

Андрей Павлов: Уважаемые друзья, давайте начинать сессию. Сессия называется «МСП. Новый взгляд на развитие малого бизнеса». Как мы знаем, у нас подавляющее количество предпринимателей в России это именно представители МСП. Долгие годы, наверное, начиная с 2014 года, МЭФ-2016 у нас это система не слезает с экранов телевизоров, как раньше говорили, из любого утюга: МСП, поддержка МСП, занятость в МСП, защита МСП, МСП, МСП, МСП. К чему мы пришли? Я буду первым выступающим.

Смотрим вот эту табличку. Есть национальный проект МСП. Он очень важен, в нем есть два критерия. Это доля выручки ВВП. В 2016 году я имел смелость выступить на форуме в Санкт-Петербурге о том, чтобы выручки-то ошибочные. 25 млн занятых в МСП это нормально, это легко достижимый результат. Я бы его достиг за месяц даже в 2016 году. Достаточно было просто вывести из тени порядка 15 млн занятых. У нас нет чиновников не оформленных, нет сотрудников Министерства обороны, силовых ведомств не оформленных — у нас все оформлены. Все неоформленные только в МСП. В крупных корпорациях все оформлены.

Так вот, смотрим начало. 01.02.2016 В Российской Федерации было 5 млн 522 тысячи субъектов МСП. За семь лет выросло на 590 тысяч. Микробизнес, как видим, вырос на 649 тысяч, количество предприятий. Но в это время малый бизнес упал на 20%, с 267 тысяч — там даже был показатель в каком-то месяце 280 тысяч, я взял 267 тысяч. На 10 марта, последний отчет, у нас минус 56 тысяч, 211 тысяч, то есть падение 20%. Средний бизнес тоже с 20 352 компаний упал до 18 тысяч. О чем говорит нацпроект МСП, о чем нам вообще говорит правительство, экономический блок?

Малый и средний бизнес действительно, по моему мнению, ведет к нормальному развитию экономики. Это создание нормального среднего класса, повышение доходов населения. Я полностью согласен. Но так получилось, что я поделил проект МСП на две части. У нас два МСП, мы умудрились одну в телегу впрячь коня и трепетную лань. Недавно, три года назад, когда я у нас окончательно сформировался второй МСП... У нас есть МСП — малый и средний бизнес, и вторая часть МСП — это микробизнес и самозанятые.

Вот у нас в одну телегу впрягли самозанятых и средний бизнес. У нас на сегодняшний момент самозанятых уже более 7 млн человек. В планах Федеральной налоговой службы к 2024 году (через два года) будет порядка 11-12 млн. А вот средней бизнес падает. И я вот эту ситуацию, когда в стране за семь лет добавилось 853 тысячи индивидуальных предпринимателей, когда к 2024 году будет 11 млн самозанятых, эту систему называю деградацией и примитивизацией экономики. Если мы продолжим, мягко говоря, убивать реальный малый и средний бизнес, народ весь пойдет в самозанятые и в микробизнес, ничего хорошего в экономике не случится. И если посмотреть, это при том, что в стране убыль населения только за последние три года 2,4 млн человек. Поэтому все программы импортозамещения были провалены. Невозможно самозанятым или представителям микробизнеса создавать новые прорывные технологии.

Я всегда сравниваю ситуацию, в первую очередь, с Китаем. Когда говорят: «А как бы ты видел экономику?» Я говорю: «А на кого будем ориентироваться?» Кто-то говорит на США, кто-то на Швейцарию хочет ориентироваться. Я люблю Германию в целом по экономике, потому что она действительно научно-производственная, мощная, и люблю Китай, потому что Китай показывает самые максимальные темпы роста ВВП практически по всем позициям. Сегодня на пленарке уже показывали разрыв между нами и Китаем, в 20-30 раз по разным показателям.

Пожалуйста, налоговая система Китая. Она очень понятна и проста, там нет дырок. Весь бизнес работает с НДС, максимальный НДС 13%. При том, что когда начинался коронавирус, в Российской Федерации сделали великолепное движение по росту НДС с 18% до 20%, Китай пошел абсолютно по-другому пути. Они с 16% максимальную ставку снизили до 13%. Почему они так сделали? Потому что в Китае стоит задача, чтобы ВВП рос не меньше 7%. Причем, за эту задачу отвечают все, начиная от главного руководителя заканчивая всеми губернаторами. Как только у губернатора начинается провал, этому губернатору любой провинции могут вспомнить все его косяки за предыдущие годы, по партийной линии и по прочим линиям.

В Китае нет ОСН, нет нового режима АУСН, непонятно для чего придуманного в России в прошлом году. В Китае не было ЕНВД никогда, в Китае нет патентов, самозанятых. Все в Китае работают с НДС 13%-9%-6%, и для микробизнеса с небольшим оборотом есть НДС 3% без права зачета входящего. Рассказываю, в чем плюс. Я производитель, я работаю на режиме, допустим, 9% НДС, а мой смежник поставляет мне шнурки для обуви, он работает с НДС 3%. Велика разница между 9 и 3? Она невелика. В Российской Федерации произошел разрыв. У нас есть две экономики: одна с НДС, другая без НДС — поделили экономику. У меня 20% НДС, а мой партнер шнурки продают на ОСН 6% процентов. Я должен заплатить 20%, мой партнер тоже платит 6%, и никто ничего может зачесть. Так ведь?

Поэтому российская экономика свалилась в хаос. Нужны были миллионы однодневок, чтобы как-то все могли срастить свои интересы. В Китае и в Германии, кстати, такого нет, все работают в единой системе координат, все работают с НДС. Единственное, что у нас в России НДС есть 20%, есть 10%, есть 0%, в частности, общепит. Об этом поговорим с первым спикером. Вторая проблема в Российской Федерации это высокие социальные налоги. Они действительно катастрофические. Те, кто платят полную ставку 30% — у нас же основная тема форума это новая индустриализация, а кто у нас платит полностью социальные налоги? В первую очередь, все промышленные предприятия, все производственные.

Микро и малый бизнес 50% зарплат в тени, есть льгота — 15% выше чего-то, есть льгота — зачет ОСН в части самих налогов или патента. Поэтому там нагрузка на зарплату составляет в зависимости от секторов 8%-10%. Производственники, будьте добры, до 120 тысяч рублей зарплата, или до 130 тысяч уже, только потом начинается регресс, будьте

добры, заплатите полностью. Вот вам, пожалуйста, на 2020 год — я свежего среза не имею, потому что потом пандемия, какие-то зачеты, кто-то кому-то что-то перезачитывал.

В малом бизнесе официальная зарплата... Малый, микро, ИП бизнес, там 200 тысяч предприятий было производственных... А нет, это сектор легкой промышленности. Я не весь МСП беру производственный, а сектор легкой промышленности. Не помню, сколько там было предприятий, но занятых было 175 тысяч. У них средняя зарплата была 14 тысяч. Мы прекрасно понимаем, что реальная зарплата примерно в два с половиной – три раза выше. Чтобы выжить российские производители платили зарплату в конверте. Иначе они просто не могли конкурировать ни с Китаем, ни с Турцией, вообще со всей Юго-Восточной Азией.

Вот в этой парадигме они жили. После того, как включилась тотальная цифровизация, налоговая всех увидела и начала их плющить. В первую очередь плющат кого? Производителей. Потому что они как-то привязаны к территориям, к своим зданиям, строениям, станкам. Там намного легче контролировать, чем, условно говоря, самозанятых, фрилансеров, торговлю, которая может переехать из точки в точку спокойно, легко компании меняются, люди меняются, из города в город мигрирует.

Следующий слайд это реестр производственных МСП. Это на 2022 год был срез. Как мы видим, у нас реально производственных МСП из 6 млн МСП всего 344 тысячи, они по секторам. Производство из кожи, одежды, обуви — 45 тысяч предприятий. То есть у нас примерно 5.7% компаний малого бизнеса работают в промышленности. Остальные работают в сфере торговли и услуг. В частности, крупный сектор общепита. Разумеется, сделать экономику сбалансированной невозможно. Почему так происходит? Опять же, это налоговое законодательство, в первую очередь.

Последний слайд моей презентации. Это одна из моих любимых тем, которую я тоже не обойду. Вот это график работы ритейла. В первом полугодии наши производственные предприятия с огромными майскими выходными — в марте выходные, 23 февраля выходной, январские выходные. У нас 18 выходных дней, не считая суббот-воскресений. Представляете, как нам тяжело конкурировать с Китаем? У меня есть обувные фабрики, мы там обязаны соблюдать трудовое законодательство. Обувная фабрика это конвейер, на конвейере работает, допустим, 40 человек. Там не может один работать 10 часов, второй 9, третий 8. Там все зашли, линия включилась, 8 часов отработали, пошли домой.

В отличие от сферы услуг, где продавец в магазине может работать 12 часов в день спокойно. Кстати, в малом бизнесе так и работают. И сами собственники бизнеса так работают, и продавцы так работают. Причем, если на фабрике суббота-воскресенье выходной день, нормально, как в Советском Союзе было, так и у нас. В Китае, кстати, по субботам работают. И в Китае рабочий день и 10, и 12 часов. А у нас 8. И с учетом большого количества выходных, разумеется, мы им проигрываем по всем статьям. А вот магазины... У меня есть четыре сети. Мой основной бизнес это ритейл, четыре сети

магазинов — Zenden, Mascotte, Thomas Munz, Salamander. Мы достаточно разноплановые. Наверное, специализированный крупнейший оператор обуви в стране.

Они работают вот так: с 10 утра до 10 вечера, без выходных дней — все 365 дней в году мы работаем. Причем, есть периоды, есть часы, которые абсолютно мертвы. Почему я говорю о том, что для того, чтобы повысить эффективность — а есть у нас нацпроект по повышению производительности труда в государстве. Для того, чтобы повысить эффективность вот этого огромного пласта — у нас же все-таки ритейл и услуги это больше 50% занятых в стране, включая теневиков — достаточно мне было бы на 30% сократить время работы.

Мы бы не потеряли в продажах ни на йоту, и даже интернет бы у нас ничего не отъел, но зато мы бы резко повысили производительность труда. А в малом бизнесе... Если мы, крупный бизнес, еще можем как-то составлять графики вывода персонала... Я еще владелец торгового комплекса, у меня там есть арендатор, предприятие малого бизнеса. Я захожу в торговый комплекс, стоит маленький ларечек, бижутерия, 15 метров. Там девочка-продавец сидит и днем, и ночью. С 10 утра и до вечера сидит. Предпринимателю менять не на кого сотрудника. Поэтому мы получили малый бизнес, перекошенный в сферу торговли и услуг.

А вот новый взгляд, о чем мы будем говорить? О двух вещах: 1) как поддержать производственный малый бизнес; 2) как выйти из тени. Начиная о выходе из тени, о лучших практиках, мы сейчас начнем наш диалог с Сергеем Мироновым. Сергей Миронов — владелец сети ресторанов «Мясо&рыба» и агентства «РестКонсалт», общественный деятель. Наверное, один из лидеров. Потому что, видя его конфликты с Роспотребнадзором, силовыми органами, которые любили выбивать скидки по 50% для себя в ресторанах, я могу сказать, что нужно иметь определенное мужество. Он является общественным уполномоченным в области ресторанного бизнеса в системе Татьяны Минеевой. Мы там тоже огромную работу проводим по обелению. По ресторанному бизнесу это работу как раз проводил Сергей, и добился очень серьезных успехов. Об этом он вам сейчас расскажет.

Сергей Миронов: Здравствуйте, друзья. Спасибо, Андрей. Давайте я поделюсь теми кейсами, которые у нас сложились. Безусловно, каждый из нас понимает, что удобнее работать в отрасли, когда она вся работает в «белую». Когда большая часть отрасли работает в «черную», то создаются условия, при которых «белые» конкурировать просто не могут. Они не могут появляться, не могут образовываться. Либо они появляются, через какое-то время не выдерживают конкуренции с теми, кто не платит налоги.

Для того, чтобы отрасль работала в «белую», в первую очередь, необходимо создать условия для этого, и мы начали именно в этом порядке работать. Какая проблема в общественном питании, какая проблема в ресторанном бизнесе была? Это, конечно, упрощенный режим налогообложения. Они, с одной стороны, помогают тебе, с другой стороны, создают условия, при которых рост невозможен. В ресторане все достаточно

просто. Если на производстве существует какой-то входящий НДС, у кого-то он хороший, кто-то, когда развивается, еще и зарабатывает на этом. А у кого-то, к сожалению, входящего НДС нет.

Если мы рассмотрим ресторанный рынок, то рестораторы работают с контрагентами, которые практически все на упрощенке. И то небольшое количество контрагентов, которые все-таки на НДС — это сельское хозяйство — у них 10% НДС. То есть когда у тебя входящие 10%, потом у тебя сильная наценка, и исходящий 20%, то тебе в принципе зачитывать нечего. Особенно, учитывая огромное количество упрощенщиков. И поэтому разница между упрощенной системой налогообложения и общей системой налогообложения просто глобальная, там отрыв дикий получается.

Если на упрощенке ты можешь находиться в режиме «доходы минус расходы», и условно, платить 1%, — а таких достаточно много, на этом большинство ресторанов сидит, на «доходы минус расходы» — то как только ты зашел в общий режим налогообложения, ты заплатил эти 20%, потому что входящего НДС у тебя нет, плюс, ты не все расходы смог защитить в бухгалтерии, и заплатил еще налог на несуществующую прибыль. И все, можно закрываться. Ресторан, перешедший 150 млн когда-то, а сейчас 200 млн, заработавший 200 млн и 1 рубль, чтобы дальше нормально существовать, ему нужно подняться примерно на 50%. Не меньше, чем на 50%.

Казалось бы, есть логика у государственных органов, поднимите цену на 50%, что делать, работайте. Но только в ресторан больше никто не пойдет, потому что он будет один на улице, который на 50% дороже других. Все это условия, при которых ресторан в «белую» существовать не может. Он будет искать какие-то махинации, дробиться, заводить другие кассы. Мы не могли говорить об обелении при этих условиях, они совершенно понятны. И та же самая ситуация с обелением зарплаты. По идее, страховые взносы 15% после МРОТ они возможны только в МСП. Ресторанная отрасль это человекоемкая отрасль. Этот критерий МСП в 250 сотрудников ресторан перескакивает уже на 500 млн. То есть он еще находится в критериях малого бизнеса, а по критериям МСП он уже крупный бизнес, потому что он перескочил 250 сотрудников. МСП это 250 сотрудников. И это вторая проблема, которая у нас была.

Но нам удалось, путем долгого доказывания, прохождения разных кабинетов, прохождения различных министров, прохождения вице-премьеров, доказать, что мы хотим, чтобы отрасль обелелась, и доказать прямо на цифрах, что это физически невозможно, пока существует это препятствие, показать разницу между упрощенкой и общей системой налогообложения. Для того, чтобы отрасль отбелелась, либо надо было отменять НДС, либо надо отменять упрощенку. Либо одно, либо второе. То есть создать некие единые условия для рынка.

То есть, когда человек перешел 150 млн и прибавил на 50%, либо надо создать условия, когда ему надо их прибавлять, либо у остальных надо создать условия и загнать под них. И нам удалось доказать, что для ресторанного бизнеса НДС должен быть нулевой. С

января 2022 года для ресторанного бизнеса НДС при выручке до 2 млрд, до размеров МСП, отменен. Нам не удалось сделать так, чтобы это было и дальше. По идее тоже есть этот критерий, человек дошел до 2 млрд, но дальше не может развиваться. Но опять-таки, это все-таки разные цифры. Если мы понимаем, что у нас больше 100 тысяч компаний, которые занимаются ресторанным бизнесом в России, то тех, кто переходит 2 млрд, не больше 50.

Хотя бы для основного рынка мы создали эти условия, и рассчитывали, что нам удастся шагнуть и дальше. Нам также удалось изменить критерии МСП. Нам очень помогло, что когда-то какой-то умный человек для легкой промышленности сделал критерий МСП 800 человек и 2 млрд. И мы на основе этого смогли доказать, смогли показать на региональных ресторанах, что давайте вместе посмотрим. Вот региональные рестораны. Если мы объективно в «белую» их посчитаем, то у них до полутора тысяч человек получается при выручке до 2 млрд. Мы изменили критерии МСП для ресторанного бизнеса.

Не хотели на это идти, говорили, что мы создадим прецедент для других отраслей, все туда ринутся. Но здесь же вопрос логики, а не выгоды нашей. Человек, который с упрощенки перешел на общую систему налогообложения, даже при нулевом НДС платит больше. Он объективно платит больше, потому что НДС у него ноль, но налог на прибыль у него 20%, а режим «доходы минус расходы» 15%. Все равно он, перейдя на этот режим, платит, отдает государству больше. Мы увидели уже очень интересную динамику.

Мои коллеги-рестораторы не смогли дальше говорить, что мы не можем это делать, это нас убьет и так далее. Вам дали эту возможность. Так же, как любой проверяющий орган, который раньше отчасти мог войти в положение, но, как правило, не входил в положение. Мы говорим, что ты же можешь на нулевом НДС, зачем ты дробиться, зачем идешь дальше.

Андрей Павлов: Сергей, у меня вопрос короткий. У нас обнулили НДС с 1 января 2022 года. Какой рост за прошлый год у ресторанного бизнеса?

Сергей Миронов: Тут совершенно разные источники роста. Рост 2022 года, тот, что мы видим в ФНС, отличается по разным городам. Самый большой рост был в Москве. В Москве рост глобальный.

Андрей Павлов: Сколько?

Сергей Миронов: По России то, что ФНС сегодня декларирует, рост за 2022 год это 35%. Это рост выручки. Рост собираемости налогов выше, потому что у нас появилось гораздо больше «белых» зарплат. Мы ждем от них за 2022 год, сколько собрали зарплатных налогов. Они фиксируют, что гораздо выше, это фиксируется. Но цифры мы еще не получили. Огромное количество рестораторов перешли на «белое», и теперь они говорят коллегам: «Подождите, друзья, как так? Давайте вы за нами подтянетесь».

Андрей Павлов: А в Москве сколько рост?

Сергей Миронов: В Москве больше, в Москве, я считаю, до 50%.

Андрей Павлов: По-моему, я видел статистику 46%. Мы сейчас видим яркий пример, как за один год отрасль выросла в среднем почти на 40%, если взять регионы и Москву. Вы представляете, мы говорим о росте ВВП. У страны рост ВВП минус был, по-моему, 2,5%, или 2,1%. А ресторанный бизнес после налоговых изменений — только налоговые изменения — показал рост почти 40%. Кстати, во многих секторах экономики можно сделать аналогичное решение, и у нас будет прекрасный рост ВВП до 7%. Можно обеспечить очень легко.

Сергей Миронов: Кроме того, я добавлю, 2022 год это не идеальный год для развития ресторанного бизнеса, совершенно не идеальный.

У нас были серьезные спады, у нас были серьезные оттоки, у нас было два оттока богатых потребителей подряд. Сначала один отток, потом второй отток, связанные с определенными событиями.

Андрей Павлов: Мобилизация, называй как есть.

Сергей Миронов: Мобилизация, да. Люди с деньгами просто тупо рванули за границу, а это были самые платежеспособные люди, и отток был огромный. То есть 2022 год должен был быть, условно, минусовым, а он плюсовой, плюсовой настолько. Более того, я считаю, что 2023 год будет еще лучше, по крайней мере, в Москве. У нас ведется сейчас очень мощная работа. Я вчера весь день провел в ФНС, весь день мы разбирали, встречались с рестораторами.

Потому что наш путь это не закошмарить, наш путь это пригласить владельца сети, я как омбудсмен встречаюсь, ФНС встречается, мы вместе разговариваем друг с другом: «Посмотри, вот твои коллеги отбеляются, вот твои цифры. Ты чего ждешь? Выездных проверок, ты ждешь репрессий? Давай по-нормальному, стань сознательным». И люди идут на это.

Андрей Павлов: Сергей, а теперь у меня к тебе простой вопрос. Он, кстати, будет ко всем спикерам. Какие еще три шага три видишь для обеления отрасли, для вывода ее из тени, для развития отрасли. Вот конкретные шаги, я хочу: раз, два, три.

Сергей Миронов: Первый шаг я вижу все-таки — уменьшение страховых взносов. Это однозначно.

Андрей Павлов: До скольких?

Сергей Миронов: Я скажу, почему это надо. Потому что режим «Самозанятый» создал для отраслей, и для нашей отрасли, несправедливые условия. У нас, допустим, работает сотрудник, получает 50 тысяч, и условно 25 тысяч мы за него платим налоги. Он просто идет на это 75000 от нас в «Яндекс» самозанятым. «Яндекс» переполнен нашими поварами, нашими барменами, нашими официантами, которые пошли работать

самозанятыми. У нас получился этот перекося из-за самозанятых в данном случае, из-за ИП, но он глобальный. Я считаю, что страховые взносы надо уменьшить.

Андрей Павлов: До скольких?

Сергей Миронов: Я бы в два раза уменьшил.

Андрей Павлов: До скольких? Цифра? Я всех прошу называть конкретную цифру.

Сергей Миронов: Я бы из базовых 37% уменьшил до 15%.

Андрей Павлов: 15%. Близко. Почти все видят 12%. Второе решение?

Сергей Миронов: Второе решение это все-таки выплата НДС, который, по сути, в нашей отрасли платит работодатель. И мы все понимаем, что человеку нужны деньги на руки. В тот момент, когда работодатель будет платить зарплату, и работник будет сам отдавать свой НДС, это всем изменит ситуацию.

Андрей Павлов: Третье решение?

Сергей Миронов: И третье решение для нас — нам надо ввести четкий риск-ориентированный подход который мы себе нарисовали. В чем ситуация? Я против того, чтобы трогали «белых». Обычно очень многие трогают «белых», потому что их видно, вот их имущество. Что такое риск-ориентированный подход? Это введение критериев. Критериев, про которых ты зеленый, желтый, красный — светофор. Допустим, в том же ресторанном бизнесе он заводится очень легко. Я приведу пример. Мы взяли три критерия. Соотношение нал и безнала на каждый регион — воруют нал — это первый критерий. Второй критерий это количество сотрудников на предприятии с определенным оборотом. И третий критерий это средняя зарплата.

Вот три критерия. Если по трем критериям ты набираешь минусовых баллов, не попадаешь в красную зону, находишься в зеленой, ты находишься вне любых проверок. В красной зоне — обязаны проверять, в желтой зоне — обязаны уточнить. Таким образом, мы направляем действие наших органов — ФНС, БЭП — жестко на тех, кто не платит налоги. Тем, кто находится в зеленой зоне, не надо собирать машины с документами, не надо тратить время на проверки, на камералки, и на все остальное. Я считаю, что если мы введем этот риск-ориентированный подход, и будем идти не по принципу искать там, где светлее, а там, где проблема, мы очень многое исправим.

Андрей Павлов: Сергей, все понятно. Это, наверное, один из самых лучших опытов. Спасибо. Сейчас я хочу пригласить Алексея Митрюшина. Митрюшин Алексей Сергеевич, управляющий партнер группы компаний «Восток-Медиа» — это один из ведущих операторов наружной рекламы Российской Федерации. Тоже член экосистемы омбудсмена Москвы, комитета по рекламе. Столкнулся с большими вызовами в начале этого года, все помнят. Я думаю, Алексей расскажет, с чем они столкнулись, с чем столкнулся малый и средний бизнес на рынке рекламы.

Алексей Митрюшин: Андрей, коллеги, добрый день. Рад здесь присутствовать, и приветствовать вас. С точки зрения всего прошлого года... Для нас было несколько лет масштабных испытаний. Сначала пандемия, и здесь совершенно понятно с наружной рекламы снимаются бюджеты. Затем СВО, здесь Сергей говорил про отток, та же самая история оттоков. Но это общая тенденция, которую мы как компания решали нестандартно, с одной стороны, но достаточно эффективно. Если про пандемию говорить, то мы сразу написали губернатору, что хотим дать от компании 100 млн рублей на поддержку малого и среднего бизнеса. Он говорит: «Отличное решение».

И таким образом мы встали с этой информацией на сайт правительства Московской области, каждого муниципалитета Московской области. 186 предприятий на 134 млн рублей от нас получили от одной до пяти поверхностей в руки. Для себя мы совершенно точно взбодрили весь коллектив, запустили производственные цепочки, всю печать, монтаж нам оплатили. Под 1 млн руб выдали в каждое подмосковное предприятие, но ровно тем ресурсом, который бы пропал в этот момент. И это объективно win-win для всех, кто принял участие в этой истории. А 30% клиентов остались по прошествии этих трех месяцев нашими постоянными платежеспособным клиентами.

В СВО мы понимали, что так действовать нельзя. Мы вышли в крупные компании, кейс с «Озоном». Мы дали 50 млн рублей «Озону», бесплатно три месяца. Они посмотрели на свои показатели по рекламируемым категориям, обошли города-миллионники, Ленобласть больше чем на 20%, и по основному бренду больше чем на 11% обошли сравниваемые субъекты. С нами подписались на два года вперед. И это были вызовы, на которые мы реагировали.

Дальше нас, конечно, взбодрил Федеральный закон о рекламе, и депутат, который сказал: «Ребята выносим инициативу: все, что было ваше, будет наше». Единый оператор наружной рекламы, диджитализация. Могу сказать, что на этом фоне отрасль сплотилась и превратилась в единый организм. Союз операторов наружной рекламы это теперь действующая, действенная организация, которая вместе с коллегами по цеху, с активными деловыми организациями, губернаторами, членами различных политических партий, Советом Федерации — мы прилагали все усилия, и за четыре месяца добились этого решения.

Надо сказать, что если ты во что-то поверил, и что-то начал действительно делать, тащить на всех уровнях, так же умно и построено, как Сергей говорил, добиваясь, добиваясь, добиваясь этой цели, велика вероятность того, что добьешься. Терпение и труд все перетрут. Это и к малому, и среднему бизнесу, и к органам власти относится. Вообще правильно, ставить цели и их добиваться.

Андрей Павлов: Алексей, то есть получается, в один день к вам пришли и сказали... Сколько компаний малого и среднего бизнеса в отрасли?

Алексей Митрюшин: Разные подсчеты, но это порядка 200 тысяч сотрудников, которые сопряжены с нашей отраслью, больше 3000 компаний.

Андрей Павлов: И вот пришли в один и сказали: «Мы поддерживаем малый и средний бизнес, закрывайтесь, мы делаем корпорацию. Все с рынка долой».

Алексей Митрюшин: Примерно так.

Андрей Павлов: Поддержка малого и среднего бизнеса в действии.

Алексей Митрюшин: Это был большой удар. Даже на момент объявления этого закона, принятия его в первом чтении, у нас поплыли контракты, у нас полностью остановилась инвестиционка. Но надо тоже понимать, кто будет инвестировать в отрасль, которая непонятно, завтра будет объединена? И конечно, это прецедентная история.

Естественно правительство, ФАС выразили жесткую позицию по этому поводу. Так, вместе с коллегами, вместе с московским омбудсменом Татьяной Минеевой, многие люди вложились искренне в эту работу. И говоря о том, что в отрасли происходит сейчас... Сразу же с отменой этого закона, который, уже разобравшись, Вячеслав Викторович Володин резко рекомендовал автору закона отозвать его, он не дошел до второго чтения. Я надеюсь, такой формат уже быть не может, все разобрались — в министерствах, ведомствах, в Совете Федерации, в Госдуме — во вредности данного закона.

На сегодняшний день мы видим, как отрасль развивается и наполняется. Есть несколько конкретных вещей. Закон нас здорово сплотил, с его отменой мы возобновили инвестиционную деятельность. Только моя компания в этом году доставит 100 диджитал-экранов, это достаточно много, это большая инвестиционка. С точки зрения отрасли в целом, я приводил пример. Мы не боимся...

Андрей Павлов: Алексей, есть какие-то плюсы? Ярко выраженные плюсы, которые помогли за последний период, год-полтора, отрасли заработать денег?

Алексей Митрюшин: Да, однозначно. Это уход Facebook и Instagram. Это наша история. Причем, как ни странно, бюджеты из телевидения перетекают в наружку. Потому что цена/качество, прозрачность. Я не знаю, кто-то следит за этим или нет, но это поразительно. Телевизор не показывает своих цифр. За прошлый год телевизор отказался показывать цифры. Вот вам монополия, вот вам и нора.

Андрей Павлов: Алексей, мне здесь важно не как деньги перетекают из кармана в карман у отечественного предприятия, с телевизора на радио, с радио в наружку или во «ВКонтакте». Для меня важен посыл. Он называется просто: защита собственного рынка. То есть после начала специальной военной операции глобальные мировые игроки Instagram и Facebook ушли из России, и десятки миллиардов рублей, которые мы платили туда... Так?

Алексей Митрюшин: Все так.

Андрей Павлов: Они шли мимо российского бюджета, мимо российского бизнеса. Что же творилось последние десять лет, когда мы, с одной стороны говорили о развитии, с другой стороны, мы во многих секторах просто сдавали доли рынка иностранным компаниям. В частности, в рекламе долю рынка у российских компаний отнимали западные транснациональные компании-гиганты. Так произошло, война помогла. И наши рекламщики сейчас могут оперировать намного большими деньгами. Так ведь?

Алексей Митрюшин: Абсолютно так. И о чем я еще хотел сказать? Я говорил о нестандартных подходах, но это касалось компании «Восток-Медиа», когда мы, давая, приобретаем. Можно сказать, что это перенеслось сейчас на всю отрасль. Я являюсь сопредседателем операторов наружной рекламы, и мы с Андреем это обсуждали. В чем преимущество малого и среднего бизнеса? В быстроте решений. Мы можем принять решение сейчас, и оно будет исполнено. Нам не нужен глобальный круг согласователей.

О чем я говорю? Это тоже простой пример. Случилась СВО. Каждый из нас по-разному на это событие реагировал. Кто-то поехал на море, я тоже поехал на море, только на Азовское, в Мариуполь. Мы с Андреем были на Донбассе вместе. Это гражданская позиция, это моя страна. Я считаю, что такой нужно было в тот самый пиковый момент подавать, визуальный в том числе, пример. На нас многие ориентируются.

Что дальше мы сделали? Мой бизнес это сдавать поверхности в аренду. Есть денежки, пожалуйста, приходи, я сдам. Все нормально. Иногда мы работали в бартер. Что это значит? Что-то ценное для нас — с ресторанами, с отелями иногда мы работаем в бартер. Иногда работаем с застройщиком, автодилером — что-то, что можно применить или продать. А тут мы начали работать в бартер с производителями тушенки, макарон, матрасов.

За прошлый год мы отправили гуманитарных конвоев на 300 тонн в Мариуполь. В этом году мы отправили уже три гуманитарных конвоя. Я безумно благодарен таким предпринимателям как Андрей Павлов, компания Zenden, который, зная о наших действиях: «Леша, у нас новые ботинки. Давайте, оттестите» — сотни пар ушло сейчас ЦСН ФСБ. Мы здесь говорим о том, что это очень быстрое решение. Неважно, гуманитарка это или что-то еще, малый и средний бизнес для России, для любой стороны это база. Конечно, нужно, необходимо поддерживать.

Андрей Павлов: Теперь решения. Какие решения нужны для вашей отрасли, чтобы еще ее обелить, защитить собственный рынок от иностранных компаний, и возможно, еще что-то.

Алексей Митрюшин: Давай я назову несколько. Не знаю, как к этому относиться. У нас принят маленький подзаконник о мерах поддержки. Годовая пролонгация наших документов. Нам нужно их пролонгировать на три-пять лет. Уже у нас огромное количество лет в сложной, турбулентной ситуации, и конечно, нужно восстанавливаться. Поэтому меры поддержки должны выражаться в поддержке, как минимум, на пять лет.

Нам давали в годы пандемии, СВО рекомендацию регионам, возможность дать 50% скидку и отсрочку. Если годовая пролонгация была обязанностью, то дальше этой возможности воспользоваться избежали огромное количество муниципалитетов и регионов. Единичные случаи, когда реально нас поддержали. Поэтому меры поддержки это важно.

Андрей Павлов: Второй шаг?

Алексей Митрюшин: Второй шаг это уже переходим к законодательству.

Андрей Павлов: Дайте конкретные цифры.

Алексей Митрюшин: Я тебе точные цифры скажу. Объективные конкретные шаги. Для нас крайне важна федеральная стабильность. Что я имею в виду? Это федеральный закон, который позволял бы нам гарантированно заходить инвестиционно. К примеру, город X, регион говорит: «Здесь будет 100 рекламных конструкций», — и проводит торги. Торги, ты подготовился, посчитал бизнес-план, выиграл 100 мест, 50 мест — не важно, выиграл свои места. Ты 50 выиграл и я 50.

Андрей Павлов: Завтра будет еще 100.

Алексей Митрюшин: Наступило завтра. Вот сейчас Нижний Новгород, перенасыщенный абсолютно цифрой, берет и выносит новое количество, под 50 мест. Что это значит? Вот мы выиграли 50, 20, 30, и тут раз, еще 50. Это ухудшает твою экономику. Мы вносим поправку...

Андрей Павлов: Можно комментарий дам? Одна из самых больших проблем микро- и малого бизнеса российского называется избыточная конкуренция. Мой план очень прост. Если вы из сектора торговли, услуг 3-4 миллиона переведите в сектор производства, то у вас автоматом и экономика структурно начнет меняться, и начнут зарабатывать люди там, где конкуренция стала меньше. Потому что именно избыточная конкуренция ведет к теневой экономике, когда предприниматель начинает гадать: «Я ничего не зарабатываю, у нас 25 кафе на улице». Что я буду делать? Я буду бить мимо кассы, не платить налоги на зарплату, буду продавать паленый алкоголь, и весь спектр нарушений трудового законодательства, налогового и административного. Как раз речь об этом, чтобы не было избыточной конкуренции. И третий шаг?

Алексей Митрюшин: Как это решить? Это решается стабилизацией схем с годовым изменением в пороге 3%-5%, чтобы приняли. Да, города растут, на это нельзя не обращать внимания.

Андрей Павлов: Это называется плановая экономика.

Алексей Митрюшин: В этом должна быть разумность. И отсутствие лотов, в которых не может принять участие малый и средний бизнес. Если в этом городе будут разыгрываться места, 100 мест лотом, в которой 100 мест, то скорее всего, в нем вряд ли может принять участие малый и средний бизнес.

Лоты должны быть разнообразные, для больших, для малых и для средних компаний. Это первое. Вторая история. У нас есть потрясающий конкурент, он существует огромное количество десятилетий в нашей стране. Это желтые ГАИшные знаки. Нерегламентированный, серейший рынок. Когда вы говорите, что нельзя «белому» работать с «серым». Мы платим за свои места, желтые знаки ГИБДД ноль в бюджет, только прямой кэш.

Андрей Павлов: А куда деньги?

Алексей Митрюшин: Прямой кэш.

Андрей Павлов: А, в карман?

Алексей Митрюшин: В частные компании. Никаким образом не регламентируется эта история на федеральном уровне, никаким образом. Вы видите, мы тут смелые ребята собрались. Это наша страна, ребят, мы должны в ней жить смело, нормально все. Мы умеем менять, упираемся, добьемся мы справедливости, четкости, прозрачности. Огромная отрасль, не отрегулированная, десятки миллиардов рублей.

Андрей Павлов: И последнее, Леша, коротко, выбиваемся из времени.

Алексей Митрюшин: Я много могу говорить.

Андрей Павлов: Я понимаю. Мы можем вдвоем провести эту сессию на полтора-два часа.

Алексей Митрюшин: Большое спасибо, удачи в развитии бизнеса в нашей стране, и нашей страны в целом.

Андрей Павлов: Спасибо огромное. Сейчас я приглашаю на сцену Юрия Шилова. Это представитель легкой промышленности, Ивановская текстильная компания, легпром. всегда привожу цифру. В Российской Федерации в 1991 году — это время Советского Союза — легкая промышленность было 11,8% ВВП, и в ней работало в рамках России, (я не СССР сравниваю) полтора миллиона человек. Сейчас российский легпром это 1% ВВП, то есть падение в 10 раз, самое большое падение, наверное, в секторах экономики и всего 400 тысяч человек работающих. А у Юры есть как раз большой опыт реального взаимодействия с Узбекистаном. Мы знаем, что Узбекистан за последние годы показывает шикарный рост ВВП от 7% годовых, как и Китай, плюс-минус встал на эту стезю. Почему?

Юрий Шилов: Всем добрый день! Хороший вопрос по Узбекистану. Мы там работаем много лет, но так активно, с инвестициями, со всем остальным, это пару лет, как мы создали производство в Узбекистане. Шли мы не за экономическими показателями, а шли мы к людям. Мы стали задыхаться в Ивановской области, особенно с кадрами. Если говорить о том, что привозить иностранную рабочую силу, это очень дорого. При создании производства в Узбекистане увидели, что есть люди, есть возможности для развития, есть возможности для производства. Но дальше стал все больше и больше интересен сам Узбекистан.

Мы с Андреем подготовились, я коротко дам информацию, потому что есть и проблемы, и плюсы и минусы, как и в любой стране. Из основных, конечно, это НДС 12%. Для любого среднего бизнеса это очень важно. Для среднего, крупного.

Андрей Павлов: И для малого тоже.

Алексей Митрюшин: Для малого отдельно поговорим. Социальные налоги 12%. Если ты экспортер — это очень важно для Узбекистана, изначально ориентация на мир — то можно еще и обнулить налоги. Там определенная дифференцированная шкала. Но идут во всех своих аспектах, включая НДС и все основные налоги, в сторону предпринимателя. Из интересных, то, что мы не обсуждали, есть так называемая промзона. Если ты открываешься на территории промзоны, в отличие от России, если вкладываешь 10 миллионов, то ты 10 миллионов не платишь пошлины импортные на оборудование, не платишь вообще налоги. Пять — 5 лет, три — 3 года. То есть от 3 миллионов долларов инвестиции. Это хорошие инвестиции и хорошее привлечение иностранного капитала. Льгот очень много. Мы пользуемся постоянно транспортными льготами. Это 30% на автотранспорт 50% на авиа. Из того, что совсем привлекает.

Привлекает то, что ты налоги сразу платишь в «белую», и реально при таких налогах после России даже не смотришь в сторону какого-то «серого» бизнеса. Намного здесь все проще. Но сразу могу сказать, проверка у нас пришла намного раньше. Проверка пришла, мы не ожидали. Нам сказали, нас не будут проверять, но нас проверили в первые полгода. И проверили так, что мы немного прифигели. Мы думали, что под нас копают, потому что мы хорошие предприятия забрали. Нет, оказалось это такой стандарт. У нас все остатки распотрошили, все посмотрели, максимально все калькуляции. То есть проверки доскональные сразу. Особенно все, что касается возврата НДС, тебя проверяют. Сейчас нас это не напрягает. В первый раз нас напрягло.

Но основное это люди. Люди есть, люди есть во всех маленьких городах. Есть свои особенности. Они достаточно медлительные, очень тяжело подбирается ИТР, ИТР стоит намного дороже, чем в России. Там какая-то нормальная зарплата сходу, даже в небольшом городе 3000 долларов. Это прилично. Зарплаты могут быть большие. Но в целом динамика такая стоит на очень жесткое развитие предприятий, привлечение инвестиций.

Андрей Павлов: Могу дать комментарий. Мы когда были? В декабре. В декабре был форум в Самарканде с участием премьеров, выступал Михаил Владимирович Мишустин, выступал премьер Узбекистана. Какая цель поставлена президентом Узбекистана перед экономическим блоком? Развитие среднего бизнеса — именно среднего. По-моему, за четыре года в три раза. То есть в маленьком Узбекистане было, по-моему, шесть тысяч компаний среднего бизнеса. Должно стать двадцать тысяч. Маленький Узбекистан. Должно стать двадцать. Не самозанятых, не микробизнес. Развитие именно среднего бизнеса.

Я везде повторяю, что средний бизнес это лакмусовая бумажка развития экономики. Если у вас средний бизнес падает, значит экономика развивается неправильно, значит у вас что-то не то с налоговым законодательством. Не бывает же такого, что среднего бизнеса 18 тысяч компаний, а крупного 50 тысяч. Всегда логично так: микробизнеса 5 млн, малого 200 тысяч, среднего 18 тысяч. Сколько должно быть крупного? Пять, так ведь? А у нас вот так и вот так. Галочка идет. Поэтому абсолютно правильный посыл: развивать средний бизнес. И развивать какой бизнес? Производственный. Вот вам Узбекистан.

Алексей Митрюшин: Там акцент везде идет именно на производство, средний бизнес. И даже когда ты открываешь, тебя сразу спрашивают, когда ты наберешь объем. У них есть показатель 3-5-10 млн инвестиций. Задача максимально выйти на эти цифры, потому что это нормальный бизнес. Если у нас фабрика, это может быть 50 человек считаться в России, то там все стремятся 300 человек, и плюс, и по 3000 человек есть. Я бы не сказал, что совсем маленькая страна. Все-таки 35 млн, это вторая страна в СНГ. Относительно России да, но очень быстро растет. Проблем там тоже хватает. Могу сказать, что мы производство, где меньше зависимости от людей, здесь тоже планируем дальше развивать.

Андрей Павлов: Какие ты видишь три изменения в России для того, чтобы у нас улучшился климат инвестиционный, деловой, для того чтобы производства из Узбекистана в Россию переходили, возвращались, сейчас наоборот, уходят. С одной стороны, мы говорим, что надо импортозамещаться, развивать промышленность, а у нас сейчас обратный процесс происходит. Что надо поменять в России для отрасли легкой промышленности? Раз, два и три — конкретные цифры.

Алексей Митрюшин: Хочется сказать: налогов меньше. Но...

Андрей Павлов: Говори как есть, не стесняйся. На камеру говори. Потому что потом будет пресс-релиз. И если вдруг все спикеры скажут одно и то же, все скажут: «Ну да, наверное, логично». Говори, какие решения?

Алексей Митрюшин: Нам интересно, конечно, налогов меньше. Особенно для среднего бизнеса, который развивается. Я считаю, что в России среднему бизнесу не платить налоги нельзя. Но увеличивать процент среднего бизнеса, всячески помогать обеляться, это важно.

Андрей Павлов: Какие налоги, сколько, куда?

Алексей Митрюшин: Нам нужны налоги на людей...

Андрей Павлов: Социальные, да?

Алексей Митрюшин: Социальные. Я бы сделал льготы для иностранной рабочей силы, потому что у нас людей не хватает. Нужно больше именно для производства. Я не знаю, как мы будем дополнительно контролировать, но чем больше людей мы сейчас привлечем на территорию России, производственных, тем будет лучше.

Соответственно, если у нас есть показатели роста по среднему бизнесу, наверное, какие-то льготы предлагать. Действительно, я увидел большой очень показатель, хороший. Это компания, которая с прибылью выше миллиарда рублей, которые сейчас налоги заплатит. Но если мы в 2023 году посчитаем, посмотрим, сколько у нас сейчас, и в 2024 году прирастем на 15%-20%, я считаю, тогда страна идет в нужном направлении. Нас больше всего пугает, так же как и тебя, что когда ты работаешь в «белую», ты не можешь конкурировать с «серым» бизнесом.

Андрей Павлов: То есть надо социальные налоги опустить, да, для легкой промышленности?

Алексей Митрюшин: Надо позволить всем, кто работает в «серую» и «черную» перейти, этот переход должен быть. И тогда конкуренция будет более здоровая.

Андрей Павлов: Переход сделали, сделали режим «Самозанятый», 4% стали налоги.

Алексей Митрюшин: Для среднего бизнеса. Я еще раз обращаю внимание, чтобы малый переходил в средний, чтобы мы тоже смотрели, чтобы федеральные игроки переходили в мировых игроков. Сейчас мы понимаем, что на несколько лет с точки зрения мира у нас часть рынка закрыта, но самое важное, чтобы наши региональные стали федеральными. Это мы можем сделать, мы можем сделать региональных игроков федеральными. И действительно, чтобы они подтянулись к этим миллиардам. Чем больше будет таких компаний, тем лучше.

Андрей Павлов: Юра, спасибо. Действительно, опыт Киргизии, Узбекистана, Китая показывает, что... Ставка НДС в Киргизии 12%, в Казахстане 12%, в Узбекистане с 1 января опустили на 12%. Это та ставка, при которой можно платить налоги. 20% формирует огромное коррупционное поле. Если бы в легкой промышленности — я сейчас выступаю за легкую промышленность, поскольку я ее представитель — нам снизили НДС до 12%, социальные налоги до 12%, и запретили продажу импорта в России без НДС, я считаю, что наша легкая промышленность... Вот три действия.

Запрет импорта без НДС это как раз защита собственного рынка. Потому что в Россию ввозят товар на десятки миллиардов долларов через Казахстан, Киргизию, да просто контрабандой, контрафактом. Продается здесь на льготных режимах. Нет, не имеет права продаваться в России импортный товар без НДС, не имеет. Это нормальная защита рынка, это то, что надо реализовать. Тогда наш легпром спокойно удвоится, утроится, и кадры мы найдем. Знаете, откуда мы заберем кадры? Из наших магазинов, потому что у нас там 30% лишнего времени они работают. Низкоэффективно. Спасибо Юра, спасибо за выступление. Сейчас я хочу пригласить на сцену Шарова Андрея Владимировича, сопредседателя межотраслевого совета при уполномоченном по защите прав предпринимателей города Москвы. Что интересно, Андрей у нас готовил закон об МСП еще в 2007 году. Плохо готовил. Или?

Андрей Шаров: Спасибо большое. Добрый день, уважаемые коллеги! Я всегда по старинке прихожу в Государственную Думу, и слушаю, какой плохой закон о малом бизнесе. Я всегда говорю: «Ребята, мы его написали в 2007 году, когда нам говорили: “Какой малый бизнес? Зачем вообще закон нужен? И так все хорошо”». Представляете, прошло 16 лет? Почему я сейчас так говорю свободно? Потому что, мне кажется, пришло время пересмотреть подходы к институту малого и среднего бизнеса, и немножко от каких-то идеологем отказаться. На мой взгляд, первое, с чего бы я хотел начать. Помимо торговли, услуг и так далее, у нас огромный в России неконкурентный, государственный сектор. В какой стране мира есть государственные бюджетные учреждения в сфере ЖКХ? Назовите мне хоть одну страну. В какой стране есть бюджетные учреждения по содержанию дорог или озеленению городов?

Андрей Павлов: А есть какой-то стране корпорация МСП? А есть государственный банк МСП? Есть?

Андрей Шаров: Есть и корпорации, и МСП, кстати, в твоей любимой Германии. В Германии есть специальный банк только малого бизнеса.

Андрей Павлов: Государственный?

Андрей Шаров: Он квазигосударственный. Но он работает с теми предприятиями и в тех регионах, в которых обычные банки не работают. Это очень важно. Он предоставляет специальный банковский продукт под специальную цену, в том числе, работает с инновационными компаниями.

Отвечая на ту тональность вопроса, который ты задаешь, первое – радикальное сокращение государственного сектора, особенно в сфере услуг и открытие этого рынка для малого и среднего бизнеса. У нас есть такой первый потенциал.

Вторая история. Сегодня были споры про критерии. Посмотрел свежую статью, очень интересную, по критериям в разных странах: Мексике, Японии, США, Евросоюзе. Идеальных решений нет нигде.

Основной путь для нас, и когда мы делали критерии МСП, у нас не было статистики. У нас был выбор между американской отраслевой моделью, где есть малые компании в нефтяном секторе с выручкой миллиард долларов, потому что по сравнению с транснациональными – триллионы долларов, это малая компания.

У нас не было статистики, поэтому мы взяли евродирективу Евросоюза. Торгово-промышленная палата нам написала, надо не 10 человек, а 15, ребята провели исследование. Так были установлены критерии.

Но, ребята, прошло 16 лет. Надо быть умнее. Только отраслевые критерии малого бизнеса. Это не абстрактные отраслевые, министерство село и решило – давайте 800, давайте 1 500, а как говорил Сергей Миронов, в обсуждении с отраслевой ассоциацией.

Андрей Павлов: Андрей, у нас уже есть два таких кейса. Первый – это легкая промышленность.

Андрей Шаров: Надо сказать спасибо Виктору Евтихову.

Андрей Павлов: У нас там не 800 человек, а 1 000 для легпрома попадает в сектор среднего бизнеса, и ресторанный бизнес, где 1 500 человек. А так штат 250 человек. В Германии или в Америке средним бизнесом считается штат 500 человек минимум.

Андрей Шаров: Но самое главное, нет никакого бизнеса вне отрасли. Вы должны разговаривать с отраслью. Если хотите, это общественный договор с отраслью. Что он включает? Он включает в себя структуру – есть самозанятые в вашей отрасли или нет (они должны там быть), есть ИП или нет, и дальше по всем критериям. Это первая часть.

Вторая – это бизнес-модель отрасли, а значит, и налоговая модель. Еще одно подобное изменение по отрасли – это отмена льготных режимов для ювелиров. Это тоже отраслевое решение, что ювелиры с 1 января этого года не имеют права пользоваться УСН и патент.

Андрей Павлов: Первое – отраслевые критерии, второе – обсуждаются бизнес-модели. Как у вас складываются производственные цепочки? В чем экономика? Из этого вытекает налоговая модель. Я сейчас скажу страшную вещь. В МСП точно нужно переходить к отраслевым налоговым моделям.

Третья история – это программы поддержки. Они не должны писаться в кабинетах. Это тоже часть общественного договора. Ребята, вам снизить ставку, дать гарантию или важнее скомпенсировать транспортные издержки, или скомпенсировать новые станки оборудования.

Андрей Шаров: У нас была интересная тема год назад, когда решили помочь общепиту. Когда у вас пошел спад, только из-за обеления плюс, а по факту был, знаете, какое решение приняли в Москве? Давайте мы выделим миллиард рублей на открытие новых торговых точек.

На рынке и так кризис, а мы вольем еще денег, подольем бензина в огонь. Давайте мы еще конкурентов откроем. Эти торговые точки не заполняются. Зачем давать деньги на новые торговые точки? Если дать деньги на новую фабрику, если подобный продукт в России не делается, это надо сделать. А тут решили выдать денег, миллиард рублей, по 5 млн руб. на точку общепиту.

Коллеги, я проработал в правительстве 18 лет. Часто решения принимаются не по злomu умыслу. Есть поручение президента, надо что-то придумать. Люди сидят и придумывают. Потом это придумывание потом прилетает бизнесу в такие миллиарды, а эффекта не дает.

Почему я говорю, что очень важна роль отраслевого союза? Решения без отраслевого союза не должны приниматься. Это принципиально. Представьте себе, вы пришли в суд,

вам скажут: «Вам не положен адвокат. У вас будет только обвинитель». Вы скажете: «Вы сумасшедший». Вы будете только обвинителя слушать? Нет. Извините, должна быть состязательность. Вы придумали, вот отраслевая ассоциация.

Андрей Павлов: Я давно об этом мечтаю, уже седьмой год.

Андрей Шаров: Это очень важно. Важна состязательность. А потом, когда договорились, если хотите, общественный договор. Сергей Миронов сказал. Как сказали общепиту? Ребята, не дай Бог, у вас упадет выручка. Вы за это ответите. Ребята сказали: «Нет, не упадет». Видите, не упала. Эксперимент удался.

Новая отраслевая политика в сфере малого, среднего и крупного бизнеса – это ключ к перезапуску правильной экономической активности. Спасибо большое.

Андрей Павлов: Какие конкретные решения?

Андрей Шаров: Конкретные решения следующие. Первое. Мы вводим закон, раз мы об этом говорили о малом бизнесе, отраслевые критерии. Эти отраслевые критерии вырабатываются отраслевыми ведомствами с отраслевыми ассоциациями и закрепляются.

Андрей Павлов: Что они дают? Повесили критерии.

Андрей Шаров: Критерии дальше влияют на налоговые режимы. У нас был парадокс, он и сейчас. УСН и критерии не связаны. Если мы договорились что критерии отрасли такие, то тогда они перетекают (второе решение) в соответствующий налоговый режим, и мы решаем, есть самозанятые мерчендайзеры или нет. Я говорю про конкуренцию.

Вторая очень важная история. Программы поддержки (то, о чем ты сказал) корпораций, заказчик у них – отраслевая ассоциация. Не сами они заказчики, а отрасль говорит – нам бы вот это надо.

Третье – это разгосударствление сектора услуг. Это тоже даст нам еще очень большую занятость. Вот три решения.

Андрей Павлов: На эту тему у меня есть маленький. У нас есть государственный чат, называется «Меры поддержки малого бизнеса». Туда раз в неделю скидывают со всех областей, сколько мер поддержки было выработано. За эту неделю с первого по седьмое было выдумано 20 мер поддержки малого бизнеса. Какие? Одна финансовая в какой-то области, одна налоговая, а дальше 15 мер по обучению.

У меня как предпринимателя реального бизнеса вызывает удивление. «Мой бизнес» будут обучать предпринимателей. Люди, ничего не понимающие в бизнесе, почему-то должны обучать каких-то предпринимателей в регионах. Они должны прийти в государственное учреждение «Мой бизнес», и консультанты начнут им рассказывать что-то о бизнесе. Есть инфоцыгане, это отдельная тема, сейчас Андрей Ковалев выйдет,

расскажет жестко, а есть инфоцыгане от государства. Пусть не обижаются эти представители.

Я как представитель бизнеса бы уже обучил не одну сотню предпринимателей, если бы моей компании не старались пришить дробление по 20 предпринимателям, в которые мы вложили душу. Это хорошие предприниматели, молодцы, талантливые, зарабатывают деньги, но это схема.

Предприниматель не имеет права оказывать образовательные услуги предпринимателю, та же франшиза. Это же очень важно передать свой опыт. Это преступление. А какой-то сотрудник государства, ничего не понимающий в бизнесе, это нормально, причем за наш счет.

Андрей Шаров: Я дам короткий комментарий, поскольку причастен к программа обучения миллиона человек. Из этого миллиона 100 тыс. создали новые компании.

Андрей Павлов: Они бы и так создали 200, вы 100 отговорили.

Андрей Шаров: Речь идет о том, что их обучали предприниматели. Здесь я абсолютно согласен с тобой, что бизнесу точно должны обучать предприниматели. Спасибо большое.

Андрей Павлов: Спасибо огромное, Андрей. В сессии должны были участвовать представители законодательной власти. Но оказалось, у нас аудитория не оборудована современными системами связи. Они не могут выйти. Так получилось. В цифровом пространстве мы оказались в пещерном веке. Сейчас я позову на сцену Андрея Ковалева. Андрей Ковалев – руководитель Общественного движения предпринимателей, ярый борец с теми, кто плохо учит людей бизнесу, подставляет их. Андрей, тебе слово. Жги.

Андрей Ковалев: Спасибо. Добрый день, друзья. Бизнесу научить нельзя. Точка. Да.

Андрей Павлов: Но это не так.

Андрей Ковалев: Да, научить нельзя. Если бизнесмен испытывает непреодолимую потребность найти себе наставника, купить курсы, он разорится. Твои 100 тыс. человек, несчастные люди, которых вы обучили, уверен, они разорились, как и все ученики Аяза и всей этой драни и шелупони. Бескомпромиссно.

Но я хотел сказать о другом. Президент сказал: «Даю свободу бизнесу». Поднимите руки, кто ее почувствовал. Счастливы человек. Первая рука за всю историю. Говорит: «У меня нет бизнеса, поэтому я чувствую его свободу». Какой у вас оборот? 900 млн. Если бы у вас была свобода, у вас был бы оборот 900 млрд. Поняли разницу? Свобода бизнеса и нет свободы бизнеса.

Я не учу бизнесу. Поднимите руки, кто получил поддержку от государства: льготные кредиты, дотации, освобождение. Сколько? Раз, два, три, четыре, пять. Это довольно

много. Как правило, не бывает ни одной руки. Это довольно много, но все равно прошло уже год и два месяца. Я хотел сказать за последний год.

С начала специальной операции прошел год и два месяца. Первый месяц – пять рук или четыре. Еще через 3 месяца уже 15 рук. А сейчас должно быть 100%. До сих пор плачем от этой поддержки. Почему? Потому что вы должны заполнить кучу бумаг, у вас ОКВЭДы.

Когда я хотел – промышленная ипотека, хочу купить завод хороший, говорят – нельзя. У кого вышли лимиты, нельзя, куча условий опять, не подходит. Я заплатил налоги в 2022 году. Зачислите половину на мой счет, и даже меня не спрашивайте.

В Америке во время коронавируса, в отличие от нас, каждому человеку присылали деньги. У него не спрашивали, нужны ему или не нужны. Просто присылали деньги. Вот так и должна быть поддержка.

Президент сказал гениальную фразу. Я думал, фейк. Он сказал: «Ослов на переправе не меняют». В этой фразе заключено столько смыслов. Он признает, что там действительно все ослы.

Тут кто-то говорил про государственных чиновников. Почитайте биографии наших министров. Никто из них часа не работал в реальном секторе экономики. Ни департаменты, ни губернии, ни министерства. Он не понимает, что нужно Андрею Павлову. Если бы министром промышленности был Андрей Павлов, он точно знает, что нужно. Или вы, или вы точно знаете, что нужно промышленнику, чтобы выйти на оборот 900 млрд руб.

Я разработал программу реформ. В моей жизни было два периода с 1987-го по 1991-й и с 2000-го по 2008-й, когда лично я рос темпами 300% в год. Я разработал программу, которая должна вернуть эти темпы. Она довольно простая. Давайте вместе поразмышляем. Должно быть уважение к предпринимателю?

Почему? Потому что я хочу, чтобы меня уважали, чтобы не я ходил к мэру и говорил: «Мэр, помогите мне», а чтобы мэр ко мне вот так ходил и просил: «Андрей Аркадьевич». Вот вам везет. Но это не мэр Москвы, уверен.

Уважение к предпринимателям. Есть народный заслуженный артист? Есть. Значит, власть их уважает, любит. Народный художник, заслуженный художник есть? Есть. А почему нет народного и заслуженного предпринимателя? Все это существует на наши деньги.

Андрей Павлов: С двумя ходками.

Андрей Ковалев: Ты-то знаешь, что такое уважение к предпринимателю. Второе. Тут уже абсолютно правильно говорили многие вещи про налоги. Налоговый кодекс – полторы тысячи страниц. Я даже не буду вам перечислять, написан этими людьми, которые в реальном бизнесе никогда не работали.

Наполеон, несмотря на его неудачный поход в Россию, мы уже можем простить за давностью, гениальный администратор. Он не собирал никакой Государственной Думы из этих артистов, спортсменов, космонавтов, пенсионеров. Он собрал пять лучших юристов Франции, сел с ними и написал наполеоновский кодекс, по которому живет Франция, Бельгия, Голландия. 90% законодательства – это наполеоновский кодекс. Причем там прописано все, не только про бизнес, а как разводиться, жениться. Гениальный администратор. Перевести и жить.

Поэтому налоги должны быть простые, легко администрируемые. Я выбрал налог с оборота, который администрирует банки. Второе – мое гениальное изобретение. Чем больше оборот, тем меньше процент для того, чтобы стимулировать рост. Сейчас уперся в 200 млн, и все – или дробись, или все. Зачем заниматься дальше? Остановился и все. Какой идиот это придумал? Никто не знает, не найдет.

Нет важных законов, например, о франшизе. Франшиза есть, а закона о франшизе нет. Поэтому «Додо пицца» может вытирать ноги о своих франчайзи, мошенники могут плодить тысячи и десятки тысяч франшиз безнаказанно. Нет закона о франшизе.

Временные сооружения. У меня усадьба Гребнево, Там охранная зона памятника федерального значения, разрешены только временные сооружения. К ним нельзя подключить ничего. Я начал смотреть – нет понятия, что такое временное сооружение. Капитальное есть, а временного нет. Оно упоминается во многих законах.

Для пивоваров сейчас ввели еще одну систему. Подключается ЕГАИС, ввели «Честный знак», теперь еще должна быть регистрация пивных заводов, как будто их нет. Кому подключен ЕГАИС, тот уже и зарегистрирован.

Во временных сооружениях я не могу открыть ресторан. У меня временное сооружение, ресторан 350 метров, сейчас уже 400 пристроили. Почему? Беру рюмку водки. Чтобы налить из бутылки водки в рюмку водки, нужна капитальная стена и свидетельство о собственности. Маразм. Мы с вами смеемся, а эти, извините, рукожопые протиратели штанов не смеются. Они считают, так и должно быть. Мы же всю жизнь душили предпринимателей, значит, надо душить дальше. А то, что сказал президент, мы по дороге все размазали.

Второе – кредиты. Как нам конкурировать с американскими, европейскими предпринимателями – 2-3% кредиты. У нас 15, 25, а еще несчастные берут под 30-40, некоторые в микро финансовых. Есть такие горячие головы, научившись у Аяза Шабутдинов бизнесу, берт под 100% кредит и открывают бизнес. Потом понятно, что происходит. Надо датировать эти кредиты.

Третье. Тут уже говорили про контролирующие органы. Их надо ликвидировать к едрене матери, заменить современной системой страхования рисков. Саакашвили.

Андрей Павлов: Сейчас умирает.

Андрей Ковалев: У него тоже были неудачные походы, но то, что он сделал с экономикой, было неплохо. Он реформировал все, ГАИ. Я могу часами рассказывать, как он реформировал ГАИ, Министерство, всех. Начал формировать Грузпотребнадзор и Грузпожнадзор, понял – невозможно, закрыл. В течение года число пожаров не увеличилось, и число отравившихся не увеличилось. Почему? Современная система страхования рисков, правильно.

Это есть в моей программе реформ. Лучше высвободившиеся средства на закупку пожарных машин, лестниц. Сейчас загорится в Сити что-то, как они будут спасать людей? Лестниц нет. Лучше на это деньги направить, чем на ребят в хороших костюмах. Мне нравится Роспотребнадзор. Вот у вас примерно похожий такой костюм, такого же цвета. 100 тысяч человек.

Андрей Павлов: То есть малиновые пиджаки вернулись?

Андрей Ковалев: Да. Каждому из них – я же человек гуманный – дать кредит и сказать: «Ребята, открывайте рестораны. Вы же нас учите, как рестораны открывать. Открывайте». Ни один не выживет, я вас уверяю. Посмотрим результат через год – все разорились.

Андрей Павлов: Назови еще конкретную цифру, что бы ты изменил. Вы все растекаетесь по древу.

Андрей Ковалев: Уже вложил миллиард рублей в реставрацию усадьбы Гребнева. Осталось еще 5-6 вложить. Это не бизнес. Это то, что останется после меня. Я, как и Андрей, патриот России, из России не уеду, буду биться до конца. Все больше сторонников появляется у моей программы реформ. Сенаторов, губернаторов, депутатов Госдумы.

Сегодня наш хороший друг Миша Гончаров, хозяин сети «Теремок», говорит: «Был в налоговой, говорят, тебя там все знают. Слушай, говорят, Ковалев сказал, с ростом оборота снизить процент – это правильно или нет?» Я говорю: «Да конечно, правильнее. Быстрее». Кстати, самое эффективное федеральное ведомство – это налоговая служба. Красавчики. Обдирают, блин, просто. Вот им поручим реформы провести. Они их решат.

А вот с инфоцыганами... Пять лет я писал письма всем правоохранительным органам, всем. И наконец, слава богу, начались уголовные дела. Лерчики, сейчас Блиновские – уже список длинный. Я езжу, как на работу, во все эти органы, в налоговую. Получилось, как с Аль Капоне. Его же посадили не за бандитизм, не за убийства, а за неуплату налогов. Вот они учат бизнесу, а сами не ходили к Ковалеву, где Ковалев не учил, а давал советы. Говорил: «Ребята, платите налоги, потому что рубль не заплатишь – вот пример яркий».

Андрей Павлов: Я заплатил.

Андрей Ковалев: Тем более. Плати не плати – все равно обдерут. Короче, друзья, всем спасибо, победа будет за нами.

Андрей Павлов: Да, Андрей, спасибо. Я сегодня утро как раз начал с комментария в Telegram: Бог не выдаст, ФНС не съест.

Каждый из выступающих мог провести сессию на полтора часа, есть что рассказать, потому что это люди с определенным опытом. Когда приходит человек, который собаку съел... Если Павлову Андрею Васильевичу сказать: «Андрей Васильевич, мы производим уже какой год 100 млн пар обуви в России. Как произвести 250? Почему в Союзе производили 700 млн пар?» Я говорю: «Я знаю, как произвести 250 млн пар, как увеличивать производство обуви в 2,5 раза и локализацию с 50% поднять до 70». Все очень просто. Защита рынка. Нет импорту без НДС.

И тут очень одна интересная выскочила новость о поддержке бизнеса.

Меры поддержки бизнеса. Первая новость. Эксперимент по применению таможенных бондовых складов при оформлении ввозимых в РФ товаров электронной торговли стартовал с 1 апреля 2023 года. Это новость о чем? О том, что государство бесплатно отдает долю рынка иностранным компаниям. Сегодня иностранные компании могут завести на бондовые склады типа СВХ товар и вы, потребители, можете его купить за налогов. Вам, потребителям, хорошо, а бизнесу – смерть. Потому что неравные условия ведения бизнеса. Мы завозим, платим НДС, таможенную пошлину, потом все налоги по цепочке. А наш конкурент западный, ему дали зеленый свет. Это защита рынка? Это забота о бизнесе, о государстве? Нет. И вторая новость тут же выходит. «Российское правительство повысило ставки платы за промышленные выбросы и сбросы в 2023 году». Чудесно. Этим мы рынок отдали, а с производителей мы еще денег снимем.

Потому что любой ввезенный товар – это потеря бюджета. С кого взять? С промышленных предприятий. В такой парадигме мы сможем экономику изменить? Сможем изменить структуру экономики? Чем мы занимаемся последние 7 лет. Импортозаместиться, развить промышленность. Да конечно, не сможем.

Поэтому, чтобы произвести 250 млн пар, я прошу защитить рынок собственный, сделать легкую промышленность – социальные налоги 12%, для того чтобы легальные предприятия получили возможность конкурировать с нелегальными предприятиями, которые не платят. Они, возможно, кто-то выйдет из тени при снижении налогов. Всегда есть точка, когда думаешь: «Я все-таки обелюсь». Вот такую сумму налогов могу платить. А легальным, кто платит, станет легче.

Третье: снижение НДС до 12%. Я все-таки против таких экспериментов, что кому-то ноль, кому-то 10%, кому-то 20. Сделайте единую ставку 12%. Для микробизнеса это может быть ставка 5-6%, аналог УСН без права зачета входящего. Китайская система. И тогда наша экономика начнет бурным темпом обеляться. Бизнес может обелиться. А когда бизнес обеляется, у предпринимателя не болит голова о налоговых рисках, каких-то юридических контузиях, конвульсиях, потому что мы постоянно чего-то рыщем, ищем, нам всем нужно много юристов, адвокатские конторы, которые объясняют: так можно, так нельзя. Все

должно быть просто. И тогда у нас начнет расти предпринимательская инициатива. И тогда наши предприниматели, зачастую без огромного количества мер поддержки со стороны государства сами разберутся, сами найдут деньги в банках. Не надо им куда-то ходить. Банки сами прибегут, когда они видят, что у бизнеса есть прибыль. Когда у бизнеса есть прибыль, банк дает деньги за меньшие деньги. Когда бизнес рискованный или вообще ситуация в стране рискованная, банк тоже это все вкладывает.

Когда рост в России бизнеса бурным темпом? В нулевые годы. шел рост 7%. Было падение в 2008 году за счет финансового кризиса. Почему рос так быстро, бурно бизнес? Не только цены на нефть. В нулевые годы в Российской Федерации весь бизнес работал в единой системе координат. Основная масса платила одинаковые налоги. Был ЕНВД бесконтрольный, можно было получить миллиард рублей выручку на ЕНВД, там не было ограничений по персоналу. Так рос «Связной», кстати. Так Чичваркин рос. Маленькие салоны получают большую выручку – налогов 0,1%. ЕНВД 1000 рублей с киоска. Получаешь выручку миллионы. Налогов нет – классно.

А остальной бизнес рос на однодневках. 2% платишь, банковская схема. Все так работали, таможня работала. Но развивался местный российский бизнес. Поэтому он и рос. Росли местные предприниматели. Это был стартовый капитал для многих. Потом однодневки перекрыли, началось массовое давление на предпринимателей. Это последнее десятилетие. И мы получили то, что я показал своей презентацией.

С одной стороны, это давление, обеление рынка должно было убрать дробление, вывести обороты из тени, должны были вырасти малые и средние предприятия, и крупные. А получилось все наоборот, все по Черномырдину: хотели как лучше – получилось как всегда. Все пошли сильнее дробиться. Уже дробятся. Из 3,7 млн ИП 3 млн не имеют наемных сотрудников. А из них 2/3 наемные сотрудники в статусе ИП. 7 млн самозанятых – уже из них половина наемные сотрудники. Получается, бизнес стал мельчать. Идет процесс деградации и примитивизации экономики. О чем вы говорили в первой пленарной сессии, когда у страны нет кадров, нет ИТР, зато у нас огромное количество курьеров, все таксисты самозанятые. Вроде бы субъектов много, да как-то экономика не имеет в такой парадигме возможности вырасти и встать на нормальные рельсы.

Вопрос не в том, что мы стоим в нулевом росте ВВП, вопрос в том, что наши конкуренты улетают вперед.

Мы видели, насколько Китай успел от нас за 30 лет убежать в несколько десятков раз. Еще такое одно десятилетие без реальных реформ, реальных изменений, без поддержки местного внутреннего отечественного бизнеса. Я бы еще сказал: русского бизнеса. Потому что последние 10 лет сдавали сектора, первое, западным компаниям. И мы бегали на всех форумах: инвестиции, западные компании. Даже когда случился коронавирус, почему-то не компания Zenden попала в список системообразующих, а Uniqlo, Zara, H&M. Вот о ком позаботились. Не о русских предпринимателях позаботились. Да, они, может быть, меньше, но они свои, родные. Зачем думать о Zara в такой тяжелый момент? Они

разберутся. У них 150 рынков. Надо – займут денег не пойми где. О своих надо думать, тех, которые работают здесь.

А вторая история по рынку легкой промышленности – это огромное засилие теневого бизнеса. Контрабанда, контрафакт, мигрантские преступные группировки. Мы видим сотни тысяч торговых точек. В интернете год назад было 400 тысяч объявлений по продаже контрафактных кроссовок. Это говорит о том, что вся цифровизация ФНС, онлайн-кассы, маркировка, иже с ними, накрылась в нашей отрасли медным тазом. И этот медный таз дал по голове буквально полусотне российских компаний. Вот нам прилетело, как на свадьбе в деревне когда-то: обязательно тазиком из-под салата кому-то прилетало. Это я помню хорошо. 1980-е годы. Примерно так нам и прилетело всем. Поэтому надо менять парадигму. Надо защищать собственный рынок, собственного предпринимателя. Надо создавать единые равные условия ведения бизнеса, когда разница в налогах должна быть не 10 раз, а 20-30%, чтобы стимулировать развитие, стимулировать лучших на развитие.

Если есть вопросы, задавайте.

Мужчина 1: Мы говорим о развитии малого и среднего бизнеса. В принципе, всех уже поделили на живых и мертвых. В 2020 году принят закон, по которому в Москве будет уничтожено 150 промзон. Что такое 150 промзон? Это порядка 3000 собственников, правообладателей и порядка 200-300 тысяч работающих там. В том числе вы говорите про развитие производства, ресторанного бизнеса. Со всех этих промзон туда все и везут. Там находятся все основные фабрики кухни, которые снабжают все сетевые магазины. Там находятся основные склады оперативные в Москве. То есть мы запланированы на уничтожение.

И еще одна тонкость в этом процессе. Там нет выхода для собственника. Предлагается на промзоне, территории 30 Га... То есть 150 промзон – это практически все промзоны. Предлагается 150 промзон в течение 45 дней на каждой промзоне согласовать проект, который они хотят развивать. Не говоря о каких-то проектах. Либо покинуть территорию.

Одна тонкость. Это выселение без шансов малого и среднего бизнеса в активных мегаполисах.

Андрей Павлов: Давайте я отвечу на этот вопрос. При закрытии 10-20-100 промзон количество малого бизнеса в Москве только увеличится. С точки зрения общепита, парикмахерских мы стриглись и кушали при Ельцине, при Брежнев, при Владимире Владимировиче. И мы будем стричься спокойно, без проблем, при новом президенте, не знаю, в каком году он поменяется.

Есть перераспределение. Ничего не меняется.

Вопрос. Когда закрывается завод, фабрика, теряется коллектив, технология – вот это страшно. Вот этот вопрос очень важный.

Андрей Ковалев: Андрюха, он тебе о другом говорил, что собственность в нашей стране ничего не значит. Ты хозяин, тебя выселяют и говорят: «До свидания!» Вот что страшно. У меня пришли и снесли 5000 кв. м. Это самострой. А то, что он в СССР еще был построен, никого не интересует.

Андрей Павлов: Согласен, законодательство резиновое.

Андрей Ковалев: Как в Римской империи, связанная собственность должна быть. Хотят выкупить... Когда налоги хотят платить, вот такая кадастровая собственность. Ко мне приходит человек: «Андрей Аркадьевич, огромный кадастр, а мне снизили в три раза». Я говорю: «У тебя значит будет что-то строить здесь государство».

Андрей Павлов: Вопрос понял. Законодательство резиновое. Мы увидели это на КМВ. Там 2000 пансионатов.

(Реплика из зала)

Не будет никакого кризиса. В сфере услуг и торговли есть только перераспределение.

(Реплика из зала)

С этим согласен. Едем дальше. Следующий вопрос.

Завязываем? Всем спасибо огромное за участие. Беседа получилась живая, интересная. Спасибо спикерам и участникам.