

**Экономическая политика в области высокотехнологичного малого бизнеса — путь к его уничтожению.**



**Валерий Герасимов** — директор научно-инженерного центра «Вятич» (<http://viatich.ru>), специализирующегося на разработке и производстве профессионального алмазного инструмента. НИЦ «Вятич» создан в 1992 году на базе Особого конструкторского бюро ФИАН с целью разработки и производства эффективного профессионального алмазного инструмента для различных отраслей промышленности.

#### **Развитие и налоги**

##### **«Лучше меньше, да лучше» (Владимир Ленин)**

На разных уровнях власти регулярно звучат слова о том, как важен малый и средний бизнес (МСБ) для страны, звучат громкие предложения по его поддержке. В данной статье я хотел бы рассказать о том, с какими проблемами сталкивается моя небольшая наукоемкая компания, зарегистрированная 24 года назад. Мы занимаемся разработкой и производством сверхтвердых, в основном алмазосодержащих, композиционных материалов. Наши разработки защищены патентами, и мы регулярно рассказываем о полученных научных результатах на международных конференциях. Наши технологии входят в Перечень критических технологий, утвержденных Президентом РФ, и вроде бы очень важны для повышения эффективности обрабатывающей и добывающей промышленности, силовой электроники, создания военной техники.

На деле же наша компания с ее достижениями оказалась не нужна тем институтам, где работают наши сотрудники. Мы столкнулись с неприязненным отношением к тому, что наш небольшой коллектив зарабатывает хорошие деньги. Звучат слова, что, мол, а как же остальные — администрация, бухгалтерия, плановый отдел, отдел снабжения, охрана и прочее-прочее? И пусть после ухода наиболее дееспособной и квалифицированной части коллектива будет простаивать и разваливаться научное оборудование, потекут крыши и весь институт придет в упадок — это не важно. А наукоемкому производству придется начинать на новом месте с нуля в расчете в основном на свои силы. Вся «озабоченность» чиновников развитием МСБ, как показывает мой опыт, ограничивается демагогией и навешиванием на малый бизнес налоговых гирь.



Продукция НИЦ «Вятич»

Рассмотрим влияние налоговой политики на МСБ. Предположим, что вы пытаетесь создать наукоемкое производство. В вашей компании есть носители технологии (компетенций, как сегодняшние «эффективные менеджеры» любят выражаться), и даже в небольших количествах производится наукоемкий товар через сеть заказов в сторонних организациях. Первым же барьером на пути становления производства окажутся налоги. Реализация мала, зарплата мала, поскольку значительную часть выручки съедают налоги на зарплату. Коллектив вашей компании начинает разбегаться. Вы пытаетесь увеличить реализацию, попросив сотрудников потерпеть до закупки оборудования, но налоги опять вырастают.

Почему это происходит? Дело в том, что приобретение оборудования возможно только из прибыли. Прибыль при небольших объемах производства необходимо накопить, для чего требуется время. Для появления прибыли необходимо заплатить НДС (18%) и налог на прибыль (20%), а сразу после приобретения оборудования — налог на имущество (2,2%). И фактически оборудование, еще не начав работать и приносить доход, подорожало в сумме на 40,2%.

На помощь вам могут прийти банки со своей системой кредитования МСБ. Однако банки под кредиты требуют обеспечения, которого у начинающих бизнесменов нет. А банковские проценты таковы, что малому предприятию их просто не потянуть, особенно если это реальное производство, а не торговля. То же касается и лизинга оборудования. Суммы, которые власть может выдать начинающим предпринимателям в виде субсидий, невелики и обременены многочисленными ограничениями (не буду здесь их перечислять). Если же субсидии все-таки выделены, их хватает только на то, чтобы получатели разложили их по карманам и разбежались. Реальное производство практически начать нереально.

Нигде в развитых экономиках бизнес материально не наказывают налогами или другим обременением за создание новых рабочих мест. Может, эти рабочие места власти не нужны, коли налоговая система устроена таким образом?! Я знаю немало примеров, когда по-настоящему грамотные специалисты разошлись, побросав оборудование, кто куда из компаний, производивших наукоемкую продукцию. Чаще всего они потом уезжают за границу или уходят в структуры, торгующие импортной наукоемкой

продукцией. Вот там полным-полно наших дипломированных специалистов, они теперь не развивают российский хай-тек, но поднимают зарубежную экономику и хорошо зарабатывают. Вот здесь наше государство создало необходимые условия существования, но... для иностранных компаний и товаров.

Могу привести собственные примеры общения с нашей налоговой инспекцией. Одно время для надежности (еще до 2000 года) у нас были счета в двух банках. Через какое-то время один из банков уверенно пошел к банкротству, и мы перестали пользоваться его услугами. На счете осталось три рубля, и мы про этот банк забыли. Банк действительно закрылся, но счет мы в нем своевременно не закрыли. И здесь всплыла налоговая — со штрафами и санкциями. Пришлось обращаться в суд, иск мы выиграли. Но все эти процедуры потребовали от компании времени, сил, нервов, денег. Налоговую инспекцию, даже если она не права, всё это не беспокоит. Ее сотрудники делают свою работу, не важно, вредную или полезную, они ФУНКЦИОНИРУЮТ и получают надежную зарплату от государства.

Сейчас у налоговой другое увлечение: от предприятий требуется кроме счета на оплату закупаемой продукции наличие договора на поставку. Будто наличие счета не равнозначно наличию договора. Если договора нет и предприятие-поставщик по какой-то причине не может правильно оформить документы для налоговой, то... виноват покупатель и его можно штрафовать. За то, что руководство компании-покупателя не убедилось в надежности поставщика. Причем штрафы не пустяковые — десятки тысяч рублей. Теперь у каждого предприятия должна быть экономическая секьюрити, чтобы следить за безопасностью сделок. Кстати, подобную практику обязательного наличия договоров можно для абсурда распространить и на покупку хлеба, одежды, обуви и всего на свете. Образуется столько нарушителей Налогового кодекса, что вы не успеете штрафы в казну складывать и бюджет будет наполняться без проблем.

Складывается ощущение, что технологические достижения у нас в стране обеспечиваются лишь правильной отчетностью, а не реально созданным новым продуктом, который даже при наличии разработки мирового уровня невозможно вывести на рынок просто из-за отсутствия средств на это у МСБ.

Сегодня при многочисленных банкротствах и закрытиях промышленных предприятий есть возможность получить оборудование бесплатно, да хоть забрать его из гаражей друзей и соседей, спасших машины и аппараты; но как только они окажутся в сфере производства, всплывают требования налогового законодательства. Оно гласит: это ваш «внереализационный доход», и организация должна нанять фирму-оценщика для вроде бы выброшенного оборудования, заплатить за оценку, а потом — оплатить налог на прибыль, НДС и, наконец, налог на имущество. После подобных поборов возникает одно желание: гори оно всё синим пламенем. Какое тут развитие?

## **Власть и развитие**

### **«Страшно далеки они от народа» (Владимир Ленин)**

Может показаться, что я наговариваю на власть. Она ведь постоянно предлагает схемы развития для малого бизнеса. Несколько лет назад при правительстве Москвы появился Центр инновационного развития (ЦИР). Три года мы аккуратно писали бумажки о том, что нам необходимо для развития, и отчитывались о своих достижениях, патентах, объеме реализации наукоемкой продукции, выступали перед различными чиновниками на форумах. Результат, кроме потраченного времени, — ноль! Мэр Москвы Сергей Собянин недавно бывал у нас в «Вятиче» лично, проявлял живой интерес, сказал много всего ободряющего, оптимистичного и перспективного (видимо, очередной аналог бессмертного «денег нет, но вы держитесь». — *Ред.*), но и здесь никакого практического продолжения не последовало. На самом деле, основные положения, необходимые для развития малого наукоемкого бизнеса, неоднократно обсуждались внутри различных научно-технологических сообществ и сотрудниками предприятий МСБ и давно сформулированы документально:

1. Снижение начислений на зарплату вплоть до нулевой отметки при ее величине менее 35 тыс. руб. в месяц с последующим появлением налоговых платежей и их ростом на суммы, превышающие названную. Сегодня молодые специалисты, получившие хорошее образование в Москве, решаются на работу по специальности при «чистой» (после всех вычетов) зарплате минимум 60 тыс. руб. в месяц.
2. Государство обязано обеспечить малые предприятия, выпускающие наукоемкую продукцию, производственными помещениями с минимальной арендной платой или без нее. Предприятиям, въезжающим в арендованные помещения, приходится идти на значительные затраты на подготовку этих помещений к технологическому процессу с обеспечением безопасных условий труда, пожаробезопасности, обучением персонала и т. д. Выход этих малых предприятий на рынок повлечет за собой увеличение занятости населения, легализацию доходов граждан и появление дополнительных налоговых поступлений. Тем более что пустующих помещений после разгона советских НИИ и производств осталось немало.



Рис. В. Кийко

3. Если государство реально заинтересовано в экспорте высокотехнологичной российской продукции, необходимо максимально упростить таможенные ограничения вплоть до уведомительного, когда будет разрешено экспортировать всё, что не запрещено. Это же касается и ввоза в РФ современного технологического оборудования, однако для ввоза должен присутствовать ограничительный принцип. Запрещено ввозить те виды оборудования и промышленной продукции, которые производятся в России, и здесь вмешательство государства может быть полезным при соответствующей квалификации чиновников.

Сегодня же правила экспорта таковы, что мы, например, отказываемся от поставки нашей продукции за рубеж из-за сложности оформления таможенных, а затем налоговых процедур. Например, «Список (перечень) необходимых документов для регистрации участника ВЭД в таможенных органах» включает 27 пунктов. По некоторым пунктам срок действия документа — один месяц, часть этих документов должна быть нотариально заверена, в некоторых пунктах (п. 14) содержится перечень из нескольких документов. Поэтому попытка начать экспорт нашей продукции в Европу закончилась неудачей, полученные по контракту деньги пришлось вернуть. Ура!!! Государство победило само себя, недополучив с нас налогов, о собираемости которых так волнуется, и подорвало нашу репутацию как делового партнера.

К нам обращаются представители европейских фирм с просьбой о поставке наших изделий, но, к сожалению, сотрудничать с ними мы уже не хотим. Даже поставки в Казахстан приходится осуществлять через посредников. У нас здесь нет никакого опыта, но уже при открытии валютного счета банковские работники нас предупредили: не связывайтесь с экспортом, если хотите жить и работать спокойно. Налоговая инспекция вас «законтролирует» до отказа от экспорта и даже до закрытия организации.

Мы вняли этим советам и закрыли валютный счет. На мой взгляд, если экспорт наукоемкой продукции действительно необходим, то госструктуры должны сами искать организации, способные производить экспортную продукцию, и за них оформлять необходимые бумаги. Тогда и количество бумаг автоматически уменьшится. Опять приходишь к выводу, что, по-видимому, наши чиновники заботятся о конкурентоспособном бизнесе только на словах.

4. Государство должно способствовать продвижению продукции малых наукоемких предприятий на внутренний рынок, что, собственно, и является импортозамещением и обеспечивает технологическое развитие страны.

**Вопрос:** выполнение каких из этих четырех пунктов государство обеспечивает для развития МСП?

**Ответ:** никаких.

Рассмотрим декларируемую практику помощи государства развитию малых и средних предприятий (МСП). В последние годы начали появляться различные документы, якобы стимулирующие развитие высокотехнологичных МСП. Вот, например, документ 2015 года «Инструменты и формы поддержки, предоставляемые на федеральном уровне».

В тексте смотрим п. 1 («Меры поддержки промышленности») и в нем подпункт 1.5 «Станкоинструментальная промышленность» — как раз наша область специализации. Там говорится о возможных субсидиях на науку, но о развитии наукоемких предприятий малого и среднего бизнеса — ни слова.

Есть еще пункт 11 «Индустриальные парки и кластеры» и раздел 11.1 «Субсидии». Речь идет только о субсидировании инфраструктуры, а вот кто и что будет производить, из документа совершенно неясно. Поэтому зачем тратить на неизвестное дело субсидии — тоже непонятно. Программа составлена из самых общих соображений, в ней содержатся сплошные благие намерения, без знания реального дела и понимания механизмов поддержки наукоемкого производства — кому и как, собственно, ее оказывать. Наверное, кто-то пользуется возможностями этой программы, но вряд ли те, кому такая помощь предназначалась. Деньги уходят, мягко говоря, на сторону.

Помнится, в советское время решения о создании новых производств принимались в связи с необходимостью создания новой востребованной продукции. В сегодняшней ситуации плановая структура производства практически разрушена, действенная рыночная так и не создана, поэтому подобные программы не работают. Как вариант можно было бы собрать работающие МСП под одной крышей, реальной или структурной. Однако здесь проблема либо из-за территориальной оторванности (предприятия в разных регионах); либо в местах концентрации наукоемких предприятий (например, в Подмосковье) такие высокие цены на аренду производственных помещений, что большинство предприятий малого и среднего бизнеса ее не потянут.

Следующий пункт: 2. «Поддержка малого и среднего предпринимательства» (2.1. «Субсидии»).

Эти разделы спущены на региональный уровень и упомянуты — на всякий случай — с формулировкой «при наличии утвержденной государственной программы (подпрограммы) субъекта РФ, содержащих мероприятия, направленные на развитие МСП». Поэтому вслед за федеральным документом появился еще один, региональный, в Москве. Его родил Департамент науки, промышленной политики и предпринимательства города Москвы и назвал «Меры поддержки промышленности». Заглянем в него.

Посмотрим раздел «Стимулирование развития промышленности на федеральном уровне»: МСП здесь просто нет. Упоминаются «Перечень системообразующих предприятий», и приводится перечень из 199 организаций. Почему именно столько, а не 550, например?

В разделе «Меры налогового стимулирования развития промышленной деятельности на федеральном уровне» вскользь упоминается лишь «Проект федерального закона о внесении изменений в Налоговый кодекс». Только «проект»! Понятно, что какая-то поддержка возможна, но будет не скоро, а может, ее и не будет вовсе. Многие «проекты» реальностью так и не становятся.

Раздел «Система мер поддержки процессов импортозамещения по линии Минпромторга России». План содействия импортозамещению в промышленности существует по Распоряжению правительства РФ от 30.09.2014 г. № 1936-р. Перечисляются отрасли промышленности, где импортозамещение необходимо. Существует даже специальная программа по импортозамещению Фонда развития промышленности. Но ни в одном из перечисленных документов упоминаний о МСП нет. То есть осознание необходимости импортозамещения у государства присутствует. Но почему-то оно не собирается пользоваться помощью малого и среднего бизнеса, хотя при должной организации именно малые предприятия куда мобильней и эффективней в развитии и быстрее реагируют на самые «горячие» темы.

Раздел «Система стимулирования развития промышленной деятельности на уровне города Москва». Этот раздел московское правительство явно готовило само для себя, поэтому комментировать его особого смысла не вижу. Здесь в основном сказаны красивые слова про стимулирование, создание очередных планов, формирование механизмов субсидирования, разработку программ импортозамещения. Опять один процесс, без всяких реальных результатов — чиновники сами себя загружают работой.

Поэтому остановлюсь лишь на одном разделе: «Критерии импортозамещения на уровне города Москва». Разработан перечень «Приоритетные отрасли импортозамещения» и «Уровень приоритетности отраслей промышленности». Наше производство («Станкоинструментальная промышленность») по уровню приоритетности находится на первом месте, ему присвоен самый высокий уровень приоритетности — 150. Есть повод для гордости! Но где реальная отдача? Каков итог? Нигде и никакого!

Основная часть продукции, выпускаемой нашим предприятием, — алмазный инструмент различного назначения и алмазосодержащие композиционные материалы. Известно, сегодня 70% алмазного инструмента, продаваемого в РФ, импортного происхождения. То, что производим конкретно мы, не

уступает по качеству лучшим мировым образцам. Однако попытка предложить наш инструмент структурам московского правительства окончилась безрезультатно (это был конец 2014 года).

Наше выступление на Форуме инноваций и инвестиций перед представителями департаментов московского правительства не вызвало с их стороны никакого интереса. И всё это на фоне заявлений правительства РФ, что теперь несколько процентов закупаемой бюджетом продукции будет производиться в обязательном порядке в системе малого и среднего бизнеса.

На всякий случай — для понимания реальной ситуации — приведу данные о состоянии российской алмазной промышленности. Предприятие КабЗАИ (Кабардинский завод алмазного инструмента) работает три дня в неделю. Остальное время сотрудники сажают овощи и затем занимаются их переработкой. ТЗАИ (Томилинский завод алмазного инструмента, г. Москва) едва сводит концы с концами, зарплаты сотрудников даже не хочу называть, чтобы их не обидеть.

Венёвский завод алмазного инструмента (Тульская область) прекратил свое существование. Рославльский завод алмазного инструмента (Рославль, Смоленская область) выживает еле-еле. Видел телепередачу, в которой сообщалось, что безработица захлестнула город: то есть одно из градообразующих предприятий уже не может обеспечить жителей работой.

Не лучше дела и в отраслевой науке. Практически уничтожены три основных отраслевых НИИ: ВНИИалмаз, ВНИИинструмента, ВНИИ тугоплавких металлов и твердых сплавов. По слухам, здание ВНИИалмаз собираются продать с молотка. Одно из двух зданий этого института уже у него отобрано, осталось последнее. Очень лакомый кусок в удобном месте у Рижского вокзала. Сотрудники оборонных предприятий (даже оборонных!) ищут по всей стране, где бы изготовить необходимые ответственные компоненты для их изделий, которые ранее без проблем производились в этих НИИ. И в конце концов едут за границу закупать необходимое оборудование и инструмент. О какой секретности и безопасности страны можно потом рассуждать с высоких трибун?!

Но, по нашему опыту, кроме глобальных проблем от таких закупок есть и сугубо технологические. Или оборудование по непонятной причине останавливается и его невозможно запустить, или устранение неисправностей хотя бы в одном из блоков приводит к огромным затратам, приближающимся к стоимости нового оборудования. А тут еще и таможня «на страже» — с бесконечным количеством обоснований, сертификатов, разрешений и, конечно, с немаленькими платежами. На фоне такого положения с «развитием» внутри России к нам достаточно часто обращаются зарубежные компании с простой просьбой: «Нельзя ли купить ваш бизнес?»

Практика показывает, что смысл таких покупок вовсе не организация новых рабочих мест в России. Главная цель — расчистка рынка для собственной компании. И таких покупок по РФ было уже немало; перекуплены, например, производства изделий из алюмооксидной керамики, производство бумаги и т. д. Вот где, казалось, государство должно ставить определенные условия и барьеры вплоть до запрета, а также поддерживать своих производителей. Но как раз здесь чиновники проявляют удивительную податливость и сговорчивость.

Отдельно следует упомянуть о механизмах приобретения бюджетными организациями нашей продукции. Речь идет о тендерах. Удивительно, но тендеры выигрывают те особо приближенные организации, которые «ни сном ни духом» не знали про закупаемые у них высокотехнологичные изделия. Они их, конечно же, не производят, а только продают. И «ерунда», что такое умелое посредничество в разы увеличивает стоимость наших изделий, ведь главное, что в итоге они доходят до потребителя!

## **Заключение**

Из сказанного неумолимо напрашивается вывод: существующая система управления хозяйством страны не справляется со своими обязанностями. Необходим диалог между властью и бизнесом различного уровня, результатом которого будет развитие страны с использованием рыночных и не рыночных методов управления в зависимости от того, какие где эффективнее, вместо прозябания и проедания ресурсов и возможностей, накопленных предыдущими поколениями.

*Валерий Герасимов*

[Источник](#)