

25 лет Санкт-Петербургскому Союзу предпринимателей

Основанный 13 апреля 1989 года Санкт-Петербургский Союз предпринимателей — одно из крупнейших деловых объединений в России. Более тысячи компаний — единомышленников преодолевают трудности, сообща решают проблемы, отстаивают права бизнеса. Историческим опытом делового объединения с нашим корреспондентом поделился бессменный президент Союза Роман ПАСТУХОВ.



— Малый бизнес всегда возрождал Россию. Уверен, что так будет и впредь! У нас, в Петербурге действуют программы государственной поддержки предпринимательства, создана мощная инфраструктура, связанная с развитием малого бизнеса. Но есть и много проблем, которые необходимо решить, чтобы обрести большую уверенность в завтрашнем дне. Для этого мы ведем постоянный конструктивный диалог с властью — это основа всей работы Союза предпринимателей. Сегодня многие вопросы нам помогает решить губернатор Георгий Сергеевич Полтавченко. Чего, кстати, нельзя сказать о некоторых чиновниках на местах.

— Как создавался Союз?

— Если вернуться в далекие 80-е, то станет понятно: мы — одна из первых (после НЭПа, конечно) предпринимательских организаций в городе, да и в стране. 27 мая 1988 года вышел закон «О кооперации в СССР», а 13 апреля 1989 года

мы зарегистрировали Союз кооперативов Кировского района. Как раз незадолго до этого вышел еще закон «Об общественных организациях», он также помог сформировать наше объединение. 25 лет назад казалось нереальным, чтобы люди новой формации — предприниматели, коммерсанты, бизнесмены объединили свои усилия и создали свою организацию. Такой опыт в Ленинграде был первым. Мы стали настоящими первопроходцами и совсем не предполагали, чем такая организация станет в будущем. Санкт-Петербургский Союз предпринимателей, можно сказать, появился из стихийных «тусовок» молодых коммерсантов. Тогда уже деловые люди понимали, что защищать свои интересы и решать профессиональные проблемы без консолидации усилий, взаимодействия со структурами государственного управления невозможно. В 1989 году в Союзе числилось 18 фирм. В 90-м году — 60. В 91-м — уже

около 200. А сейчас их больше тысячи. Это предприятия самого разного профиля: промышленные, торговые, строительные, транспортные, аудиторские, юридические, образовательные... В основном это компании малого и среднего бизнеса. Но есть и крупные фирмы, банки. Сегодня с уверенностью можно сказать, мы не просто предлагаем услуги бизнесу, а объединяем всех в стремлении помочь друг другу, разобраться с проблемами и правильно делать бизнес. Собственно, то, ради чего и существуют частные предприятия.

Как только мы обустроились на улице Балтийской, 24 (это наш первый офис), к нам явились делегации предпринимателей со всех почти районов города. Тогда вышло скандальное решение городского правительства «Об упорядочении мелкорозничной торговли» (Заметьте, упорядочивает ее власть уже 25 лет). Упорядочения шли едва не до нуля. Эта история получила большой резонанс. Но мы тогда могли заниматься проблемами предпринимателей только своего Кировского района, хотя нас, как самую представительную организацию, знали во всех районах. И вот так вышло, что пришлось реорганизовывать районный союз кооператоров в городское объединение предпринимателей. Это почти совпало и с первым благим делом в этом качестве: решение городской власти, что безгранично «упорядочивало» мелкорозничную торговлю, было отменено с помощью Антимонопольного комитета, который услышал наши протесты.

— Как с тех пор изменился предприниматель? Каким был среднестатистический бизнесмен образца 1989 года?

— Сложно подвести под общий знаменатель всех предпринимателей начала 90-х. Повальные сокращения, мизерные зарплаты на едва выживающих предприятиях. В бизнес тогда шли от безысходности. На стихийных рынках торговали ученые, преподаватели, инженеры. Образ бойкой бабушки, продающей пирожки и сигареты возле метро — тоже родом из 90-х. Но, с другой стороны, возможность для реализации получили люди энергичные, удачливые и оборотистые. Именно они составили костяк того предпринимательского сообщества России, которое мы видим сейчас. Именно они на практике постигали те истины, которые сейчас включают в учебники для экономических вузов. «Пусть это будет непрофессионально, недостаточно изящно, не до конца продумано, рискованно, но мы должны попробовать», — таково, на мой



взгляд, было общее настроение людей, решивших заняться бизнесом всерьез. 90-е в новейшей истории России — время передела крупной собственности. Как чувствовал себя малый бизнес? Ему-то делить было нечего. Как только появляется мало-мальская прибыль в твоём бизнесе, тут же находится желающий ее с тобой разделить. Были рэкет, вымогательство, «наезды». И это только малая часть предпринимательской «правды жизни» в те годы. Местная власть откровенно саботировала указы сверху. Указ Бориса Ельцина, обязывавший, например, местное чиновничество к «поддержанию общественного порядка и соблюдению санитарных норм в местах торговли», игнорировался открыто. Вспомните хотя бы Сенную площадь того времени.

Как строить малый бизнес в России, никто не знал. На уровне страны принимались половинчатые законы. «Как бы чего не вышло» опасались городские и районные депутаты. Вопросы регистрации малых предприятий, к примеру, решали в районных администрациях открытым голосованием. Зачастую те, кто был против, не могли даже толком объяснить — почему. Цеплялись за каждую мелочь — почему у фирмы такое название, почему такой устав и прочее. Тем не менее, многие бизнесмены отмечают, что тогда, в период становления предпринимательства, многие вопросы решались проще, быстрее и дешевле. Но все это, конечно, относительно. Процедуры, которые сейчас занимают пару часов, раньше длились месяцами, решения откладывались. Например, чтобы открыть собственное дело, кооператор должен был собрать кучу бумаг, обить не один порог. А уличная коммерция! Вот уж где было место для разгула милицейского и бюрократического произвола. Открыть свой частный магазинчик в то время — задача, мягко сказать, трудновыполнимая. С другой стороны, за лоток на улице могли и в отделение забрать, товар конфисковать без долгих разбирательств, штраф выписать.

Да еще и в суд подать. Вот и получалось, что свобода коммерции — снова преступление. Поэтому сказать, что предпринимателю конца прошлого века жилось легче, чем сейчас, можно лишь с определенными оговорками. Это своего рода проблемы роста.

— Как они решались?

— Я одно время работал в комиссии по предпринимательству и индивидуальной трудовой деятельности Кировского района. У нас была придумана ускоренная процедура регистрации малых предприятий. Свидетельства делали сами — буквы вырезали из газет, склеивали, ксерокопировали, получался бланк. Самое любопытное, такую же форму свидетельства я встречал спустя много лет, правда, уже отпечатанную в типографии. Как вести бизнес, как избежать бюрократических проволочек — решалось тут же, по ходу дела. Между тем, что декларировалось и реальным действием, всегда была очень большая пропасть. Например, лето 1992-го. «Спекулянт, торгаш!» — так на весь Невский проспект «поливала» мальчишку-продавца мороженого один блюститель

закона и топтал при этом коробки с товаром. И это человек в казенном мундире, поставленный охранять интересы государства и гражданина!

В 1999-ом году на Всероссийском съезде представителей малых предприятий один из делегатов с возмущением восклицал, мол, мы побили все мировые рекорды по административным барьерам: 38 организаций в любой момент могут закрыть малое предприятие. Я не берусь посчитать, сколько таких «надзирателей» сейчас. Однако каждый год в России и нашем городе принимается более тысячи нормативно-правовых актов, регулирующих хозяйственную деятельность предпринимателей. Причем, такому количеству удивляются сами чиновники. И признают, что на пользу дела это не идет. Пока мы не заверим «верхи», что малое предприятие — субъект, приумножающий национальное достояние, бизнес будет в роли того мальчика-мороженщика на Невском проспекте.

— А как Вы оказались у истоков предпринимательства?

— До работы в Союзе у меня за плечами был многолетний опыт комсомольской, партийной, советской и хозяйственной работы. Работал секретарем комсомольской организации учреждений культуры, председателем молодежной комиссии профкома Кировского завода, работал в Исполкоме Кировского райсовета народных депутатов, избирался народным депутатом Кировского райсовета, работал в отделе культуры Ленинградского горкома КПСС, был директором крупнейшего в Советском Союзе Дворца культуры имени С.М. Кирова. Теперь, спустя два десят-



*В работе Совета директоров СПб Союза предпринимателей принимает участие и на вопросы предпринимателей отвечает председатель Комитета по государственному заказу Санкт-Петербурга
Русин Сергей Анатольевич*



ка лет общественной деятельности, мне иногда кажется, что поработав в самых разных отраслях и сферах, приобрел необходимый опыт для основной миссии нашей организации — налаживание конструктивного диалога между бизнесом и властью.

Но опыт не всегда заменяет чисто предпринимательские качества. Можно назвать несколько основных качеств, которые нужны для того, чтобы делать бизнес — это энергия, готовность к риску, быстрота и четкость мышления, умение ориентироваться в незнакомых условиях. Все эти качества есть у каждого настоящего предпринимателя, именно эти качества помогают и устанавливать отношения с представителями власти. Для налаживания такого диалога нужно использовать все открывающиеся возможности. Я всем этим качествам продолжаю учиться каждый день! За двадцать пять почти лет немало случалось историй, когда мы, как организация, защищали бизнес по налогам, по проверкам, по прочим недодуманным решениям. На то и создана наша организация, чтобы, прежде всего, находить подходящие решения для общего блага. Все это стало более зримым, благодаря поддержке администрации Кировского района и городского комитета экономического развития, промышленной политики и торговли, когда в 2003 году была открыта первая в Петербурге общественная приемная для предпринимателей на площади Стачек, 16, где теперь располагается и центральный офис нашего Союза.

— **А что сейчас в старом офисе?**

— В нем теперь работает Учебно-консультационный центр. Информационная

поддержка, обучение предпринимателей — вторая главная после выручки попавших в беду сфера нашей деятельности. За прошедшие годы десятки тысяч участвовали в семинарах, круглых столах, совещаниях по различным вопросам ведения бизнеса, получили индивидуальные консультации юристов нашего Правового центра, аудиторов, налоговиков, других специалистов. Мы содействуем предпринимателям в реализации продукции, в организации розничной торговли, в оказании услуг. У нас действует программа «Члены Союза — членам Союза», в рамках которой идет обмен информацией о возможностях взаимопомощи и потребностях наших предприятий, организаций, индивидуальных предпринимателей. В учебном центре проходят круглые столы и презентации, на которых предприниматели рассказывают о своем опыте. Дополнительные возможности заявить о себе мы предоставляем фирмам на наших коллективных стендах. Стенды регулярно работают на различных выставках и форумах. Кроме того, мы оказываем услуги по подготовке предпринимательских кадров, повышению квалификации руководителей и специалистов предприятий и организаций, индивидуальных предпринимателей. Для этого проводим семинары, круглые столы по различным вопросам ведения бизнеса, где участники обсуждают новшества в налогообложении и бухгалтерском учете, изменения в трудовом законодательстве, получают обзоры судебной практики. Перечислять можно долго. Подробности всегда можно узнать на нашем сайте www.spbsp.ru

— **Какие вопросы сегодня беспокоят предпринимателей?**

— Конечно, мы не ограничиваемся обучением и консультациями. Сколько в Союзе предприятий, столько и проблем. Ну вот, например, обратилась к нам делегация фабрики кондитерских изделий «Авангард». Покупатели хорошо знают ее продукцию. Ей надо расширяться. Деньги на строительство нового модернизированного производства имеются. Но не найти в городе подходящего участка земли. Земля у нас — большой дефицит. Чем мы можем помочь? Авторитетом организации. Обращаем внимание КУГИ, комитета экономического развития, какие выгоды получит город, откликаясь на нужды фабрики. Или другая делегация — строительной фирмы «Мера». У нее грядет юбилей. Предприниматели просят ходатайствовать, чтобы власть не забыла поздравить компанию, отметить строителей наградами, которые они заслужили. И городские службы идут нам навстречу в том и другом случае... И почти каждый день слышим от бизнеса о сложностях выкупа арендуемых помещений, подключения к электросетям, о резком повышении тарифов на энергоносители, о невнимательном отношении к нуждам предприятий малого бизнеса со стороны районных администраций, о трудностях в получении банковских кредитов...

Многие сложности предпринимателей связаны с широко известной, набившей оскомину проблемой — административными барьерами. Перечень этих барьеров все растет, не уменьшается. А мы помогаем не просто выйти из затруднительного положения — наши приглашенные специалисты учат, как в такое положение не попасть. Консультированием и оказанием квалифицированной помощи занимаются входящие в предпринимательский Союз юридические и аудиторские фирмы. Нередко бывает и так: начинаем вызволять из беды попавшего в трудное положение сотоварища и вдруг убеждаемся, что беды его даже не столько от чиновного произвола, сколько от собственной или его сотрудников безграмотности, от незнания, а то и пренебрежения законами и правилами ведения бизнеса. Наш организационно-методический центр вовремя подсказывает, как избежать этой напасти. То есть, в конечном счете, мы учим предпринимателей грамоте преуспевать в своем деле без взяток. В пик расхожих суждений, что без них никак. На самом деле взятки дают нередко просто с перепугу или из-за элементарной правовой и экономической неграмотности. Подсказываем, что нужно знать, какие правила соблюдать,



чтобы соблазна вымогательства у взятчиков не возникало.

— Как складываются отношения с властью?

— Уже более 10 лет при губернаторе работает Общественный совет по развитию малого бизнеса. Это важная структура в регулировании отношений между петербургским малым бизнесом и чиновниками. Меня избрали в состав президиума этого совета. Специально наши общие с Общественным советом полезные дела я нигде не записывал, но на каждом заседании с участием губернатора в повестке тема от Союза предпринимателей имеется. Вопросы для обсуждения предлагают предприниматели, и вносит сам губернатор. Обычно губернатор быстро реагирует на дельные предложения бизнес-сообщества. Это мы могли видеть, когда Георгий Полтавченко побывал в гостях у Санкт-Петербургского Союза предпринимателей. Особенно запомнилось, как оперативно воплотилось в жизнь предложение о создании специальной структуры для поддержки инноваций в бизнесе — в городе появился комитет по промышленной политике и инновациям. Эта мысль прозвучала 13 апреля 2012 года на заседании совета директоров Союза с участием Георгия Сергеевича. А уже 24 апреля на заседании городского правительства губернатор высказался за создание специального комитета, который будет заниматься поиском инноваций и поддержкой инновационных предприятий.

Или еще пример. Леонид Аронов, вице-президент нашего Союза заметил, что по его наблюдениям, предпринимателей, которые пользуются программой господдержки малого бизнеса, в городе слишком мало. Она, по его мнению, сильно заорганизована, хотя очень нужна, особенно, инновационным предприятиям. После чего я предложил предоставить комитету экономики вместе с Общественным советом по малому бизнесу при губернаторе право самим распределять целевым образом бюджетные деньги, которые выделяются на поддержку малого бизнеса. Участники встречи меня полностью поддержали. Именно так поступают во многих странах — деньги на поддержку бизнеса распределяют сами бизнесмены. Дело это, считают там, вовсе не чиновное. Распорядителями здесь должны быть сами деловые люди, их организации. Возможно, в будущем так будет и в нашем городе.

Тем не менее, проблемы ждут предпринимателей на каждом шагу. На одном из

советов директоров, например, активно обсуждалась проблема роста страховых взносов для индивидуальных предпринимателей. Многие высказывались о том, что ни к чему хорошему такая мера не приведет. Так и вышло, спустя год, стало понятно, что почти четверть ИП по всей стране ликвидировалась. Некоторые эксперты говорили о том, что таким образом происходит оздоровление этой сферы — многие бизнесмены, которые держали ИП «на всякий случай», закрыли их. Но, как мне кажется, многие предприниматели предпочли уйти в тень, ведь взносы составляли существенную часть их заработка. Хотя введение в этом году в Петербурге патента, который можно покупать даже на несколько месяцев и приостанавливать работу на месяцы вынужденной пассивности, пока по статистике ничего не изменило. ИП закрылись, а патент не приобрели. Но, может быть, статистика в конце 2014 года покажет иные цифры?..

Многие предприниматели, боюсь, неведуют ни сном, ни духом о той поддержке, которая им может быть оказана. Причина — отсутствие информации. Раньше нашу работу освещали в СМИ и пропагандировали. А где теперь ежемесячные приложения в «Невском времени», где ежедневная газета «Предприниматель Петербурга», «Деловая панорама»? Лишь «Деловой Петербург» еженедельно в рубрике «Свое дело» пишет о проблемах малого бизнеса. Малому бизнесу нужна своя газета и другие источники информации.

В эти дни мы готовимся отметить важную для нас дату — 25-летие со дня основания Санкт-Петербургского Союза предпринимателей. В связи с этим событием активу нашего предпринимательского Союза, руководителям целого ряда предприятий будут вручены награды, благодарности и памятные Знаки отличия за вклад в развитие малого бизнеса Санкт-Петербурга.



ФАКТЫ

Малому бизнесу предложили работу на 17 млн. рублей

Центр развития и поддержки предпринимательства провел очередную биржу субконтрактов в рамках VIII Петербургского партнерства малого и среднего бизнеса. Более десятка крупнейших компаний предложили заказы для малого и среднего бизнеса.

В этом году к регулярным участникам бирж субподряда, таким как «ГУП Водоканал Санкт-Петербурга», ГУП «Петербургский Метрополитен», НПП «Буревестник», «Красный Октябрь-Нева» примкнули и представители научно-образовательной отрасли — Санкт-Петербургский государственный университет и Государственный оптический институт им. С.И.Вавилова. На бирже субподряда более 50 представите-

лей малого и среднего бизнеса смогли осуществить почти 250 встреч, получить представление о предлагаемых заказах и напрямую обменяться контактами с потенциальными работодателями. По предварительным оценкам объем заказов, предложенный крупными петербургскими компаниями для реализации малому и среднему бизнесу, составляет порядка 17 млн. рублей.