

СПАСИ СЕБЯ САМ

Как сформировать в Белгородской области прогрессивный предпринимательский слой?



ИГОРЬ ЧЕРНОВ

КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР ООО «ИНБИТЕК».

Поделюсь наболевшим. Недавно прошли сокращения в некоторых высших учебных заведениях, и хорошие специалисты с большим стажем – как научным, так и педагогическим – оказались без работы. Среди них – замечательный человек, с двадцатилетним стажем работы в аналитической химии и пятилетним в вузе. И вот, в возрасте 50 лет, получив выходное пособие, женщина оказалась на рынке труда – и как оказалось, совершенно не востребована. Все ее навыки и опыт никому не нужны. А главное – возрастной ценз. Теперь, не имея за спиной ничего, кроме честной и упорной работы (за весь трудовой 25-летний стаж две записи в трудовой книжке), она вынуждена думать – а что делать дальше? Общение со службой занятости вызывает печальную картину – в таком возрасте устроиться можно только на самую неквалифи-

цированную работу. Все ведь хотят видеть молодых, красивых, и при этом – уже с опытом работы.

Вынужден констатировать – описанная ситуация не является единичной. Сейчас мы видим две тенденции – во-первых, кризисные явления в экономике не исчезли, они лишь нивелировались, и многие предприятия балансируют на грани выживания. Во-вторых, модернизация и развитие технологий неизбежно ведут к сокращению персонала. Бизнес не может выполнять функцию социального донора, обеспечивая формальной занятостью сотрудников. В Белгородской области, безусловно, много делается для создания рабочих мест, развития бизнеса в ряде направлений – в первую очередь, в агропромышленном комплексе. Но проблему безработицы и высвобождения трудовых ресурсов это не решает. Потому что обе эти тенденции ведут к тому, что много людей остаются без работы, причем в достаточно серьезном возрасте (после 40), а те, кто работает, боятся работу свою потерять – и поэтому работодатели могут, пользуясь положением, «закручивать гайки».

К чему я веду разговор? Не получив вакансии, женщина, о которой я рассказывал выше, в 50 лет решила попробовать стать предпринимателем – потому что исчерпала другие варианты. Поехала в Белгородский областной фонд поддержки малого предпринимательства, взяла критерии для написания бизнес-плана, разработанные специалистами ОФПМП, и стала их изучать. Вопрос: кто читал или хотя бы держал в руках это творение? Шесть листов с таблицами – и больше всего мне понравилась фраза: «Рентабельность не должна быть меньше 24,5%». Почему именно эта цифра?

Больше всего начинающих предпринимателей удручают не неудачи в продажах или производстве – многие из них прекрасно понимают, что вряд ли в первые же месяцы у них все будет здорово, и готовы трудиться. Наиболее тяжелыми для предпринимателей являются переговоры с государственными структурами – налоговыми органами, пенсионным фондом, фондом социального страхования. Для многих из них это становится самым настоящим испытанием – потому что в России сделано почти все для того, чтобы предпринимателям жизнь сладкой не казалась. Особенно – малому бизнесу.

Начнем с того, что те гранты и субсидии, которые предоставляются малому бизнесу, облагаются налогом, который необходимо выплатить единовременно, причем в размере 13% (как доход физического лица). По крайней мере, именно это услышала женщина, задавая вопрос о субсидии – и здесь возникает вопрос: как же так? Ведь согласно законодательству субсидии на открытие своего дела от такого налога уже освобождены. Во-вторых, налицо абсолютное непонимание и



инертное отношение молодых работников службы занятости к проблемам людей в возрасте – а ведь многие из них много лет проработали на разных предприятиях, фабриках, заводах, и до сих пор «на вы» с тем же компьютером. В-третьих, налоговое администрирование для малых предприятий и индивидуальных предпринимателей – сродни китайской грамоте. Но, как говорится – «спасение утопающих – дело рук самих утопающих».

Предположим, предприниматель преодолел все эти трудности и вопреки ожиданиям вышел на запланированные показатели продаж, производства, оказания услуг. Вот тогда начинается самое главное – регулярное общение с контролирующими органами. И прежде всего с налоговой – по вопросам уточнения, корректировок балансов, возмещения НДС (это в том случае, если предприниматель решился все-таки придать бизнесу определенный масштаб и попытаться поработать по общей системе налогообложения). Радует то, что сегодня довольно большую часть документации можно передавать электронными средствами связи – ведь очереди просто гигантские, и, видимо, это надоело самим налоговым инспекторам. В пенсионном фонде, в фонде социального и медицинского страхования – очереди не меньше, особенно во время сдачи очередной отчетности. И Владимир Путин, и Дмитрий Медведев неоднократно говорили о том, что ведение малого и среднего бизнеса в России – сродни подвигу. И именно малый бизнес должен формировать ту самую основу экономики России, которая позволит ей не быть столь зависимой от газа, нефти, металлов.

Так что же делать, как формировать предпринимательский слой?

Во-первых, необходимо четко зафиксировать тезис – предпринимателем можно стать в любом возрасте (от 18 лет). Предубеждения и недоверия к людям в возрасте от 50 и выше, желающим начать собственный бизнес, быть не должно. Более того, им необходимо в этом помогать. В ближайшие несколько лет, в связи с возможной рецессией, экономика России может столкнуться с массовым высвобождением людей в возрасте 40-60 лет. Если не начать

работать над ней уже сейчас – через несколько лет может наступить социальный коллапс и слом пенсионной системы.

Во-вторых, необходимо в местном законодательстве закрепить право малого бизнеса использовать свои частные домовладения в целях извлечения прибыли и определить перечень допустимых видов деятельности. Белгородская область широко известна своими проектами по малоэтажному строительству. Так почему же не разрешить на этих 15 сотках помимо личного дома возвести еще и хозяйственную постройку – цех или ангар?

В-третьих, количество отраслей экономики, в которых можно вести малый бизнес неуклонно снижается. По ряду причин – начиная от модернизации ряда существующих отраслей и замены ручного труда машинным и заканчивая приходом крупных компаний, у которых за счет эффекта масштаба цены на продукцию и услуги могут быть ниже, чем их себестоимость для малых предприятий. А ведь им еще надо заработать прибыль и заплатить налоги! Поэтому необходимо определить перечень сегментов экономики, в которых участие малого бизнеса закреплено законодательно, а работа с малыми предприятиями позволяет крупным заказчикам получать определенные преференции – по аналогии с использованием труда сотрудников-инвалидов. Это – просто необходимо.

В-четвертых, большинство индивидуальных предпринимателей начинают работать по упрощенной системе налогообложения, и основная доля их клиентов – физические лица. Население. И именно в этом направлении необходимо упрощать работу и систему налогообложения, как минимум – определить перечень продукции, работ и услуг, по которым будет действовать упрощенный порядок. И – сделать ее полностью автоматизированной. На малых предприятиях руководитель обычно является и бухгалтером, и менеджером, и начальником цеха, и заведующим склада. И если постоянно отрывать его от работы запросами из налоговой инспекции и других госструктур, это негативно отразится на эффективности бизнеса. ■

**ЗДЕСЬ
БУДЕТ
ВАША
РЕКЛАМА**