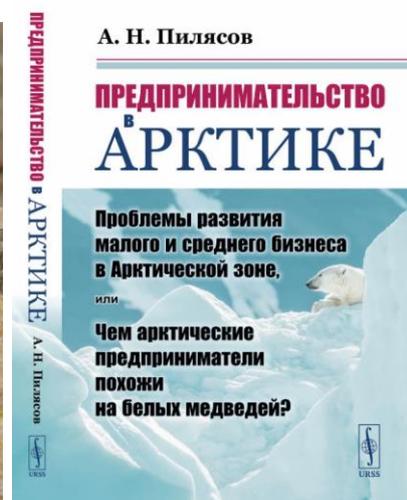


Институт регионального консалтинга
Конференция «Предприниматели Арктики: путь от выживания к развитию» и презентация книги А.Н. Пилясова ««Предпринимательство в Арктике. Проблемы развития малого и среднего бизнеса в Арктической зоне, или Чем арктические предприниматели похожи на белых медведей».
Стенограмма (в сокращении)

Александр Крутиков (в 2019-2020 -- первый заместитель Министра Российской Федерации по развитию Дальнего Востока и Арктики)

«Добрый день, коллеги. Еще раз спасибо за приглашение принять участие в конференции. Еще раз поздравляю Александра Николаевича с выходом книги. Уже как-то говорил, даже писал, что многие ваши идеи имели практическую ценность для меня в период работы в министерстве, отвечающем за развитие Арктики. И очень надеюсь, что новая команда в Министерстве также увидит в вас надежного интеллектуального партнера.

Мне бы хотелось все-таки некоторыми мыслями вначале поделиться с участниками конференции. Мне кажется, они могут быть полезными в рамках дискуссии. Решил сам озадачиться вопросом, чем же арктические предприниматели похожи на белых медведей, и в поисках ответа на эту загадку я наткнулся на интересную заметку 2017 года в журнале National Geographic, в которой фотокорреспондент Пол Никлен опубликовал фотографию истощенного умирающего белого медведя и написал дословно следующее: «Зверь был едва способен передвигать лапы. ... За годы своей работы я видел более 3 тыс. белых медведей, но никогда в столь ужасающем состоянии. И это последствия глобальных изменений в экосистеме Арктики».



Чем арктические предприниматели похожи на белых медведей?

Источник фото: <https://www.nationalgeographic.com/science/article/polar-bear-starving-arctic-sea-ice-melt-climate-change-spd>

Положение дел в секторе именно малого и среднего предпринимательства в российской Арктике меня лично удручает.

В сравнении с 2018-м годом, число субъектов малого предпринимательства – беру статистику по всему Крайнему Северу и приравненным к нему территориям – сократилось на 22 тыс. предприятий. Причем в 2020 году темпы сокращения удвоились. Да, относительно общего количества это немного (6%), но, менее с тем, за сокращением такого

количества бизнеса последовало и сокращение числа занятых в нем людей. А это 78 тыс. трудоспособного населения. И это уже существенно.

Причины всем понятны. Это и более агрессивная среда для ведения бизнеса, и снижение спроса в связи с оттоком населения, высокие затраты на издержку, содержание персонала.

Но важно понимать, что мы находимся в таких условиях, что никакие рыночные механизмы, ни развитие конкуренции, они не могут исправить эту ситуацию – эту тенденцию, если мы говорим про Арктику. Очевидно, что этим способом поддержки эту тенденцию не переломить. На мой взгляд, в основе такой господдержки должны лежать следующие принципы.

Во-первых, это неухудшение условий работы в районах Крайнего Севера. Северные преференции для людей, для многих предпринимателей – очень тяжелая ноша.

Второй важный принцип – это понимание особой жизнеобеспечивающей социальной роли бизнеса в Арктике, которая не свойственна, например, для другой части территории страны, где хорошо развита транспортная инфраструктура.

Третье – это понимание определяющей ключевой роли государства в обеспечении спроса на товары и услуги малого бизнеса просто в силу того, что доля госсектора в экономике арктических регионов выше, чем в других субъектах Российской Федерации.

И четвертое – это особый характер, подход к развитию традиционной хозяйственной деятельности народов Севера, которая является тоже неотъемлемой частью бизнеса в Арктической зоне.

Нет и не может быть какого-то одного универсального решения, которое стимулировало бы рост бизнеса в Арктике. Из этого мы исходили, выстраивая новую и государственную политику – тот особый экономический режим, который запущен в прошлом году. Его главная цель – это именно снижение издержек бизнеса, это постепенное выравнивание условий хозяйственной деятельности. И мы стремились к тому, чтобы этот режим был востребован и малым бизнесом. Сегодня из 56 резидентов Арктической зоны 47 – это малый бизнес. Из почти 300 заявок 250 – это малый бизнес. Да, это не бог весть какие масштабы, но мы же понимаем, что это пока только самое начало работы механизма, бизнес должен в него еще поверить. Поэтому крайне важно сейчас анализировать все трудности, с которыми бизнес сталкивается в процессе правоприменения. Оперативно вносить изменения. насыщать новыми востребованными мерами. Упрощать этот механизм.

В будущем вообще доступ к этим всем льготам именно для малого бизнеса можно вообще сделать декларативным. Надо, чтобы чуть-чуть сейчас режим поработал, все огрехи в нем устранить и делать именно декларативный. При таком подходе в течение 3–4 лет масштабы уже будут другими, и, на мой взгляд, количество резидентов именно малого бизнеса будет измеряться тысячами.

Вторая мера – это стимулирование государственных закупок у местных предпринимателей. Речь идет о том, чтобы местные предприниматели, которые ведут деятельность на Крайнем Севере, зарегистрированные там, имели некие преимущества при участии в торгах на поставку товаров для нужд публичного сектора, перед, скажем так, не менее достойными предпринимателями. Это логично абсолютно, имея в виду, что государство своим решением возложило на этот бизнес дополнительные обременения в виде северных льгот для работающих людей.

Такой законопроект готовился почти на протяжении полугода, и буквально на днях был внесен в правительство. Его эффект приведу на нескольких цифрах. Думаю, это будет представлять для вас интерес, потому что эти цифры еще нигде не фигурировали. Их мои уже бывшие коллеги буквально на днях получили. Я вам их сейчас назову.

По данным Федерального казначейства, в 2017–2020 годах, то есть в период четырех лет, в районах Крайнего Севера общий объем государственных и муниципальных закупок в рамках конкурентных процедур составил 1,6 трлн руб. Из них 760 млрд – это почти половина – были поставлены субъектами малого и среднего бизнеса. Из этих 450 – больше половины, кстати, – это объем закупок именно у местных предпринимателей, тех, кто зарегистрирован в этих же районах Крайнего Севера.

Поставки для публичных нужд в районы Крайнего Севера осуществили 1 млн 60 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства, но из них местные, то есть зарегистрированные на Севере 454 тыс.

И, к сожалению, и это важная тенденция – доля местных поставщиков, то есть тех, кто там же и зарегистрирован, ежегодно сокращается, и за четыре года она сократилась на треть. В 18% случаев местные предприниматели проиграли торги, и заказы на сумму почти 300 млрд руб. ушли на исполнение за пределы Крайнего Севера, как понимаете, вместе с налогами.

И если бы та преференция, которая сейчас пока находится в стадии законопроекта, в эти периоды работала бы – а я напомню, там речь идет о преференции в размере 15% к цене контракта... Почему 15%? Потому что больше – не пройдет через ФАС, через Минфин, а 15% преимущество уже в законодательстве есть. И высок шанс, что такую меру поддержки пропустят. Если бы она работала, то 75 млрд руб. заказов гарантированно бы осталось в районах Крайнего Севера, то есть бизнес бы выиграл торги, и заказы бы получили 90 тыс. местных предпринимателей.

Так что, на мой взгляд, мера стоящая, ее будет непросто дальше толкать. Но очень надеюсь, что команда новая с этим справится. Это будет тогда существенная поддержка с точки зрения стимулирования спроса на услуги и товары местного бизнеса.

И третье, последнее решение, о котором хотел сказать – это, конечно, господдержка традиционной хозяйственной деятельности. Как все знают, к ней относится 13 видов деятельности. Да, их вклад в экономику ничтожно мал, и потому у нас на протяжении многих лет государство игнорировало трудности, с которыми такие виды деятельности сталкивались, а избыточная политизация темы коренных народов мешала объективной оценке развития таких видов деятельности. В пакете законов об особом экономическом положении Арктики появился целый ряд новелл, среди которых стандарт ответственности перед коренными народами, и упомянутая программа господдержки. Она тоже, вы наверняка знаете, подготовлена, внесена в Правительство, будет в ближайшее время утверждена. И в результате появятся, например, такие меры поддержки как субсидирование части затрат на создание факторий, субсидирование экспорта продукции коренных народов, подготовка кадров для традиционной хозяйственной деятельности.

Помимо финансовых мер в этой программе наконец будут реализованы некоторые регуляторные решения, которых коренные народы ждали годами. Например, это установление особенностей регулирования производства лекарственного сырья из продукции оленеводства. Это, например, установление порядка приобретения общинами коренных народов статуса сельхозтоваропроизводителя, которому идут льготы и меры поддержки. Это, например, установление наконец-то порядка безвозмездного предоставления коренным народам земель лесного фонда для осуществления сельхоздеятельности.

Эти все меры в программе прописаны, они со всеми согласованы. И очень надеюсь, что всё это будет запущено. Ждем мы запуска программ.

В завершение хотел бы сказать, что всё, что перечислено – это лишь часть мер, реализация которых запущена. Они, конечно, не покрывают всех проблем, с которыми сталкивается бизнес в Арктике. Надо работать дальше.

Считаю, например, крайне перспективными такие меры как субсидирование части логистических затрат, субсидирование части затрат на приобретение специальной техники в арктическом исполнении. И считаю, что очень был бы важен такой механизм, который бы стимулировал госкомпании, которые реализуют свои крупные экономические проекты в Арктике, развивать экосистему именно местного малого бизнеса в рамках их реализации.

В общем, на мой взгляд, еще работы предстоит очень много. Всё, что сделано – лишь первые шаги. И очень надеюсь, что продолжим вносить вклад в это. И хочу пожелать успехов всем в этой работе!

Степан Земцов (к.г.н., директор Центра экономической географии и регионалистики РАНХиГС):

Тема доклада посвящена географии кризиса в малом и среднем бизнесе. У нас сформировался определенный костяк специалистов в этой теме, и мы много готовим по ней аналитических записок для правительства.

Небольшое введение. Малое и среднее предпринимательство – это очень значимый сектор российской экономики. Если мы посмотрим официальную статистику – она, может быть, не полностью отражает эту роль. Но если мы посмотрим на бизнес-сектор, то есть исключим из рассмотрения государственный сектор, то мы увидим, что из того, что останется – то есть из частного сектора, – малое и среднее предпринимательство составляет около 43% ВВП. Для сравнения – это больше чем в Канаде и примерно так же, как в Соединенных Штатах. И где-то примерно 38% работников, если включить туда самозанятых (на самом деле их может быть и больше, так как мы знаем, что высока доля теневой экономики).

Конечно, в условиях пандемии, так называемого коронакризиса, выросли риски роста безработицы, неформальной занятости. Известно, что предприниматели стараются экономить на затратах и в период кризиса активно переводят работников либо на самозанятость, либо в неформальный сектор -- однако надо сказать, что этого не произошло: возможно, финансовая поддержка в этом году привела к тому, что такой тенденции мы не видим.

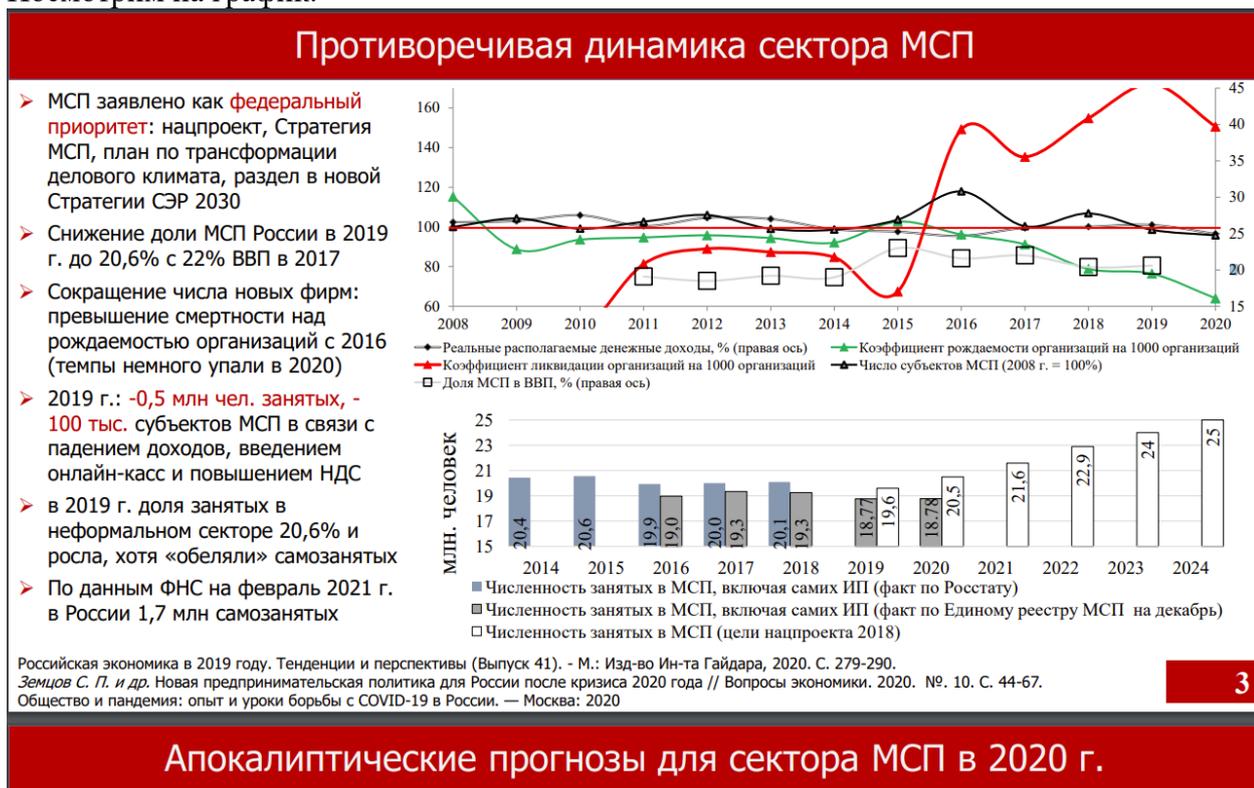
Также повышение рисков, связанных с цифровизацией, безусловно, ведет к росту роли предпринимчивости, творчества.

И конечно, другой огромный вызов для нас, и особенно для Арктики, – это падение цен на энергоресурсы, а это большие риски для сырьевых компаний бюджетного сектора. Как мы помним по 1990-м годам, высвобождающиеся здесь люди займутся предпринимательством, самозанятостью и так далее.

И все же в первую очередь коронакризис ставит вопрос сокращения числа предпринимателей. Это не такая уж и простая вещь, это не так уж безобидно для экономики. Казалось бы: глупости, очень маленький сектор по официальным данным Росстата. На самом же деле, как показывают зарубежные исследования, сокращение числа предпринимателей и подрыв так называемых предпринимательских намерений имеет очень серьезные и долгосрочные негативные последствия именно для экономического роста.

По нацпроекту в предыдущей его версии планировалось, что численность занятых в МСП достигнет к 2024 году 25 млн чел., такой резкий рост планировался с 2019 года. Хотя если бы мы посмотрели с 2008 года, то динамика занятости в малом и среднем предпринимательстве была довольно вялая. Но национальный проект должен был полностью картину перевернуть. К сожалению, это во многом не удалось. Если мы посмотрим на 2019 год, начало действия национального проекта, – падение продолжилось. По 2020 году -- удивительно -- несмотря на коронакризис, чуть-чуть даже выросла занятость в секторе малого и среднего предпринимательства.

Посмотрим на график.



Апокалиптические прогнозы для сектора МСП в 2020 г.

Презентация С.П. Земцова доступна: <https://www.regionalconsulting.org/conferences>

Что интересного на этом графике? Здесь самое интересное – это коэффициент ликвидации организаций, то есть доля организаций, которые ликвидировались. Зелененьким – это коэффициент рождаемости. На графике видно, что с 2016 года они пересеклись, – то есть с 2016 года численность организаций в Российской Федерации, по идее, должна падать. А если мы посмотрим на численность субъектов малого и среднего предпринимательства – она дана здесь 2008 году (данные 2008 года взяты за 100%) – мы увидим, что численность почти во все годы была выше 100%, и только в 2019 и 2020 году он упал ниже показателя 2008 года, а до этого всегда рос.

Это противоречие очень интересное: число организаций сокращается с 2016 года, а число субъектов МСП все эти годы росло, кроме предыдущих двух лет. На самом деле объяснять здесь много не нужно. Самое главное – это то, что реестр сам по себе наполнялся. Рост объясняется тем, что реестр просто наполнялся данными о малом и среднем предпринимательстве. Поэтому на самом деле ту динамику, о которой отчитывалось наше правительство, считать за правильную, то есть за рост этого сектора, мы не можем.

Если мы посмотрим на показатель, связанный с долей МСП в ВВП, видим: чуть-чуть выросло, но можно сказать, что примерно так же, как в 2018 году и меньше, чем в 2017 году: то есть было 22%, стало 20,6%. Что-то не так, что-то не работают наши нацпроекты и вообще наша поддержка. В 2019 году уже сократился сектор малого и среднего предпринимательства на 500 тыс. человек занятых и на 100 тыс. субъектов МСП.

Когда кризис наступил – пандемия, карантинные мероприятия, – конечно, было очень много прогнозов апокалиптических о том, что все, конец, малый и средний бизнес загнется окончательно и так далее.

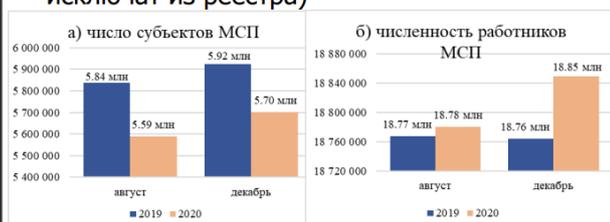
Мы, конечно, не могли стоять в стороне от этих прогнозов и посмотрели на те отрасли, которые в наибольшей степени пострадали в результате карантина и пандемии, и те отрасли, которые могли пострадать в результате мультипликативного эффекта. Наши

коллеги, лаборатория Пономарева, рассчитывала мультипликативные эффекты. Это пострадавшие отрасли, но на самом деле, если мы посмотрим те, на которые эти отрасли влияют – по цепочке добавленной стоимости, по цепочке товаров и услуг, – то мы увидим, что, например, по числу предприятий официально пострадавшие отрасли – это 11% всех субъектов малого и среднего предпринимательства, но если мы туда еще добавим тех, кто косвенно мог пострадать, то это 75%. Иными словами, кризисом в России, по нашим оценкам, могло быть затронуто 75% субъектов малого и среднего предпринимательства и где-то 63% занятых в них. Наиболее пострадавший сектор – это офлайн-услуги. Те самые, которые сильнее всего пострадали: гостиницы, рестораны, образовательные услуги, культура, развлечения, досуг – то есть все то, что предоставлялось офлайн, то, что очень сложно перенести в онлайн, как-то адаптироваться и так далее. Выглядит апокалиптически, согласитесь – 75% всех субъектов МСП затронуто. Сколько же из них должно было разориться, если им не помочь?

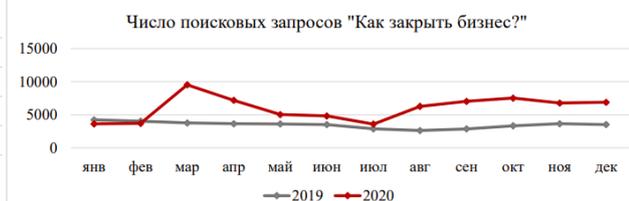
Если мы посмотрим по динамике потребительских расходов – это данные СберИндекса, сбербанковские данные. Мы очень хорошо видим здесь эти волны: первая волна коронакризиса – резкое падение динамики потребительских расходов.

Отрицательная динамика сектора МСП в 2020 г.

- Две волны коронакризиса напрямую отразились на МСП
- За 1-е полугодие 2020 г. в России на **-18,2** тыс. уменьшилось число ИП и на **-107,8** тыс. ЮЛ несмотря на мораторий на банкротства
- Падение числа субъектов МСП на **-4,2%** (**-3,7 по декабрю**), но занятость выросла (**0,4%**) – особенности статистики (!)
- Реальные масштабы падения узнаем лишь через 1-2 года (компании ждут, когда их исключат из реестра)



Источник: данные Сбера, отчет «Итоги 2020» СберИндекса



Российская экономика в 2020 году. Тенденции и перспективы (Выпуск 42). - М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2021.

Баринаева В.А., Земцов С.П. Оценки влияния кризиса на МСП: сбылись ли прогнозы весны 2020 г. // Социодиггер, 2021. 1(6), 40-46

По услугам, вы видите, на 60% падение. На самом деле, не нужно заблуждаться – по некоторым секторам МСП, например, по туризму, это падение было 90%. То есть в среднем по услугам где-то 60%. Потом мы кое-как восстанавливались, при этом по услугам мы даже в ноль не вышли, то есть падение все продолжалось, и наступила у нас с октября вторая волна. В Новый год малый бизнес чуть-чуть подзаработал. Но, как мы знаем, не во всех регионах – в некоторых все было не очень хорошо.

В результате, падение числа субъектов малого и среднего предпринимательства, если смотреть по августу, составило 4,2%. Если мы на конец года будем смотреть, то минус 3,7% по декабрю. Но смотреть нужно всегда именно по августу, потому что в августе чистится реестр МСП. То есть, грубо говоря, корректные данные в годовом выражении известны только по августу, и сравнивать надо по августу. Что на самом деле произошло с сектором МСП в 2020 году, мы более или менее узнаем в августе 2021 года.

Численность работников -- вот тут начинается удивительное. Численность работников по августу выросла на 100 тыс. человек и даже больше выросла, если по декабрю смотреть.

И тут есть определенные особенности в статистике и статистическом учете. Самое интересное – это то, что многие предприятия до марта 2020 года не сдавали отчетность по среднесписочной численности работников, то есть не сдавали эту форму, не заполняли ее. Или сдавали ее не вовремя, ее не принимали и так далее. Так вот, во время кризиса дали разрешение досдать эту форму, и удивительным образом в апреле число субъектов малого и среднего предпринимательства резко выросло, потому что они вдруг обнаружили в статистике. До этого они просто ничего не сдавали, им не надо было, все равно господдержку не получить, а тут они поняли, что все очень плохо, быстренько все досдали, и занятость выросла на 0,4%.

Еще один интересный показатель – это количество поисковых запросов «как закрыть бизнес?». И тут тоже очень хорошо видно первую волну и вторую волну – как бизнес искал, как ему закрыть бизнес. И это все несмотря на мораторий на банкротство, который был введен непосредственно во время коронакризиса.

Наконец, география. Она очень разная. Когда мы говорим о малом и среднем предпринимательстве, мы можем говорить о том, что в регионах сложились совершенно разные предпринимательские экосистемы, разные типы предпринимательских экосистем. Принципиально разные: Москва, Санкт-Петербург и крупнейшие агломерации – Свердловская область, Казанская агломерация, Нижегородская агломерация, Самарская агломерация, Краснодарский край – это развитые, диверсифицированные центры, здесь хорошие условия, хорошие экосистемы, большая связность между предприятиями и так далее.

Северные, и в том числе арктические регионы – это совершенно другая история. Это отдельный тип регионов, там все не очень хорошо – там очень слабые экосистемы, довольно слабые связи, и там очень высокие издержки ведения бизнеса.

Разная предпринимательская среда и уязвимость МСП



Типы региональных предпринимательских экосистем в регионах России

- | | | | | | | | |
|---|------------------------------|---|---------------------------|---|-----------|---|---------------------|
| 1 | Центры предпринимательства | 3 | Развитые производственные | 5 | Северные | 7 | Южные слаборазвитые |
| 2 | Развитые диверсифицированные | 4 | Южные диверсифицированные | 6 | Восточные | | |

Земцов С.П., Бабурин В.Л. Предпринимательские экосистемы в регионах России // Региональные исследования. 2019. №2. С. 4-14

Земцов С. П., Чепуренко А.Ю. и др. Новая предпринимательская политика для России после кризиса 2020 года // Вопросы экономики. 2020. №. 10. С. 44-67.

➤ Объективно высокие различия в географии и институтах

➤ Лучшие условия: крупнейшие агломерации и приморские регионы (близость рынка)

➤ Слабые экосистемы: Арктика, Северный Кавказ и Дальний Восток: природные издержки, удаленность рынков и плохие институты

➤ Слабые экосистемы более уязвимы в кризис (!) – падение в 2015 было выше

6

Еще один источник сложностей в малом и среднем предпринимательстве – это северокавказские регионы, Алтай и Тыва – их тоже можно отнести к этому типу предпринимательских экосистем. У них, конечно, очень плохие институты и очень сложные природные условия в смысле горного рельефа.

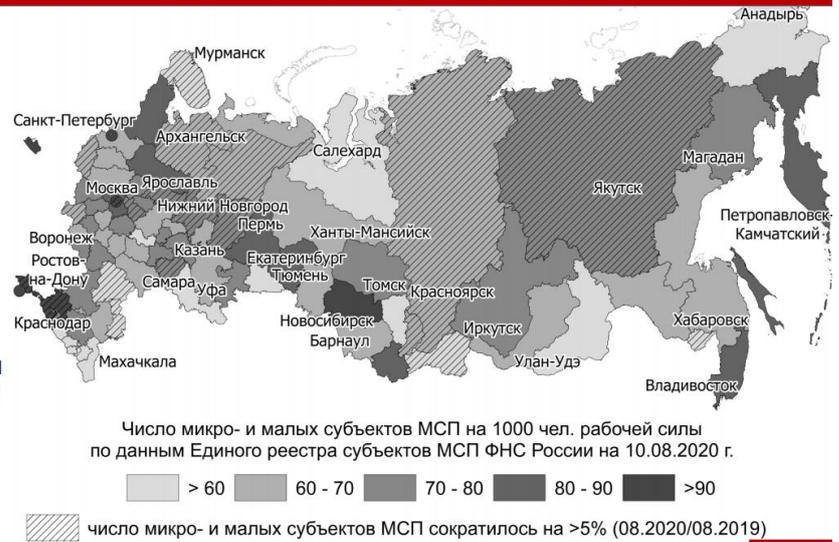
Если мы посмотрим на плотность малого и среднего предпринимательства, то есть число микро и малых субъектов МСП на тысячу человек рабочей силы, то мы увидим, что выше всего эта плотность -- Москва, Новосибирск, Санкт-Петербург, Краснодарский край; а также там, где есть доступ к капиталу: Татарстан, Тюменская область – там хорошо развиты региональные банковские системы и в целом население относительно богатое; и там, где выгодное экономико-географическое положение, то есть рядом с крупными рынками: Калининградская область – развитие портовых МСП, развитие транспортных МСП, обеспечивающих экспорт и импорт; это тот же Санкт-Петербург, это тот же Краснодарский край, это Приморский край – то есть здесь тоже все ясно.

Если мы посмотрим на Арктику – здесь, конечно, все гораздо хуже. Плотность малого и среднего предпринимательства в арктических регионах меньше, чем в соседних – в среднем 32,6 против 34,2 субъектов малого и среднего предпринимательства на душу рабочей силы. Чем это обусловлено? Обусловлено это, на самом деле, колоссальными северными издержками. Для того чтобы вам открыть предприятие где-нибудь в средней полосе России, вам надо 16 тыс. рублей на человека. То есть, грубо говоря, поставил палатку, нанял сотрудника, и все слава богу. А для того, чтобы то же самое проверить в арктическом регионе, надо 285 тыс. рублей на одного сотрудника. Я думаю, понятно, что тут никакой малый и средний бизнес выжить в принципе не может, поэтому доля МСП в занятости на Севере значительно меньше, чем в других регионах.

Вот география и динамика числа МСП в 2020 году. Она очень интересная. Число субъектов МСП в среднем на 4,2%, если смотреть по августу, сократилось. Напомню, в 2019 году где-то 1,5% мы потеряли – опять же из-за введения онлайн-касс, из-за падения доходов населения, из-за повышения НДС. В 2020 году новая напасть, и мы потеряли больше 4%.

География и динамика числа МСП в 2020 г.

- >45% субъектов МСП - в 10 агломерациях
- **Плотность субъектов МСП выше**, где есть спрос (СПб, Мск, Новосибирск), доступ к капиталу (+Татарстан, Тюмень), выгодное ЭГП (+Калининградская, Приморский, Краснодарский кр.)
- Плотность МСП в арктических регионах < чем в соседних к ним регионах (32,6 против 34,2)
- Затраты на рабочее место МСП в северных регионах **285 тыс. руб.** (16,1 т.р. в РФ)
- Доля МСП в занятости на Севере значительно < чем в России (22,5% против 25,6%)



Земцов С.П. География и факторы развития малого бизнеса в России в кризисный 2020 год // Сборник. Балтийский регион - регион сотрудничества. 2020. С. 7
 Земцов С.П., Царева Ю.В. Предпринимательская активность в регионах России // Журнал НЭА. 2018. 1 (37). 145—165

7

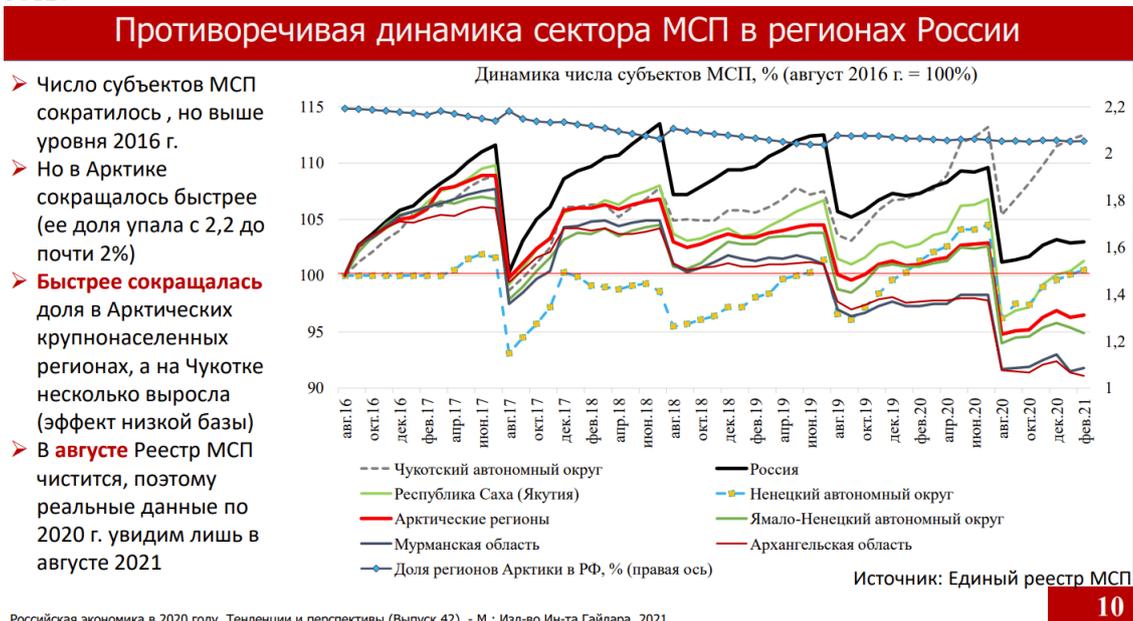
Сильнее всего падением было, естественно, в регионах с наиболее уязвимыми экосистемами – то есть там, где не развиты связи, там, где слабая государственная поддержка, там, где высокая доля неформального сектора, и там, где высоки очень издержки малого и среднего бизнеса. Это арктические регионы, та же Мурманская область, Архангельская, Республика Коми, Республика Саха, а также в какой-то степени некоторые северокавказские регионы – такие как Ингушетия, а также Еврейская автономная область, Тыва, Крым, Краснодарский край. И конечно же, что удивило, наверное, многих исследователей, – некоторые крупные агломерации. То есть особенности кризиса этого года связаны с тем, что пострадали не только уязвимые экосистемы, как это было всегда раньше – всегда уязвимые экосистемы падали быстрее и сильнее, чем остальные регионы, – но сейчас еще пострадали наиболее развитые центры предпринимательства, то есть крупные агломерации: Москва, Пермский край, Самарская область. Но хотя далеко не все – то есть в среднем не все так однозначно.

Что произошло с занятостью? Число занятых в МСП упало в 61 регионе, но выросло в 24 регионах, включая, конечно, Москву и Санкт-Петербург. В общем-то, за счет Москвы и Санкт-Петербурга эта занятость и выросла в целом по стране. Три объяснения: особенности статистики – то есть разрешили досдать отчетность по среднесписочной занятости работников и, когда досдали, вдруг обнаружили, что у нас малых и средних предприятий гораздо больше, чем мы думали. Еще один фактор очень интересный – крупный бизнес вдруг объявил, что он вообще никакой не крупный бизнес, а средний, и им нужно срочно дать поддержку, – то есть число средних фирм вдруг неожиданно во время кризиса выросло на 5%. Конечно же, некоторые коллеги говорят о том, что у нас малый бизнес резко взлетел во время коронавируса, но я думаю, что, конечно, объяснение здесь как раз прямо противоположное – просто «крупняк» пришел получить свою часть государственной поддержки.

В каких регионах выросло число занятых? Например, это Чеченская Республика, Республика Дагестан. Понятно, что, конечно, речь ни в коем случае не идет о том, что там резко вырос сектор МСП, причина в том, предприниматели постарались быстро все оформить, быстренько подать в статистические ведомства, чтобы получить поддержку. Я сейчас не иронизирую, я не говорю, что это плохо или хорошо, но это так – на то они и

предприниматели, чтобы быть предприимчивыми и быстро воспользоваться теми возможностями, которые есть. Вот у нас наиболее предприимчивые в Чечне и Дагестане, также в Ленинградской области, в Москве, в Московской области, Ярославской, Калининградской. А где у нас самые «непредприимчивые»? К сожалению, в той же Арктической зоне и на Дальнем Востоке – это Архангельская область, Коми, ЯНАО, Магаданская область, Еврейская автономная область.

Теперь давайте посмотрим на Арктику в виде графиков. На этом графике изображена динамика числа субъектов малого и среднего предпринимательства по данным реестра малого и среднего предпринимательства от 100%. То есть в августе 2016 года опубликовали реестр, и мы его приняли за 100%. Начиная с августа число этих субъектов начинает расти, потому что в реестр вносятся всякие новые, отпечкованные, дробления и так далее, и чистится это все в августе. Видите – реестр почистили в 2018 году, в 2019 году, хорошо очень почистили в августе 2020 года – оказалось, что работают не все из тех, кто сдал отчетность.



Российская экономика в 2020 году. Тенденции и перспективы (Выпуск 42). - М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2021.

Поэтому мы можем смотреть динамику только по августу. Смотрит: черненьким – это динамика в России в целом. По результатам августа и по результатам февраля 2021 года число малых и средних предприятий в России выше, чем в августе 2016 года. Понимая то, о чем я говорил, – что реестр наполнялся, многие досдавали отчетность и так далее. Если мы посмотрим арктические регионы, то они упали, даже несмотря на все эти досчеты и так далее, – падение хорошо видно. И доля Арктики сокращалась: она была где-то 2,2%, и вот она сократилась ближе к 2% – это доля арктических регионов в числе субъектов малого и среднего предпринимательства.

Таким образом, в Арктике малое и среднее предпринимательство «загибается» быстрее, чем на всей остальной территории России, но я уже объяснял, почему. Ямал, на самом деле, тоже вышел в плюс, но в сравнении с 2016 годом. Хотя, если мы объективно смотрим по августу, то все плохо везде, и хуже всего, конечно, в тех регионах, где были крупные агломерации, – то есть в Мурманской и Архангельской областях. Понятно, что по ним удар был сильнее всего. Почему та же Чукотка даже выросла, несмотря на все проблемы? Это эффект малой базы – если у вас было одно предприятие, а стало два – рост огромный. А вот как раз в крупных арктических регионах падение было очень существенным.

Мы [с коллегами] строили многофакторные регрессии за пять, за десять лет – мы пытались понять, что влияет на число микро и малых фирм в регионах. Выводы, с одной стороны, довольно очевидные, но с другой стороны, они полезны для практики.

Итак, что важно? Конечно, доходы населения за вычетом прожиточного минимума и рыночный потенциал, то есть близость крупного рынка – китайского, европейского рынка и так далее. Это два самых важных фактора. Если мы увеличиваем доходы населения на 1%, то у нас число малых и средних фирм увеличивается на 0,4%. Напомню коллегам, что доходы населения у нас падают с 2014 года. Как развивать малый и средний бизнес, когда у вас падает покупательская способность, а еще и у вас ограничивается рыночный потенциал? Что я имею в виду? Во-первых, это санкции 2014 года, во-вторых, в период коронавируса вообще рынки были многие закрыты. Два основных фактора уже обваливают нам малый и средний бизнес по всей стране, что бы мы ни делали.

Безработица – это интересный показатель – она положительно влияет. И если мы вспомним 1990-е, то станет понятно, почему. Когда вас увольняют с завода, единственная ваша возможность что-то покушать – это пойти торговать на рынок. Поэтому если безработица растет, то число малых и средних фирм будет увеличиваться.

Другой фактор очень важный – это доступ к капиталу. Если в вашем регионе развита банковская система, если у вас дешевые кредиты, то у вас, соответственно, будет расти число малых и средних предприятий.

Далее: доля лиц, имеющих доступ в Интернет. Я очень доволен – долго пытался найти такую регрессию... Как вы понимаете, это такая игра, и в этой игре я немножко даже победил – мне удалось доказать, хотя и связь очень низкая, что чем больше у нас развит интернет-рынок, онлайн-сектор, чем больше у нас пользователей интернета, тем больше у нас малого и среднего бизнеса. Вы можете мне возразить, но, когда вы посмотрите на московские улицы, где бегают Delivery Club, «Яндекс.Еда» и так далее, вы поймете, что это действительно так. Когда возникает онлайн-сектор, действительно МСП туда приходит и действительно число малых и средних предприятий в интернет-секторе растет в том или ином регионе.

Другой важный показатель – это налоговые льготы. Удивительно, но чем больше налоговые льготы... Хотя, наверное, не удивительно – предприниматели очень часто любят говорить о том, что налоговый гнет – это один из основных барьеров. Кстати говоря, в 2020 году, по новым данным Росстата – когда предпринимателей опрашивали, что у вас главный барьер развития, налоговые проблемы скатились аж на третье место. Они были на первом месте в 2019 году, когда НДС повысили, и они скатились на третье место по проблемам, уступив экономической неопределенности (какой интересный показатель!) – и потребительскому спросу. То есть две основных проблемы – это отсутствие спроса и неопределенность экономической ситуации: бизнес не знает, надо инвестировать или не надо, потому что какая-то жесть вокруг, и, может быть, все-таки не стоит занимать никаких денег ни у кого. Так вот, в предыдущие периоды увеличение налоговых льгот всегда вело к увеличению числа малого и среднего бизнеса. На самом деле, те, кто понимает, мне сказали, что это же от дробления бизнеса, все понятно, это же на самом деле уголовно наказуемое деяние, что вы тут рассказываете, какие налоговые льготы... Но это можно обсуждать бесконечно.

Наконец, субсидии на поддержку. Так устроена наша бюджетная система – год назад их выделили, может быть, через год они дойдут. На самом деле это тоже влияет положительно, но влияние очень маленькое и почти не значимое.

Что еще важно. «Налоговые каникулы» – также важный показатель. В тех регионах, в которых были «налоговые каникулы» на УСН, малый и средний бизнес развивался гораздо быстрее.

Что нас удивило, это особые экономические зоны – там, где есть особая экономическая зона, действительно, малый и средний бизнес тоже рос быстрее. Ну и наличие пониженного УСН тоже влияет – в какой-то степени это тоже связано с дроблением бизнеса.

До 2020 года государственную поддержку получали примерно 2-3% субъектов МСП. РАНХиГС в свое время опрашивала субъекты малого и среднего предпринимательства и спрашивала: «Вы когда-нибудь получали поддержку от государства?» Ответили, что получали, где-то 3%, а ежегодно, по данным Корпорации МСП, ее получает чуть больше 2%.

В 2020 году это все резко изменилось, потому что были субсидии на заработную плату, и, во всяком случае по отчетам Минэка, эти субсидии получили 18%. Понимаете разницу – 2-3% за все время и 18% за один год. Но опять же, по данным Минэка – за что взял, за то и продаю.

Конечно, было огромное желание у многих получить эту государственную поддержку, и я понимаю, почему занятость на предприятиях предприимчивых предпринимателей Чеченской Республики вдруг выросла на 30%.

Финансовая поддержка резко возросла. Мы взяли общую финансовую поддержку по региону – и федеральные, и региональные меры поддержки – в период коронакризиса, то есть с апреля по август, и получилось примерно 30 тыс. рублей на один субъект малого и среднего предпринимательства. Но вы должны понимать, что это поделить на всех, – мы общий объем поделили на всех, чтобы сравнить регионы друг с другом – где было больше, а где было меньше. Такая бессмысленная вещь, на самом деле, наверное, надо как-то по-другому, но в среднем где-то 30 тыс. рублей на один субъект малого и среднего предпринимательства.

Где было больше всего? Мурманская область, Тыва, Алтай, Тюменская область, Омская область, Воронежская, Красноярский край, Иркутская область и так далее – здесь была максимальная поддержка, больше 45 тыс. рублей, а в некоторых регионах и 70 тыс. рублей на одно предприятие. На самом деле, это без смеха, потому что если мы подумаем, что это действительно выделено на поддержание занятости, то, в принципе, это могло спасти одного или двух ИП.

На этой карте штриховкой показаны те регионы, в которых региональная финансовая помощь составила больше 40%. Вы видите, что они совпадают примерно. То есть финансовая поддержка была максимальной не в тех регионах, где федерация давала, а где сами регионы давали деньги. Минимальная поддержка – это Чеченская Республика, Дагестан. На самом деле, это, может быть, противоречит тому, что я до этого рассказывал, но на один субъект МСП действительно в этих регионах она была минимальной. Ну и в Арктике тоже – Чукотка, Ненецкий автономный округ и так далее.

Посмотрите на ситуацию с финансовой помощью. По идее, как должно быть: чем больше вы выделили, тем меньше у вас масштаб падения. То есть чем больше вы выделяли, тем больше компаний удалось спасти. Но вы видите, что на самом деле корреляция даже больше отрицательная: выделяли там, где было сильнее падение. То есть здесь логика прямо противоположная: там, где региональные власти понимали, что все, конец, они экстренно выделяли больше денег, – во всяком случае, по регрессии это видно.

Но на самом деле, большой связи между масштабом падения и господдержкой нет, но я это говорил и до этого. Ее в принципе нет. Как выделяется господдержка, мы вообще не всегда понимаем. Любимый тезис Натальи Васильевны Зубаревич – когда у вас ручной

режим управления, никакие формулы не работают, и все эти ваши регрессии можете оставить для зарубежных исследований, «не дурийте народ». Действительно получается примерно так, что мы не можем никакие выделить здесь закономерности.

Зачем спасать МСП? Я очень часто это слышу. Я раньше работал в Лаборатории исследования проблем предпринимательства, и мне говорили: «А зачем вообще нужна такая лаборатория? Кому это надо? Этот сектор очень маленький, ненужный совершенно...». Думаю, этот тезис многие коллеги слышали.

На самом деле, если мы посчитаем, посмотрим зарубежные исследования – там очень хорошо показана закономерность: чем больше у вас число новых малых фирм, и чем больше у вас в целом число малых фирм, тем выше у вас темпы роста экономики. И если мы посчитаем эти регрессии, которые нам западные коллеги предложили, для России, мы тоже увидим, что если мы возьмем валовый региональный продукт на душу населения и возьмем число микро и малых фирм – так называемую предпринимательскую активность – пять лет назад, то мы увидим, что на самом деле зависимость положительная, включая другие факторы: инвестиции, человеческий капитал и так далее. То есть чем больше у вас плотность малого бизнеса в регионе, тем выше у вас будет ВРП на душу населения.

Но верно и обратное. Здесь мы, конечно, взяли лаг в пять лет, но на самом деле очевидно, что связь и обратная та же самая: там, где у вас больше рынок, там, где у вас ВРП на душу населения, там у вас, по идее, будет побольше и предпринимательская активность. Хотя это уже не работает для России, потому что у нас выше ВРП на душу населения как раз в арктических регионах, где предпринимательство развито довольно слабо. Но, так или иначе, предпринимательский опыт и навыки – это фактор долгосрочного регионального развития. Это важнейшая вещь. И если это все ломается, то проблем не оберешься.

Сектор малого и среднего предпринимательства у нас падал и до кризиса – в 2019 году было очень серьезное падение из-за падения доходов населения, то есть покупательской способности, из-за повышения НДС и введения онлайн-касс. Очевидно, что многие компании, особенно в Арктике, закрылись, потому что «и интернета у меня нет, и вообще дорого эту онлайн-кассу вести, и вообще зачем мне это надо, лучше я как-то из-под полы, так будет как-то попроще». Кстати, интересная история – в Арктике как раз так не делают, потому что издержки настолько высоки, что твои издержки общения с налоговой просто будут слишком большие, проблем не оберешься. Грубо говоря, теневая экономика характерна именно для южных наших регионов, но с этим не шутят в Арктике. Понятно, в Арктике и возможностей шутить с этим не так много: там сельское хозяйство не особо развито, а это основной сектор неформальных отношений.

По той модели, которую я показывал вам, – если мировые рынки будут сокращаться на 3%, а доходы населения на 5,5%... Но на самом деле они сократились, конечно, поменьше по 2019 году... Это то, что мы предполагали по модели: если объем банковских услуг сократится на 5%, то число микро и малых предприятий должно было сократиться где-то на 3,5-4%. Смотрите, мы практически угадали. Мы эту модель строили по данным предыдущих лет.

Что страшно здесь. Если такое падение – 3-4%, – то, по другой нашей работе – Земцов и Смелов, – падение ВРП тогда только от сокращения малого сектора будет составлять от $-0,22\%$ до $-0,67\%$ в зависимости от региона. То есть если у вас $0,2\%$ рост ВВП, то только от сокращения малого и среднего предпринимательства вы уйдете в ноль.

Прямая господдержка охватывала малое число субъектов МСП до кризиса, но значительно возросла в 2020-м. Потенциальное расширение возможностей МСП – это видно из наших моделей, это видно по жизни – должно идти за счет цифровизации и наукоемких секторов. Когда мы смотрели показатели рождаемости и ликвидации – у нас некоторые сектора не сокращались, то есть число организаций в некоторых секторах у нас

не сокращалось. Какие же это сектора? Это все, что связано с онлайн-сервисами, с интернет-банкингом, с доставкой и так далее. Эти сектора даже росли. Поэтому действительно развитие сектора МСП сейчас, во всяком случае, связано с цифровизацией в широком смысле. Если у вас не было веб-сайта – откройте веб-сайт, сделайте онлайн-оплату и онлайн-доставку. Это минимум, который нужен.

Наиболее серьезные социальные последствия ожидалось для Крыма, для республик Северного Кавказа. Но в реальности этого не случилось, потому что выделили государственную поддержку, многие субъекты МСП зарегистрировались как субъекты МСП и получили эту поддержку. На самом деле все не так плохо. Хотя, конечно, для этих регионов все очень рискованно, у них больше 50% занятых – это как раз работники малого и среднего предпринимательства и так называемые самозанятые.

В Арктике последствия тоже могут быть гораздо хуже, чем на остальной территории России, потому что там слабая экосистема: сети, связи, господдержка, уровень цифровизации – все это несколько ниже, чем на остальной территории России. И самый главный фактор – падает стоимость основных сырьевых экспортных товаров, и, конечно, это по цепочке приведет к сокращению доходов населения и к закрытию малого и среднего предпринимательства.

Многим людям не нравится, что я хвалю правительство. Я не хвалю, но, если посмотреть на нашу регрессию – правительство делало то, что на самом деле влияет на развитие сектора малого и среднего предпринимательства. Что оно делало? Какой у нас главный фактор? Главный фактор – это падение спроса. Что делало правительство? Правительство выделяло субсидии малоимущим, правительство выделяло субсидии семьям с детьми – то есть не тем, кто пойдет покупать в торговые центры, а именно тем, кто пойдет в МСП в сельских территориях и потратит свои денюжки.

Далее – объем госзакупок вроде не упал. Во всяком случае, в 2020 году госзакупки в Москве вроде как не упали. Это тоже было очень важно, потому что я помню, как в марте я увидел заявление РЖД о том, что они сворачивают свою закупочную кампанию, видел заявления некоторых других компаний, и был большой риск, что госзакупки у малого и среднего бизнеса просто свернутся.

Льготные кредиты. На самом деле они не были сильно востребованы, потому что дураков нет – понятно, что ты сегодня возьмешь этот кредит, а чем ты будешь его отдавать завтра, непонятно. Но тем не менее где-то 4% субъектов МСП эти льготные кредиты взяли и сохранили свою занятость. Видимо, это плюс к субсидиям, потому что субсидии на зарплаты были очень востребованы – по данным Минэка примерно 18% субъектов МСП получили субсидию на зарплату, то есть на сохранение занятости. Я могу сказать, что это круто, потому что если мы сравним с 3%, которые когда-либо получали господдержку... Опять же я тут не хвалю никак правительство – за что купил, за то продаю. Но сами субсидии, конечно, были невелики – примерно 30% от средней заработной платы. Конечно, на хлеб тебе хватит, но не на масло. И конечно, в более развитых странах они были повыше – в некоторых и под 100%.

Налоговые льготы и отсрочки, конечно, очень повлияли – как по факторам, то есть как мы это считаем, так и в реальности. И сейчас эту практику, я так понимаю, даже планируют продолжить. Но были определенные проблемы с ОКВЭД – если у вас не тот код ОКВЭД, то господдержку не получишь.

Но опять же Минэкономразвития довольно быстро разрешил использовать дополнительные коды – это была первая идея, и вторая идея – поменять эти коды. Удивительное рядом – как обычно, наши предприниматели предприимчивые, поэтому в некоторых регионах число фирм в гостиницах и ресторанах резко выросло. Мы вроде как

ожидали, что они закроются, а в некоторых регионах число ресторанов резко увеличилось. Так что, видите, не все так плохо.

Мораторий на проверки, конечно, значим, но не так существенно, потому что он, в общем-то, действовал и до этого. И как вы знаете, мораторий распространяется на проверки, а есть масса других мероприятий, которые могут проводить наши органы, которые не называются проверками. Поэтому мораторий мораторием, а проверять – все равно проверяют.

Что, по идее, должно делать наше правительство в долгосрочной перспективе? Оно, конечно, должно обеспечить максимальную цифровизацию государственных услуг, чтобы предприниматель, грубо говоря, не видел вообще чиновника в глаза. И сейчас все те сервисы, которые есть, на самом деле это уже позволяют. В новом нацпроекте прямо так и сказано, что мы создаем цифровую экосистему, где будет проактивная система поддержки. То есть ты вводишь свои данные, и тебе сразу предлагается, чем бы государство могло тебе помочь. Но мы это уже года три, наверное, предлагаем в разных своих докладах и аналитических записках.

Трансформация делового климата. Была опасность, что это все на фоне кризиса... Знаете, как у нас обычно: сейчас кризис, сейчас не до реформ. А потом: у нас сейчас экономический рост, сейчас не до реформ. Трансформация делового климата, регуляторной гильотины и так далее – это тоже очень важно, про это забывать нельзя. И самое, наверное, сложное здесь – это проблемы с экспортом. У нас по-прежнему самые худшие показатели по возможностям экспорта продукции в мире. Мы даже в Doing Business, как бы его ни критиковали, занимаем очень плохие места.

Ну и конечно, выделение каких-то средств на компенсацию цифровизации. Например, Москва это делает – она дает деньги предпринимателям на цифровизацию. Это региональная практика, и ее надо продолжить.

Внедрение экосистемного подхода – у нас про это есть целая статья, я не буду здесь останавливаться. В том числе применение цифровых экосистем и так далее.

Переобучение и переквалификация безработных, конечно, навыкам цифровых технологий и обучение предпринимательству. Это, наверное, самое главное – чтобы мы не потеряли этих людей.

Снижение цифрового неравенства – этому целая большая рабочая группа посвящена сейчас в правительстве. Действительно, если мы сравним, например, Дагестан и Москву – предприниматели Дагестана рады бы продавать товары онлайн, но в Дагестане даже «Яндекс.Маркет» нет, и доля людей, которые пользуются интернетом для покупки товаров, где-то 15%. В Москве это больше 50%. А сейчас уже гораздо больше.

Ну и про поддержку экспорта я уже сказал. Все, что я рассказывал, есть в опубликованном виде. Спасибо большое.

А.Н. Пилясов: Степан Петрович, спасибо за замечательное выступление, которое показало тонкую ежемесячную аналитику с использованием множественных баз данных, что завораживало, создавало такую полифоничную картину.

Мы видим, дорогие коллеги, и я счастлив вам это сказать на примере презентации Степана Петровича, что анализ развития предпринимательства дает совершенно новое лицо развития России и ее регионов, ее мест.

То есть если мы берем обычную, традиционную диагностику – это взгляд не то чтобы с высоты птичьего полета, но такой макровзгляд. А когда мы берем уже аналитику и диагностику предпринимательскую, мы как бы анатомию этих процессов видим. И часто эти два лица не совпадают – часто анализ и диагностика предпринимательского движения в регионах и городах выявляет новую структуру, выявляет то, что обычная социально-экономическая диагностика не схватывает: и ЭГП, и корпоративную структуру, и

институциональную структуру экономики, что обычные показатели экономической динамики не ловят. Это очень важно отметить – это новое лицо России через предпринимательский анализ и предпринимательскую диагностику возникает. Степан говорил об этом, и по данным кризиса тоже некоторые вещи по предпринимательству были контринтуитивные. Обычная социально-экономическая динамика показывала другое, а предпринимательская выявляла парадоксы.

Второй момент – это, конечно, сумасшедшая институциональная отзывчивость предпринимателей. Учредили новую льготу, и тут же на завтрашнее утро возникает сонм новых предпринимателей. Когда мы делали доклад правительству о развитии предпринимательства в середине 2010-х годов, мы были потрясены, насколько высока скорость отклика предпринимателей на меры, на новые институты федеральной власти была фантастической. Буквально мера, и через несколько месяцев возникает уже ответ предпринимателей – создание новых предприятий. Как Степан Петрович сказал, предприимчивость. И нужно учитывать, что более благодарного экономического актора на меры федеральной политики, наверное, в России трудно найти. За ночь будет отклик на меры федеральной поддержки и новые меры федеральной политики.

И конечно, Степан Петрович сказал нам о системе. Не совсем верно видеть предпринимателей только как одиночек. Это именно связи: с местной культурой, с традициями, с социально-экономическими процессами, с соседними регионами местами. Это сложная система связей, порой очень тонких и даже невидимых. И это все верифицируется и манифестируется в предпринимательском движении. То есть получается, что мы действительно имеем дело не с самим предпринимательским процессом как таковым, а с целой системой, или экосистемой, предпринимательской, в которой культура, традиции, отраслевая структура, экономгеографическое положение, наличие агломераций, уровень предпринимательской энергии людей в местном сообществе и бездна других факторов. И получается, что это только верхушка айсберга – уровень развития предпринимательства, а очень многое оказывается под водой, но оно на эту верхушку влияет – либо поднимает эверестом, либо, наоборот, создает очень слабый холмик.

Дорогие коллеги, пожалуйста, ваши вопросы.

Михаил Довгий (компания «Арктвэб»). Я как раз работаю с сектором малого и среднего бизнеса. В последнее время я замечаю у компаний тенденцию для сокращения издержек непосредственно привлекать на работу самозанятых. Это наблюдается как в среднем бизнесе, как в малом, так и в большом бизнесе. Скажите, пожалуйста, в цифрах, которые вы показывали, данная динамика учитывается? Или это просто статистика появления предпринимателей? Просто одно дело – когда человек непосредственно занимается предпринимательством, и другое дело – когда он становится самозанятым, для того чтобы просто устроиться к кому-то на работу.

Степан Земцов: Коллеги, тут есть проблема – данным по самозанятым нет, во всяком случае, у меня. Мы просили у ФНС предоставить такой доступ, но его, к сожалению, пока нет. Поэтому я знаю только общий порядок: в последний раз это было 1,8 млн зарегистрированных плательщиков предпринимательского дохода. Когда сделали специальное интернет приложение – когда ты очень просто можешь у себя в телефоне оформить статус самозанятого – число самозанятых достигло 1,8 млн. И вы совершенно верно говорите, что очень многие этим воспользовались, но попытаться это увидеть и оценить в цифрах мы не можем.

Вообще, есть только два источника: данные реестра МСП и данные Росстата. И даже Росстат уже прекращает наблюдать за малым и средним предпринимательством – то есть мы скоро потеряем длинные ряды, и даже нечего будет анализировать и понимать. Меня,

например, спрашивают, а как малый и средний бизнес пережил кризис 2008 года -- а у нас нет этих рядов, нет сопоставимых рядов данных.

Михаил: Просто если мы говорим, например, о заработной плате – естественно, достаточно большие проценты отчислений идут от нее. Если работаешь с самозанятым, заключаешь договора, то издержки кратно сокращаются. Эта тенденция сейчас набирает обороты – если вы проведете анализ по HeadHunter, прозвоните, то достаточно много средних, и даже некоторые крупные, компании уже в обязательном порядке людей заставляют переходить на режим именно самозанятых.

Что касается индивидуальных предпринимателей... Если я еду по своему родному городу и вижу количество рекламных щитов, которых в 2012 году было значительно больше, а сейчас на некоторых просто написано: «Разместите свою рекламу», количество мест, палаток и прочего кратно уменьшилось, и количество рабочих мест, естественно, тоже уменьшается. Это можно заметить даже по Москве – целые центры лишаются индивидуальных предпринимателей, место пропадает. Соответственно, если посмотреть на статистику, количество нас растет, но если реально постараться взглянуть, то картина представляется совершенно иной. Но ИП – это больше возможности получить свои деньги назад – где-то сэкономить на налогах, где-то еще как-то, а самозанятые – это возможность сокращения издержек на зарплату сотрудникам. Спасибо.

Степан Земцов: Все, что вы говорите, это и в статистике хорошо видно. У нас число юрлиц сокращается с 2018 года, а число ИП растет. Ну а по самозанятым – какая доля из этих 1,8 млн тех, кто был когда-то теневым сектором, а стал самозанятым? Если она даже 60%, это хорошо, а если она 2%, а 98% – это просто люди, которых вынудили стать самозанятыми, то это очень грустная история.

Я думаю, здесь надо провести какой-то опрос. Наверное, надо предложить коллегам из НАФИ провести опрос среди самозанятых – они вообще какие самозанятые. Это очень интересно – это сразу охладит пыл красивых отчетов. Спасибо.

Александр Пилясов: Спасибо, Степан Петрович. Вопрос от Анастасии Пятачковой по прогнозам занятости в малом и среднем бизнесе в Арктике и по отраслям и видам деятельности, которые перспективны для международного сотрудничества в Арктике. Что вы думаете по этому поводу?

Степан Земцов: Вопрос о том, какие перспективные направления у малого и среднего бизнеса в Арктике, правильно я понял? Честно говоря, это любимый вопрос многих коллег. Ответить на него сложно. Это, наверное, к Александру Николаевичу в большей степени вопрос, к его книге. Я бы сказал: «Читайте книгу». Ответить на него сложно, потому что издержки даже не в 10, а в 20 раз выше, чем в средней полосе России. Это убивает любой вид деятельности, который мог бы развиваться в Арктике, потому что у людей просто нет денег даже на начальном этапе. И это очень большая проблема – это, наверное, самая главная проблема для Арктики.

Наверное, все, что не требует такого большого вложения средств в основные фонды. Все, что связано с цифровой экономикой, с онлайн-сектором, – наверное, все это перспективно в Арктике даже, может быть, больше, чем где-нибудь на обычной территории России. Тем более в Арктике холодно, значит, там всякие дата-центры можно строить, чтобы они сами охлаждались, там можно развивать некоторые виды альтернативной энергетики... Я помню, еще в школе мне рассказывали, что в Белом море должны построить приливную электростанцию. Вот эта история – может быть.

Также я знаю, что неплохо развивается – правда, не в Арктике, конечно, а в северных регионах, таких как Томская область, север Карелии – все, что связано с дикоросами. Это очень хорошая история. Я горжусь, что я в свое время участвовал в разработке стратегии развития дикоросов в Томской области, и сейчас, когда я в аэропорту покупаю все эти

замечательные вещи – есть такой томский производитель, не буду рекламировать, – когда я покупаю его продукцию, я всегда с радостью вспоминаю и лелею надежду, что, может быть, наши рекомендации привели в том числе к тому, что этот сектор в Томской области очень активно развивался.

Все, что связано с рыбой. Я знаю, в Карелии очень сильно развивается аквакультура. В принципе, мне кажется, она тоже очень перспективна.

Традиционные сектора все завязаны на доходы. Традиционные сектора – то, что для потребителя, и то, что для «крупняка» – завязаны на доходы «крупняка». То есть если «крупняк» упадет – а есть такая вероятность, что наше сырье будет не очень востребованным, – то вместе с ним упадет и малый бизнес, который это все обслуживает. Я не говорю, что они неперспективны и их не надо развивать, – я говорю, что риски здесь очень высоки.

Я, к сожалению, не маркетолог, не могу сказать, какие именно отрасли.

Александр Пилясов: Спасибо. Есть еще вопросы?

Юлия Алферова: На первом слайде, когда презентовались цели, была непонятная статистика про 38% занятых. Это не имеет отношения к классической статистике. Это про РФ?

Степан Земцов: Это вместе с самозанятыми. Да, это про РФ. Это наша статистика, просто считать надо правильно. Мы собираем данные по среднесписочной численности работников, а делим мы потом почему-то на занятых. Делить-то надо тоже на среднесписочную численность работников. Это ошибка, которую многие совершают. Поэтому у нас по Росстату и 20% – потому что вы делите на знаменатель, который не имеет отношения к числителю. Среднесписочная численность работников – это не численность занятых МСП. Численность занятых МСП гораздо больше, чем среднесписочная численность работников.

Юлия Алферова: И хотелось бы внести корректировку, что по данным ФНС 85% из самозанятых – их сейчас примерно 1,7-1,8 млн – это вновь зарегистрированные, а 15% – это те, которые мигрируют с другой формы.

Степан Земцов: Спасибо.

Михаил Довгий: У вас были реально располагаемые доходы населения за период. Скажите, пожалуйста, это реально располагаемые доходы населения в рублях или в долларах? Я сейчас поясню. То есть вещи, которые импортируются, человек может позволить себе что-то купить... У меня зарплата была 50 тысяч, стала 60 тысяч; доллар был 30 рублей, стал 75 рублей.

Степан Земцов: По идее, все-таки Росстат учитывает инфляцию. Конечно, это в рублях, у нас официальная валюта – это рубль. Но это спор статистиков на самом деле, скорее даже не экономистов. То, что Росстат считает в инфляции, – это, конечно, картошечка и так далее. Я тут не буду вдаваться в подробности. Я с вами полностью согласен – да, на самом деле падение было еще больше.

Александр Пилясов: Спасибо, Степан Петрович. Идем дальше. Теперь мы предоставляем слово самим предпринимателям, их голосу. Пожалуйста, Анна Клепиковская – «Качество жизни и развитие туризма в Арктической зоне».

Анна Клепиковская, директор по развитию культурно-ландшафтного парка "Голубино" (Архангельская область):

Очень приятно было слышать столько раз слова «Архангельская область», «арктические территории», «малый бизнес» – все очень близко, поскольку мы как раз занимаемся тем самым бизнесом, требующим больших вложений в основные средства, – гостиничным бизнесом в Архангельской области.

Пинежский район в этом году был включен в состав арктических регионов России, и сейчас мы занимаемся бизнесом, можно сказать, в трех районах: Пинежском, Мезенском, Лешуконском. Общая площадь районов порядка 90 тыс. км², при этом население около 50 тыс. человек.

Здесь хотелось бы отдельно затронуть тему, про которую часто говорят, – Арктика и коренное малочисленное население. В Арктике живет не только коренное малочисленное население, в Арктике много сотен веков живут поморы. И здесь хотелось бы отдельно обратить внимание, что, когда мы говорим об Арктике и поддержке традиционных промыслов, коренных малочисленных народов, очень важно говорить о поддержке в целом людей, столетиями живущие на Севере.

Упоминали про культурные традиции. Действительно, русский Север и русская Арктика является кладезем истории, кладезем побед, подвигов нашего народа – это та важная часть, которую нам надо сейчас хранить. И крайне важно в целом говорить о сохранении человека в Арктике – того человека, который многие века здесь жил.

Например, можно говорить об истории Василия Голицына, который был сюда сослан, о Семене Дежневе – род Дежневых происходит из Пинежья. Особенно на фоне того, как мы много говорим об Арктике, обратиться к истории освоения Арктики и влиянию, которое оказала Архангельская область, будучи первым морским портом, откуда уходили корабли, – очень бы хотелось в принципе об этом понимать, снимать фильмы, рассказывать что-то хорошее и интересное. Но этого почти не происходит.

При этом сама по себе Архангельская область находится очень выгодно с точки зрения транспортной доступности: прекрасная дорога М8 – трасса Москва – Холмогоры; буквально 15 часов, и вы в Архангельске; полтора часа на самолете – и вы в Архангельске. Транспортная доступность решает огромное количество проблем. Сама по себе Архангельская область размером с Испанию, при этом ее население около 1 млн, а в Испании 40 млн.

Про количество хороших, настоящих асфальтированных дорог я не буду говорить, но, возможно, именно Арктике надо смотреть разные варианты транспорта, которые были бы не такими затратными. Сейчас все мерится экономической эффективностью: «У вас мало людей – дорога вам не нужна. Вы экономически неэффективны – дорога не отобьется». Мы сталкиваемся с этими вопросами постоянно, притом что здесь тоже *vice versa*, возможность сравнивать: будет дорога – будут люди. Об этом тоже надо говорить.

У нас совершенно потрясающие природные ландшафты, памятники регионального значения, федеральные заповедники, потрясающие исторические объекты. И самое главное – здесь до сих пор сохранилась настоящая русская, российская исконность, которая почти везде уже ушла, ее нигде не почувствуешь. А фольклор, который существует в Пинежском, Мезенском и Лешуковском, в Кенозерском национальном парке, – это то наше нематериальное наследие, о котором стоит говорить везде тоже. Да, мы все понимаем, что газ, нефть и многие другие полезные ископаемые – это то, на чем живет наша страна, но экономика впечатлений, экономика в том числе историй настоящих, которые сейчас ценятся, не должна быть забыта в этой ситуации.

Чем мы можем подтвердить, что это интересно? Во-первых, у нас круглогодичная работа, во-вторых, более 20 экскурсий уже организовано. Мы проводим массу мероприятий для школьных групп из Архангельска, Северодвинска, Новодвинска – несмотря на то, что мы находимся в 200 км от Архангельска.

Если бы у меня было больше времени рассказать о том, что такое вывезти школьников в Архангельской области по всем требованиям российского законодательства на экскурсию за 200 км – на желтом автобусе с обязательным питанием, и только в световой

день... это же в Москве правила написали. И то, что желтых автобусов в области тоже не было в свое время... Но это отдельные нюансы, о которых не будем упоминать.

За пять лет в нашем парке количество гостей увеличилось с 7 тыс. до 13 тыс. Прошлый год мы пока не считали – он был странным, непонятным, – но наша загрузка с августа, как только мы смогли открыться и заработать, составляла более 75%. Да, мы понимаем, что это следствие закрытых границ, мы иллюзий не питаем. Но тем не менее, люди готовы ехать, людям интересно, они все равно к нам приехали – в новогодние праздники мы приняли 2 тыс. человек за семь дней силами нашего маленького, скромного парка в 15-25 человек сотрудников.

При этом реальность жесткая. Регулярного транспортного сообщения нет, и мы, хоть и малый бизнес, обязаны продумывать сами транспорт для наших гостей. У нас огромные логистические издержки.

Приведу примитивный пример, очень, наверное, всем понятный. Купить диван в Москве для гостиницы. Купил диван, привез. Но что такое купить диван для нас? Это значит, купить его в Москве, потому что в Архангельске практически нет рынка сбыта – такого большого – и нормальной мебели там не купишь. Доставить его из Москвы до Архангельска одной транспортной компанией, потому что транспортная компания не повезет по грунтовой дороге 200 км еще от Архангельска один диван. Перегрузить его где-то в Архангельске, найти компанию, которая повезет его к нам, заплатить за транспорт из Москвы и за транспорт 200 км до нас, разгрузить силами малого бизнеса. Диван вместо 50 тыс. начинает стоить 140 тыс. Это простой пример. А то, какое количество денег мы тратим на амортизацию на наши транспортные средства... Да, у нас есть дороги (хотя сейчас у нас зимники), к нам даже ездят на больших автобусах. Но летом к нам не ездят на автобусах, потому что цена лобового стекла порядка 300-600 тыс., а камни летят с дорог постоянно, колеса пробиваются постоянно, и вкладывать в транспортные какие-то компании, организации без государственных субсидий кроме как меценатством, спонсорством назвать нельзя. Бизнесом это назвать сложно. Мы занимаемся таким «меценатством» на текущий момент, покупая нашу технику – тот же ПАЗ Vector в Ярославле... Он приезжает в Архангельск уже сломанный, потому что наша техника такая, и для Арктики она не приспособлена. И в мороз –38 °С, который у нас две недели уже стоит, техника тоже требует огромных усилий специалистов.

Или требования по гарантии: посмотрим, как это работает в глубинке? Допустим, в Москве у меня сломалась машина, и я обязана на эвакуаторе ее привезти и починить. Или сдать на ТО утром, а после работы зайти и забрать ее вечером. Так вот, сдать на ТО утром и забрать вечером в Арктике невозможно: ты отвозишь в Архангельск технику, два дня ждешь деталей, у тебя водитель там живет, и ты оплачиваешь ему проживание... Даже бог с ними, с налоговыми сложностями. Административные, операционные сложности колоссальные. А требования к нам точно такие же как и к любому другому бизнесу – на Юге ли, в Москве ли, неважно.

Про северные государственные гарантии много говорили, с этого как раз начали обсуждение, что людям важны эти гарантии. Но предприниматели тоже люди. Мы тоже люди, которые работают и которые берут на себя ответственность за то, чтобы платить зарплаты другим людям на этой территории. Поэтому когда мы находимся в ситуации, когда государство людям говорит: «Предприниматели должны. Это они вам не заплатили северные госгарантии...». Но это же «госгарантии», а не «предгарантии»! Это, конечно, очень здорово, и было бы классно, если бы предприниматели хотя бы что-то видели как поддержку за то, что они существуют в этих условиях – с этой нижайшей маржинальностью создают качество жизни, создают рабочие места и платят госгарантии, сохранившиеся со времен бюджетной системы Советского Союза.

Низкая плотность населения – следовательно, низкая рентабельность любого бизнеса. Здесь, конечно, можно говорить о туризме, что у него есть плюсы, – туризм может работать одновременно и на местное население, и на приезжих; зарабатывать на приезжих, но при этом давать возможность качества услуг местным жителям.

Например, ресторан. Ты можешь его открыть, если туда приезжают и в нем платят. Ну а местные жители приходят по возможности, когда у них есть на это деньги и время. Это важно, конечно, тоже учитывать.

Мы находимся в такой странной ситуации: с одной стороны, мы в арктическом районе, с другой стороны, мы на сельской территории, с третьей стороны, к нам можно доехать только автомобилем. И с точки зрения развития туризма на уровне страны к нам все относится: «Вы же сельская территория, идите в Минсельхоз. Вы же арктическая территория, идите в Арктику. Вы же туризм, идите в туризм». И ты оказываешься из-за этого отсутствия межведомственного взаимодействия в каком-то аду.

Сегодня упоминали о количестве государственных заказов – мы очень сильно зависим вообще от взаимодействия. Но это нормально – на маленьких территориях все друг от друга зависят. Я после Москвы не могла никак привыкнуть, что главные партнеры – это Дом культуры, музей, школа, федеральный заповедник, потому что это те, у кого на территории есть какие-то деньги и полномочия; активные люди там работают обычно. Это все очень здорово, когда ты выстраиваешь с ними отношения, потому что они все вертикально подчиняются, и общие проекты с ними организовать очень сложно. Один автобус использовать и для школы, и для музея нельзя категорически. То же самое с межрайонным взаимодействием, потому что здесь я могу договориться с администрацией знаки не ставить, а в следующем районе уже не могу – это уже отдельная история.

По поводу устойчивого туризма. Мы очень переживаем и боимся развития неконтролируемого туризма, который нанесет вред территориям, местным жителям, – исчезнет аутентичность. И все, что мы делаем, мы стараемся изначально анализировать с точки зрения пользы для местного сообщества и пользы для привлечения местных жителей, поэтому проводим с ними встречи и сами об этом много думаем.

Отдельная история по регулированию микро и малого бизнеса, про степень отчетности, и про то, сколько нам бухгалтеров надо нанять, чтобы перейти из состояния микро в малый, и где найти этих бухгалтеров. А если мне посоветуют взять бухгалтера онлайн – у нас интернет «не очень есть». Нам говорят: «Вы бизнес, подключайте интернет по общим тарифам». А Ростелеком нам заявил 11 млн за подключение или 140 тыс. ежемесячной выплаты, чтобы они нам оптоволокну протянули. А спутник не ловит – мы уже пробовали все, – потому что у нас горы вокруг... Но мы работаем.

Вернусь к истории. Мы думали, что мы занимаемся туризмом, когда в 2014 году выкупили обанкротившуюся базу со сгоревшим главным корпусом, но мы верили в эти места. У меня муж из Пинеги, его сестра сейчас там работает, родители живут, – мы верили, что можно показывать миру интересные, классные, совершенно неожиданные места. Я никогда не знала, что бывают поморские гигантские дома, про каньоны в Архангельской области я не знала. Я знаю про Колизей, Америку, национальные парки Перу, Чили, но я не знаю про Архангельскую область ничего. Нам очень хотелось показать миру эти места.

Но в 2018 году мы очнулись и поняли, что мы не туризм, что мы точка социокультурного развития. К нам начали приходить и говорить: «Ребята, а вы что-то интересное делаете? А здесь что-то можно делать?» Это было очень классно. Вокруг нас стали объединяться совершенно замечательные люди. В 2018 году у нас было 15 постоянных рабочих мест, сейчас около 25-30 человек.

Да, маржинальность туризма здесь будет небольшая, на это мы не претендуем. Но устойчивость, сохранение жизни и повышение качества услуг – да,

оно действительно работает. Раньше школьникам Пинеги негде было банально выпускные провести, негде было свадьбу сыграть, некуда вечером на ужин сходить с семьей. Мы это обеспечиваем за счет того, что живем за счет туристов, но приглашаем наших местных жителей.

Например, сейчас, во время кризиса, что было сделано, когда в середине марта прекратили уже почти к нам приезжать, нас закрыли. У нас были большие запасы еды у ресторанов, мы переориентировались и организовали доставку суши и роллов в поселок Пинега, который находится в 18 км от нас. Да, это были, конечно, не те объемы, но в том числе мы как-то взбодрили местное население возможностью что-то заказать. Не поверите, это крайне важно в современном мире – в XXI веке люди хотят таких базовых штук.

Как это влияет на территорию и в принципе туризм. Я уже говорила про сотрудничество с бюджетными организациями – к нам приходят на практику школьники или ученики техникума, с креативными индустриями мы проводим разные встречи, выпускаем книги, создаем такие шикарные арт-объекты, привлекая внимание, привлекаем денежный поток в регионы. Буквально один пример. Мы находимся в 200 км от Архангельска, но на праздник оленя, 8 марта, мы в течение трех лет собирали от 1 до 2,5 тыс. человек одним днем силами нашего небольшого парка. И сейчас мы тоже готовимся к 8 марта, если нам разрешат провести мероприятие. Интерес есть, нет инфраструктуры. Да, важна цифровизация. Но простите, без туалетов мне не нужна цифровизация. Нужна, но туалет вперед, правда. И вода мне очень нужна, потому что провести водоснабжение по всем требованиям невозможно. Невозможно все обеспечить в рамках закона.

Как влияет туризм на территорию? Мы очень общими цифрами посчитали, сколько мы денег заплатили в поселок Пинега в 2019 году. Мы платили за транспортные услуги перевозчикам, мы платили за медосмотры, коммунальные платежи, покупали продукты, платили в Дом культуры, в заповедник, почтовые расходы, налоги, зарплаты... Здесь около 9 млн рублей. Бюджет МО Пинежское на 2019 год составил 32 млн, из них 24 млн – это только культура. Из них 3 млн на дороги... То есть маленький парк, малый бизнес привлекает внутрь денежный поток порядка трети действующего бюджета поселка. Мало ли? Мне кажется, очень сильно немало. В прошлом году мы тоже обратили внимание, как сильно снизился заработок предприятий, которые работают вместе с туризмом. Мы понимаем, что мы за прошлый год, конечно, тоже потеряли эти деньги. Еще не считали. Посчитаем – обязательно расскажем.

Меня это немножечко волнует – почему не думают о том, как здесь люди живут? Когда вводят те самые онлайн-кассы, предварительно не обеспечив интернетом, когда вводят «Меркурий» на покупку туши коровы, например, и не учат местных фермеров с ним работать, когда обязывают местного фермера ставить забор вокруг своих пастбищ, когда никогда в жизни у него не было этих заборов, а на забор ему нужно 300 тысяч. Никто ему не компенсирует. Какие налоговые платежи – давайте посчитаем все эти новинки? Класную вы фразу сказали – «экономическая неопределенность», которая с нами может произойти в любой момент, и она не связана даже с потребительской никак. Она связана с тем, что придумали и что от нас завтра потребуют: какой новый компьютер, какое новое место, как должна сидеть доярка, как должна сидеть кухарка.

Но это проблема всего малого бизнеса в стране, не только арктического. Я как юрист сейчас бы, наверное, сказала, что необходимо объявить мораторий на все новые законы, вводящие новые требования, хотя бы на год. Моя гипотеза – почему так много обратилось за льготами на субсидии по зарплате -- потому что у нас было время этим заняться: мы не писали бесконечные отчеты и не работали с гостями. А так мы пишем отчет в налоговую, в Роскомнадзор, в Роспотребнадзор, еще куча.

И они звонят: «Нам срочно завтра отчет». Мы малый бизнес. Я работала в большой компании, когда у тебя штат бухгалтеров, штат юристов, штат экономистов, штат еще кого-то. Когда у тебя три человека и предполагается, что ты свою работу эффективно выполняешь, меня обязывают увеличивать административные какие-то затраты, ресурсы... Это вообще никак не влияет на качество продукта. Оно влияет на количество отчетов.

Но мы растем – в прошлом году мы открыли визит-центр. И здесь хотелось бы обратить внимание тоже на субсидию... Мы выиграли грант от Ростуризма – одни из пяти в Архангельской области. По гранту было заявлено, что нам выделят в ноябре субсидию, поэтому в планы по реализации гранта были включены мероприятия, планируемые нами на ноябрь-декабрь. Конечно, грант мы не получили: там нужно открывать казначейский счет, и вообще, до конца декабря никому эти субсидии не выделили. Мы заново сдаем сейчас документы. Но самое потрясающее: для того, чтобы подключить этот казначейский счет, нужно было нашему директору из Пинеги ехать в Архангельск – онлайн же ничего нельзя сделать – и получить на CD информацию, чтобы ее установить на компьютер. На CD! Мы искали по всему Архангельску CD-ROM для чтения несколько часов – чтобы подключиться к компьютеру и попытаться получить этот грант, вместо того, чтобы работать и обеспечивать наших гостей лучшим сервисом.

Мы все еще мечтаем, мы продолжаем работать, и поэтому буквально несколько позитивных картинок из нашей жизни. У нас очень красиво – у нас чудесная зима. К нам можно приехать. У нас проходят сессии, на которые собираются международного уровня специалисты, – нам очень приятно. Праздник оленя – это единственное межрегиональное зимнее мероприятие, куда приезжают ненцы и коми с полуострова Канин, и у нас на реке Пинеге проходят гонки на оленьих упряжках – это очень зрелищно и классно. К нам приезжают международные журналисты и проводят медиаконференции. Школьники из Пинежского района тоже могут приехать к нам и посмотреть, как работает турбизнес современности. Ну а наш экскурсовод, Олег Дмитриевич, переехав к нам из Украины несколько лет назад, стал одним из лучших экскурсоводов в Архангельской области в прошлом году. Это, наверное, нас и держит – такие маленькие победы нам дают силы работать и жить дальше. Спасибо большое.

Общая дискуссия

Михаил Довгий: По поводу книги Александра Николаевича – о монополии арктических предпринимателей. На мой взгляд, чем больше инфраструктура, чем больше развитие, и тогда уходит монополия. Человек приезжает в город – у него меняется мировоззрение, уходят некие традиции. Например, традиция, которая у многих сохранилась, а у многих ушла – оливье на Новый год. В свое время были достаточно большие проблемы с продовольствием в стране, и оливье было чем-то потрясающим. Многие стали от этого отходить, потому что это перестало быть чем-то необычным. Я имею в виду то, что некоторые деревеньки, может быть, так и живут по тем же традициям, потому что нет возможности развития, и они остаются в этих традициях.

А появление новых городов, новых рабочих мест за счет инфраструктуры, за счет вхождения государства, за счет появления там определенных заводов и прочего – это будет развивать. С одной стороны, это обязательно будет уничтожать какие-то внутренние моменты, традиции и обряды, но, с другой стороны, это будет улучшать жизнь конкретных людей, будет давать возможность конкурировать и именно расти Арктике – становиться лучше и быть более привлекательной со временем, в том числе для туризма. Спасибо.

Александр Пилясов: Михаил, у нас нет противоречия, потому что когда я говорил, что предприниматели Арктики основываются и опираются на монополию... В бездорожной

практике так. Но я же не закрываю возможности прогресса, строительства новых дорог, развития. Я просто говорю, что с этим развитием приходит и внешняя конкуренция, внешних игроков, что мы видим в Мурманской области, в Архангельской – в «дорожной» части Арктики. Цена за это дорожное инфраструктурное обустройство – растущая конкуренция для арктических предпринимателей со стороны южных коллег. Просто надо отдавать себе в этом отчет.

Я не против этого развития, просто нужно понимать, что оно сопряжено с этими эффектами. Когда ты законсервирован и развиваешься на эффектах монополии, есть минусы, что у тебя нет этого стимулирующего воздействия конкуренции, и есть плюсы, что ты защищен маржой. Поэтому я убежден, что этот арктический предприниматель, которого я описал, все время ищет, как ему стать локальной монополией на конкретном месте, которое он обихаживает или на котором он кочует, ища рынки для своего бизнеса. Это нормально, это не плохо. Если ему не удастся, он ищет новую нишу, чтобы найти эту локальную монопольность. А если не получается, тогда возникают условия, близкие к среднестатистическому случаю, который мы хорошо знаем, – Центральной России. Этот случай нам известен, он описан, он изучен. Меня волновал другой случай – «антиматерик», где все по-другому.

Владимир Харлов (вице-президент по работе с партнерами ассоциации Северного морского пути): Александр Николаевич, я долго прожил в Арктике, в Ненецком округе – вы его вспоминали сегодня. Тот тезис, что предприниматель нацелен на снижение стоимости, борец с северным удорожанием... Вы знаете, ведь Ненецкий округ до сих пор не имеет сообщения с Большой землей. Усинская дорога так и не завершена – там около 300 км осталось. Это один из немногих субъектов Российской Федерации, очень активно у нас участвует...

Но вы знаете, говоря с предпринимателями непосредственно – мы избирались там, и я работал в региональных властях, – я не услышал эту радость соединения субъекта с Большой землей. Да, стремление предпринимателя к монополизму очевидно, но именно отсутствие связей с Большой землей и эти высокие цены и сверхприбыль своего рода предпринимателями связывается с отсутствием регулярной дороги. Я был в ноябре прошлого года, и так получилось, что не было зимника, он не мог устояться – в Ненецком округе небывало теплая погода, она позже, в декабре в Арктике установилась. И цены были небывало высокими.

Другой вопрос – экономически ли мыслит предприниматель? Здесь борец за установление низких цен, арктический предприниматель – мы его делаем здесь лучше, чем он есть, на мой взгляд.

Скажите, до конца ли полностью мы осознаем правильность применения налогового инструментария в Арктической зоне Российской Федерации – не для квазиарктических бизнесменов, а именно тех, кто осуществляет свою деятельность в условиях северного завоза, отсутствия регулярной дороги. Могли бы вы кратко пояснить по налоговому инструментарю?

Александр Пилясов: Спасибо огромное за ваш вопрос. Когда мы делали стратегию Ненецкого автономного округа, одно из предложений было предпринимателей в районах с ограниченными сроками завоза освободить от налогов. Есть специальный институт – районы с ограниченными сроками завоза грузов, и у нас было предложение, чтобы он работал на предпринимателя, и через этот институт будет поддержка предпринимателю. Коли перечень этих районов узаконен уже федеральным законом, и НАО туда полной территорией, так давайте всех, кто в этой сетке районов с ограниченными сроками завоза, кто предпринимательством занимается, выведем в особое производство, потому что они особые трудности испытывают совершенно. Давайте на примере НАО проведем

эксперимент: не будем взимать налоги никакие с них и посмотрим, сколько их за год станет – больше, столько же, – то есть увидим на этом полигоне реакцию этого института, этого предложения, этого эксперимента. Поэтому то, что вы сказали, просто возвращает нас в тот период разработки документа и конкретного предложения, которое мы делали. Так что НАО нам не чужой регион, мы с ним работали.

Владимир Харлов: Благодарен за замечания. Субсидирование экспорта и вывоз продукции – чрезвычайно важная составляющая поддержки предпринимательства, в частности оленеводства. Сейчас там финские наши коллеги пытаются один из проектов реализовать. Россия ведь вступает в председательство в Арктическом совете в мае 2021 года, и мы очень рассчитываем, что ассоциация здесь окажет своим партнерам поддержку.

Александр Пилясов: Спасибо за отклик. Я еще раз, дорогие коллеги, подчеркну – это выношенный вывод, – что взаимодействие внешнего и внутреннего рынка для материкового предпринимателя и для арктического абсолютно разные. Для материкового предпринимателя внутренний рынок – это движение одного метра, короткая дистанция. А для арктического предпринимателя его путь от местного рынка на внешний, российский, или зарубежный – это дистанция огромного размера.

В этом и недопонимание, потому что перейти на внешний рынок арктическому предпринимателю кратно, на порядки тяжелее, чем просто предпринимателю материка, где это вообще один метр. То есть огромная пропасть различий между материком и Арктикой. Пропасть различий. И отсюда поддержка в проникновении на внешние рынки для арктического предпринимателя имеет беспрецедентное значение.

Михаил Довгий: Не связано ли эта сложность с тем, что материковому предпринимательству приходится сильно крутиться в конкурентной среде, воевать друг с другом за ресурсы и все остальное, а предпринимателю, который не имеет конкурентов, но был первый и молодец, и сумел занять монопольную нишу, ничего особенно не нужно делать? Я не говорю, что ничего, естественно, работы идут, какие-то определенные вещи делаются, не бывает, чтобы предприниматель ничего не делал. Но ему в разы легче и над многими вопросами – где-то сделать лучше, где-то что-то, – в принципе, даже необязательно думать. Он один, он первый, он лучший. Понятно, что если появляется второй, то уже обоих, например, не будет, – я понимаю, что смысл в некоторых вопросах именно такой.

Но в принципе эта монополия подразумевает тогда, что он предприниматель, он молодец, но этот человек не готов развиваться, не готов выходить на рынки именно самостоятельно, и не то чтобы не способен, но у него нет желания быть конкурентным в среде как на материке, так и у наших иностранных партнеров. Тогда вопрос качества предпринимателя данного тоже стоит. Может быть, стоит развивать все-таки эти регионы, создавать возможности, чтобы конкуренция потихоньку приходила, и, может быть, вместо этого предпринимателя, который сидел хорошо и у него было прекрасно, появится другой предприниматель, который чуть лучше, чуть увереннее, который готов развиваться, готов думать, готов делать что-то еще, для того чтобы стало лучше, для того чтобы бизнес был больше и для того чтобы цены внутри становились меньше, потому что монополия диктует все-таки монопольные цены и монопольные условия.

Александр Пилясов: Михаил, сначала я расскажу реальную историю из жизни. Я приезжаю на Ямал и беседую с чиновником, который занимается господдержкой предпринимательства. Он говорит: «Из АСИ (Агентство стратегических инициатив) пришло указание, чтобы мы конкуренцию развивали – чтобы у нас был не один технопарк, а несколько, чтобы у нас было резидентов побольше в этих технопарках, – и с мольбой ко мне обращается. Но у нас нет возможности. У нас малый рынок. Мы не можем три

технопарк создать. С нас АСИ требует конкуренции, а у нас не выходит». И он обращается с тем, что он не может выполнить указание АСИ. Хочет, но не может.

Все, что вы сказали, верно – конкуренция, двигатель и прочее. Арктическая экономика в ее чистом, дистиллированном виде – бездорожье, удаленность и так далее – это про монопольные эффекты, это экономика монопольных эффектов, которые играют в ней беспрецедентную роль. И этим она интересна, этим она отлична от экономики освоенных районов. Иначе бы это был Давид Рикардо и Адам Смит в чистом виде в Арктике. Но так не работает, этого нет.

Я вспоминаю экономистов Аляски, выпускников Гарварда, с которыми я общался в Анкоридже. Они говорили: «Это очень странно, но все, чему нас учили в Гарварде, здесь не работает. Здесь нет конкуренции. Нас учили этому, а мы на Аляске ее не видим». И они ко мне обращались и говорили, что эти учебники здесь не работают. Это глубоко запало мне в голову, потому что я подумал, я тогда еще эту проблематику так остро не чувствовал: «Ну не работают рецепты и ладно». Но потом, когда уже я с чиновниками Ямала поговорил, что: «С нас требуют, а у нас не выходит – рынок маленький, не получается. У нас монополии сидят на этих маленьких рынках, а нам говорят: «Развивай конкуренцию». И вот это отторжение желания выполнить федеральный приказ и невозможности его выполнить, эту обескураженность чиновников я глубоко помню.

Вы говорите правильно, но это требует внешних рынков, это требует большого количества акторов. И в этом особенность России, что на двух третях ее территории нет условий для полноценной рыночной конкуренции, потому что бездорожье, инфраструктурная необустроенность, и элементарно мало людей и малые рынки.

Поэтому у России эти тенденции к монополии в силу двух третей территории бездорожья и севера естественно встроены. Она этим и отличается. Это вопрос даже не только про Арктику, это вопрос про Россию, в которой эффекты монопольные мощнее, а силы конкуренции слабее, чем в остальной Европе, чем в Штатах и так далее. Это крупный вопрос на самом деле. И в этом была трагедия Гайдара, который, начиная реформы 1990-х годов, не видел эту сложную структуру российского пространства бездорожного. Он недооценил эти ниши, связанные с инфраструктурной необорудованностью и неготовности пространства к рынкам. И это повлекло потом очень разрушительные последствия, как мы теперь знаем, – это недопонимание барьеров к рынку, которые пространство России – Севера и Арктики прежде всего – накладывает.

Михаил Довгий: Я понимаю, что для того, чтобы все это работало правильно, требуются огромные, колоссальные вложения – в основном в инфраструктурное строительство, – и чтобы люди были заинтересованы в том, чтобы приезжать в Арктику, большое количество. Чтобы жителей было больше, жизнь была лучше, чтобы было интереснее сюда приезжать. И тогда это само по себе появится, и появится конкуренция, которой сейчас нет.

Здесь вопрос немножечко другой. Я понимаю, что в текущих условиях это невозможно. Если поставить в одной маленькой деревне магазинчик частный, то второй магазинчик, по сути дела, сделает бесприбыльными оба. Здесь смысл в этом. Я понимаю, о чем вы говорите. Но если сделать из деревни город, то там можно поставить десять магазинчиков, и они все будут прибыльными. Я это имею в виду.

Александр Пилясов: У нас нет противоречия, просто вы хотите с сегодняшнего прыгнуть туда, а я говорю, что если мы прыгнем туда, то у нас уже и Арктики не будет. Это уже будет умеренная зона, освоенная.

Александр Пилясов: У нас остается часть, дорогие коллеги, которая касается наказов: «Выработка рекомендаций для органов власти». То есть указы от предпринимателей, от тех, кто вовлечен в предпринимательские проблемы, нам, чтобы мы

эти указы оттранслировали и воплотили в рекомендации уже для органов власти, с которыми общаемся. Я буду очень признателен, если мы еще оставшиеся силы после трехчасового марафона – если есть такая возможность – используем в течение нескольких минут, для того чтобы мы эти указы от вас написали и оттранслировали, уже придав им какую-то форму рекомендаций, в органы власти.

Александр Котов (к.э.н., старший научный сотрудник Института Европы РАН, доцент факультета географии и геоинформационных технологий НИУ ВШЭ): Александр Николаевич, дорогие коллеги, спасибо и за презентации, и за доклады. Я в плане наказов хотел бы четыре вопроса сформулировать.

Первая рекомендация касается разработки мер поддержки для компаний МСП в Арктике в виде «предпринимательской стипендии» (по опыту Северной Норвегии): предлагать её всем новым предприятиям в отраслях, которые имеют потенциал развития на местном или за пределами местного рынка. Целесообразно продумать её параметры, суть состоит в том, чтобы побудить представителей арктических сообществ разрабатывать бизнес-планы локальных проектов без намерения «выбирать победителей».

Коллега Анна из Архангельской области рассказывала о своем опыте фактически как социальный инновационный предприниматель. По работам в Северной Норвегии мы знаем, что социальное предпринимательство курируется корпорацией «Инновационная Норвегия». То есть в нашем случае содействие предпринимательству в Арктике, возможно, должно быть частью мер содействия инновациям, в фонде инноваций как институте развития предусмотреть отдельное направление арктического социального инновационного предпринимательства?

Таким образом, *вторая рекомендация* заключается в выделении отдельной линии финансирования для арктического предпринимательства, *которое носит по сути социальный характер, генерирует местные инновации и при этом цели достижения прибыльности, вклада в создание стоимости и создание рабочих мест по факту для неё растворяются в локально-образующем характере деятельности.* Большинство из них предприятий терпят неудачу. Но в целях создания большого динамизма в бизнес-сообществе должно быть больше начинающих компаний поддержано структурами, отвечающими за инновации (например, Фонд развития малых предприятий в научно-технической сфере или «инновационное» направление в Корпорации МСП). На первый взгляд, непрофильность таких фондов должна компенсироваться доступом арктических МСП к информации о научно-технических разработках предприятий региона, чтобы предприниматели и компании смогли действовать какое-то время, чтобы на основе инновационных идей и использования местных ресурсов (в т.ч. сырья) стимулировать более быстрый и целенаправленный рост (пример фонда Innovation Norway).

Третья рекомендация заключается в целесообразности разработки Министерством по развитию Дальнего Востока и Арктики РФ научно-методических подходов и методики к оценке эффективности введенного в 2020 г. преференциального экономического режима в АЗРФ для МСП-проектов, в том числе к построению системы критериев и показателей. Несмотря на относительно короткий период действия режима, на наш взгляд, такая система должна быть в опережающем порядке подготовлена, чтобы в дальнейшем при появлении статистики иметь возможность оценивать влияния преференциальных режимов на социально-экономическое развитие территорий АЗРФ, на достижение целей устойчивого развития в АЗРФ. Применение стандартных используемых методик оценки преференциальных режимов рискует не учесть особенности функционирования арктической экономики и специфическую роль арктического МСП.

Четвертая рекомендация связана с уточнением формата использования Фонда развития Арктики в рамках Общенационального плана достижения национальных целей до

2024 и на перспективу до 2030 года. Речь идет о том, что в рамках его формирования целесообразно продумать определение неснижаемого федерального минимума (доли в %), средства которого могли бы быть резервированы под текущие и перспективные проекты арктического МСП. По опыту обсуждений особенностей формирования такого Фонда, реальной видится цифра в 5-7%. Но это стало бы ценной институциональной новацией и федеральным сигналом внимания к арктическому предпринимательству.

Здесь могут быть различные подходы, но мне кажется, что эти направления для наказов очень важны. Спасибо.

Александр Пилясов: Александр Владимирович, у меня реплика сразу. Фонд развития Арктики – да. И Александр Викторович Крутиков, выступавший сегодня, был инициатором его создания за счет отчислений от тех новых инвестиционных проектов, которые будут разворачиваться после принятия пакета льготных мер 2020 года о резидентах Арктической зоны. Но там, конечно, речь шла не столько о поддержке предпринимательства в этом фонде, сколько о том, чтобы заинтересовывать местные органы власти в размещении у себя этих проектов, чтобы была возможность социального и инфраструктурного обеспечения. О предпринимательстве речи не было. Но я зафиксировал ваше предложение, чтобы там был и интерес предпринимательский.

Далее, это очень интересно, – когда вы сказали о комплексности. Александр Владимирович, то, что я совсем недавно понял. Специфичность активов по Уильямсону, по Норту, то есть специфичность активов по местоположению – а арктические предприниматели, арктические города специфичны по местоположению: экстремальный климат, удаленность и так далее. Так вот, Уильямсон, лауреат Нобелевской премии, четко пишет, что чем больше специфичность, тем больше тенденция к комплексности и интегрированности. Это железный закон институциональной экономики по Уильямсону. Специфичность активов востребует комплексность межотраслевую и комплексность тех проблем и решений, которые предлагаются в этой местности специфичной. Это связанные вещи. Поэтому когда вы говорите про необходимость комплексной оценки для Арктики – а это прямо вытекает из принципа специфичности активов, за который была получена Нобелевская премия. Так что это дело серьезное, это не просто слово «комплексность» – что мы хотим, чтобы все было. В этом есть железная закономерность.

Александр Котов: Нет методик федеральных, которые учитывали бы соответствующие показатели – решить бы вопрос хотя бы на таком уровне, не Нобелевской премии.

Александр Пилясов: Я просто к тому, что эти требования – это не прихоть, к этим требованиям идет огромная проработка: специфичность востребует комплексность. А если Арктика специфична, значит, нужны комплексные решения и подходы к ней. А для Центральной России отраслевые сработают. Это важно. Уильямсон нам дает как бы щит, для того чтобы проповедовать комплексность. Потому что, оказывается, это научно защитимая и уже давно обоснованная претензия Арктики.

Владимир Харлов: Вы очень хорошо сегодня говорили о разделении арктического предпринимательства и материкового. Я бы выделил отдельно и малочисленные народы. Два с половиной миллиона проживает в Арктике, но коренные малочисленные народы – это те народы, которые были, есть и будут всегда в Арктике жить.

Их культура бизнеса, их культура понимания бизнеса, надо признать, пока ниже. А это по всему миру. Там сложнее с производственной дисциплиной, там сложнее с вредными привычками – наркоманией, алкоголизмом, – маленький уровень образования. Это не только Арктическая зона Российской Федерации, это арктические страны. Ваши рекомендации, как нам постоянно их вовлекать? Мы сейчас собираемся два убойных пункта делать, а недавно один убойный пункт ненцы успешно сожгли в Бугрино.

Вот мы и думаем, как здесь быть. Как нам отдельно, внутри этого бизнес-общества, выделить еще и малочисленные народы. Они ведь потеряли почти везде, во всей Арктической зоне, квоты в парламенте и право законодательной инициативы. Это тоже такая вещь, как оказалось, упущенная. Я помню, с Александром Викторовичем говорили на эту тему... Есть ли у вас тут какие-то мысли и рекомендации – сделать особый акцент на содействие бизнесу коренных малочисленных народов Севера? Их обида, и Григория Петровича Ледкова – в декабре была встреча молодых предпринимателей – очевидна.

Александр Пилясов: Владимир, конечно, ответы на эти вызовы есть. Когда оленеводством Ямала мы занимались с коллегой, с Кибенко, какой вывод. Мы читали очень много и общались с Эриком Райнертом, который изучал аналогичные проблемы в Норвегии. И там ключ решения был в чем – он сформулировал его: мало радоваться тому, что сохранено ненецкое предпринимательство в оленеводстве, нужно, чтобы был предприниматель в городе в реализации этого мяса, чтобы это тоже был ненец. То есть когда конечную добавленную стоимость прихватывают и теряют – это государство или это посредник, факторийщик уже осуществляет, – то есть оторвана основная, львиная добавленная стоимость, сформированная оленеводом, она отнята от него. Ему кинута господдержка на голову оленя, а вся оленина отчуждена и продается на рынке уполномоченным органом. И это порождает очень сильные трения.

И он сказал, что только в Швеции эта проблема решена: оленеводы имеют право реализации. А на Ямале ирония в том, что право имеют самые богатые оленеводы, они работают на городских рынках. А средние и бедные вынуждены сдавать государству на факториях по оговоренной цене, и государство уже реализует, или факторийщик. Богатый имеет возможность самостоятельно на городских рынках эту добавленную стоимость концентрировать. Райнерт говорил, что только в Швеции у оленеводов сохранено право реализации оленины на конечных рынках. В Норвегии Министерство сельского хозяйства это право забрало, и уполномоченные предприятия реализуют мясо, продают и получают добавленную стоимость. Вопрос конечной цепочки – в чьих она руках. Тогда, может быть, этот пункт бы не сожгли, если бы не было отчуждения оленевода от конечного результата на рынке городском.

Владимир Харлов: Спасибо, правильно. Это слышал я от «Ясавэя» Юрия Хатанзейского – именно это он и сказал: «Одно дело – сохраним, а кому оленевод мясо повезет?» Это вы сейчас прояснили. Спасибо большое.

Наталья Новикова (ведущий научный сотрудник в Институт этнологии и антропологии РАН): Я, наверное, единственный здесь неэкономист, я антрополог. Аборигенное предпринимательство в рамках документов Организации Объединенных Наций рассматривается именно для социальных целей, как оно работает. И вот, например, в Норвегии у меня был некоторый полевой опыт изучения, и с финнами, например: предприниматели там в основном работают на обеспечение оленеводов. Условия для такого предпринимательства очень важны.

Хочу обратить ваше внимание, что по закону о государственной поддержке предпринимательской деятельности в Арктической зоне резиденты определены начиная с 1 млн рублей. Получилась такая горестная история со Стандартом социальной ответственности резидентов, который был разработан и принят в очень урезанном виде. Но здесь уже коллега, Александр Котов, говорил о том, что важно учитывать социально-экономический «выхлоп» предпринимательской деятельности – то есть, буквально говоря, насколько жизнь людей стала лучше в этом регионе от того, что там есть предпринимательство. И вот если эти показатели будут учитываться наряду с прямыми финансовыми показателями, то, я думаю, жизнь в Арктике очень сильно изменится. У нас

была попытка внести этот показатель для крупного бизнеса, но пока, вы знаете, что и закон о нефинансовой отчетности никак не могут принять.

Но если бы вы поддержали идею о необходимости соотносить государственную поддержку предпринимательской деятельности с показателями их вклада в социально-экономическое развитие региона и заключение определенных соглашений и поддержку аборигенного предпринимательства, это могло бы существенно изменить ситуацию в Арктике. Многие здесь знают Ямало-Ненецкий округ. Что же мы видим, кому принадлежат крупные оленеводческие предприятия по переработке оленьего мяса даже в районе Ямальском, Яр-Сале, – это вовсе не аборигенные предприниматели, это люди вообще из Москвы.

Еще хочу обратить ваше внимание на уникальность этого предпринимательства. Ведь аборигенное предпринимательство... Я еще не в Арктике, но позволю себе сказать, на Сахалине я изучаю – ведь изделие из рыбьей кожи никогда не будет массовым производством, потому что нет столько рыбьей кожи. Это уникальное производство, которое стоит много денег. И уже сегодня мастера могут на этом зарабатывать. На Ямале пантовое производство приносит им деньги, но деньги «темные», «серые» деньги. Особенность аборигенного предпринимательства в уникальности использования местных ресурсов. Я абсолютно согласна с тем, что не нужно там много народу, не нужно много других предпринимателей, потому что там нет ресурса, чтобы столько людей там жило.

А вот те люди, которые там живут, обеспечивают местное сообщество. И очень, мне кажется, важно подчеркнуть, что аборигенные предприниматели, несмотря на то, что они такие мелкие, тем не менее поддерживают свою семью, своих родственников, своих соседей – их тоже кто-то должен поддерживать. Хотелось бы, чтобы этот фактор учитывался и при регулировании государственной деятельности, если экспертное сообщество сочтет возможным такие предложения внести.

Александр Пилясов: Спасибо. Когда я с Райшевым встречался – узнал с грустью, что он ушел уже, – я ему говорил: «Но ведь у вас великолепные картины, а у нас новогодние открытки – это непрерывные тройки. Но почему каждая ваша картина может быть новогодней открыткой? У вас чувство красоты...» То есть коммерциализация красоты, которая присутствует в аборигенной культуре, в аборигенных сувенирах, – это отдельная задача. Она не выполнена, поэтому все прерывается. Есть штучное производство – искусство Райшева, которое просится на новогодние открытки, но никогда не было доведено до уровня, вместо этого тройки новогодние на новогодних открытках бесконечные. Не выполнена посредническая миссия вывода на рынок этой красоты в разных видах. А эта задача, видимо, должна быть поставлена – кто будет выводить на рынок эту красоту, ее коммерциализировать, соединять с потребителем, которому она подходит, который востребует эту красоту. Это первое.

Вторая реплика. Я согласен, что, конечно, если вокруг аборигенного предпринимательства оленеводов будет кластеризоваться аборигенное предпринимательство переработки, аборигенное предпринимательство сбыта, – это будет кластер и синергия экономических эффектов. Не просто произвел мясо – а переработал. Цепочка оказывается в руках коренных жителей, которые ее тянут. Примерно то же самое получалось, тоже с издержками, в национальных корпорациях Аляски, где идея была поставлена, чтобы эта цепочка все время была в руках национальной корпорации, – до финала, до рынка, до реализации, а не просто обрубалась на первом этапе и отчуждалась уже дальше. Через национальные корпорации это было решено на Аляске, но у нас пока не могу сказать сразу, в какой форме можно было бы найти решение. Конечно, кластеризация дает другой экономический эффект, чем просто однократное производство мяса и поступление.

Насчет господдержки, чтобы увязать ее с показателями вклада в социально-экономическое развитие именно аборигенного предпринимательства. Да, вы правы, что аборигенное предпринимательство может быть трижды арктическое, потому что воплощает весь этот уклад – кочевой, высокорисковый, нестационарный. Все, что я говорил про арктического предпринимателя, трижды верно для аборигенного. И когда писали работу по кочевникам-предпринимателям Ямала, было видно, что они воплощают черты просто крещендо арктического предпринимательства. Поэтому я согласен с вами.

Наталья Новикова: Добавлю только, что Райшев вообще не хотел, чтобы его картины даже продавались за территорией округа. Но понимаете, дело в том, что у аборигенов очень большая чувствительность к их искусству и культуре. Приведу пример с Сахалина: Вероника Осипова, чьи картины из рыбьей кожи стоят очень больших денег, и очень охотно их покупают корпорации. И она охотно их продает, и все население округа очень гордится тем, что у них есть такой художник Вероника Осипова – она стала членом Союза художников, – и что ее картины так известны. Но это ее желание – продавать эти картины. Но если появится посредник между художниками, аборигенами и покупателями, я думаю, что они не захотят этого делать. Это очень трудно у нас в стране: «Все народы равны», – скажут нам. Тем не менее есть же особый статус у аборигенов, и он должен касаться не только ресурсов, но и, конечно, культурного наследия.

Это их бизнес должен быть, а как нам его поддержать, – это общими усилиями, может быть, удастся сделать.

Александр Пилясов: Я вспоминаю Вилли Хенсли на Аляске, который возглавлял корпорацию NANA и который был типичным промоутером – и алеутом. У него уже были навыки продвижения и коммерциализации идей своих собратьев, и корпорации NANA и так далее. Это был пример успешного, состоявшегося предпринимателя на посреднических услугах, на продвижении сделанного аборигенами продукта. Поэтому примеры я видел – они вдохновляющие, конечно, но очень малочисленные.

Я хочу всех поблагодарить, что вы три с половиной часа своего времени посвятили присутствию на нашей очень экспериментальной конференции, рожденной желанием как-то поднять тему арктического предпринимательства, абсолютно, я бы сказал, бескорыстно спонтанным желанием. С чего я начинал свою книгу: «Выделите меня в отдельное производство». Мы об этом говорили сегодня, что есть основания для этого, есть объективные причины для того, чтобы поднимать флаг отдельного предпринимателя Арктики, выживающего в условиях вызовов – природных, социальных, институциональных и так далее. И несмотря на то, что их очень немного в сравнении с Россией в целом, но у них очень большая специфика, и ее никак не надо унифицировать. Наоборот – ее надо учитывать, считаться с ней и как-то помогать сообразно с этой спецификой.

Большое спасибо вам всем за участие. Огромное удовольствие было вас слышать всех. До новых встреч.