочный прогноз (15.10.2022) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2024. – 120 с.
12. Общее образование: проблемы и решения (29.10.2022) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2023. – 148 с.
13. Китай: вчера, сегодня, завтра (19.11.2022) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2023. – 189 с.
14. Одаренные дети. «Гадкие лебеди» братьев Стругацких как антиутопия кризиса образования: межпоколенческий дефолт (17.12.2022) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2023. – 163 с.

15. 2022-й – «особый». 2023-й – риски и ожидания (31.12.2022) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2024. – 134 с.
16. Закат общества конкуренции и коллаборативное преимущество (21.01.2023) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2023. – 128 с.
17. 1. Мировой океан: ресурсы и влияние на климат. 2. Безусловный базовый доход: шанс для России? (04.02.2023) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2023. – 148 с.
18. Психологическое состояние российского общества (18.03.2023) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2023. – 192 с.
19. О мозге (01.04.2023) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2023. – 187 с.
20. Китай: открытая дискуссия. Социальный рейтинг в Китае (26.04.2023, 27.05.2023) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2024. – 185 с.
21. Индия: вчера, сегодня, завтра. Взаимодействие России и Индии в условиях глубокой структурной трансформации российской экономики (29.04.2023) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2023. – 152 с.
22. Денежно-кредитная политика и монетизация экономики (13.05.2023, 11.05.2024) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2024. – 238 с.

23. Молодежь и мошенничество (31.05.2023). Теория поколений и модели мира (22.06.2023) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2023. – 158 с.
24. Социальное неравенство (10.06.2023) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2023. – 145 с.
25. Национальная сила: оценка и практическое применение. Гипотеза общественного прогресса: аргументы «за» и «против» (24.06.2023) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2024. – 179 с.
26. Турция: вчера, сегодня, завтра (08.07.2023) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2025. – 102 с.
27. Научное лидерство и человеческий капитал (22.07.2023) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2024. – 150 с.
28. Цифровые валюты центральных банков (26.08.2023) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2024. – 151 с.
29. Общество и государство (09.09.2023) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2024. – 163 с.
30. Искусственный интеллект (14.10.2023) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2024. – 182 с.

31. «Зеленая» экономика: принципы и проблемы (18.11.2023) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2024. – 164 с.
32. Институт финансового омбудсмена, его роль в развитии общества (25.11.2023) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2024. – 152 с.
33. 2023-й – итоги. 2024-й – перспективы (30.12.2023) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2025. – 136 с.
34. Генномодифицированные продукты: «за» и «против» (03.02.2024) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2025. – 102 с.
35. Банки Китая: стратегия развития (03.02.24) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2024. – 90 с.
36. Проблема общечеловеческих ценностей, Причины ценностных противостояний в современном мире (17.02.2024) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2024. – 162 с.
37. Искусственный интеллект в банковской сфере (29.02.2024) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2024. – 121 с.
38. Мозговая активность в пожилом возрасте (паркинсон, альцгеймер, деменция) (06.04.2024) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2024. – 162 с.

39. БРИКС: платежные системы (20.04.2024) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2024. – 173 с.
40. Цивилизация. Что это? (25.05.2024) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2025. – 208 с.
41. Жилая недвижимость (27.07.2024) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2025. – 166 с.
42. Общественный договор (07.09.2024) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2025. – 186 с.
43. Жизнь и смерть. Право на эвтаназию и суицид (21.09.2024) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2025. – 221 с.
44. Борьба с кризисом и промышленная политика (19.10.2024) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2025. – 178 с.
45. Философия в современном мире (16.11.2024) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2025. – 218 с.

Электронные версии сборников  
можно скачать по ссылке

<https://ranks.ru>

# МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС.

О ГОСУДАРСТВЕННОЙ СИСТЕМЕ  
РАЗВИТИЯ И ПОДДЕРЖКИ  
МАЛОГО И СРЕДНЕГО  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Материалы заседания  
НКС ООН РАН и НИИ ДДиП  
2 марта 2024 года

Презентации докладчиков  
можно скачать по QR-коду

<https://rannks.ru/pubs/>

Подписано в печать 31.07.2025  
Формат 60x90/16  
Цифровая печать  
Тираж 500 экз. Заказ № 71

Отпечатано в ООО «НОВЫЕ ПЕЧАТНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»  
117525, г. Москва, ул. Днепропетровская, д. 3, корп. 5, пом. II