

**- Михаил Михайлович, в Мосгордуме в числе множества других обязанностей вы курировали направление «Поддержка малого и среднего предпринимательства». Поэтому, наверное, назначение вас на новый пост не случайно?**

- Действительно, будучи координатором этого направления в Мосгордуме, я постоянно контактировал с департаментом, работал над нормативным сопровождением поддержки малого и среднего предпринимательства. Да и сейчас, уйдя в исполнительную власть, продолжаю считать одним из основных приоритетов законодательную деятельность. Ведь приняв хороший закон, мы можем поддержать не одного-двух, даже не десяток предпринимателей, а сразу всех. И наоборот, приняв плохой закон, мы осложним работу большого числа малых и средних бизнесменов.

Сейчас я очень внимательно слежу за тем, как департамент участвует в разработке законопроектов, насколько профессионально это делается. Это и налоговые законы, законы о поддержке малого бизнеса, о конкуренции и т.д. Продолжаю настойчиво лоббировать долгосрочную программу по строительству нежилых помещений для размещения в них малых предприятий. Я участвовал в ее разработке, сопровождаю и теперь, поскольку это одна из важнейших составляющих развития предприятий малого бизнеса. Проблема очень острая, и ее необходимо решать.

**- Вы имеете в виду технопарки?**

- Не только. Но технопарки - одно из весьма перспективных направлений, тесно объединяющее научные и технологические разработки с производством. Я познакомился с работой технопарков, которые уже имеются практически во всех административных округах Москвы. Впечатления чрезвычайно интересные. Большим потенциалом располагают научные технопарки МГУ, МИФИ, Курчатовского института. Успешно работают «Загорье», Зеленоградский технопарк. Зеленоградцы, кстати, недавно представили нашу столицу на выставке в Китае. Фирма выпускает оригинальные микроскопы, которые по разрешающей способности не уступают электронным. Заказов столько, что за этими приборами выстроилась очередь. Сейчас они строят дополнительные площади, чтобы расширить производство. Похоже, фирма скоро перейдет в разряд средних предприятий.

В некоторых технопарках осваивают новые идеи в области медицины, химии и т.д. Много молодых специалистов занимается разработкой программного обеспечения, и свой «товар» они успешно реализуют.

**- Но чтобы молодежь пришла в бизнес, нужны какие-то первоначальные условия, какой-то толчок, чтобы молодой человек мог ощутить поддержку, почувствовать, что на этом направлении у него есть реальные шансы на успех.**

- Естественно. И такие условия создаются. Правда, это не значит, что юноша или девушка прямо со школьной скамьи могут сразу шагнуть в бизнес. На встречах с молодежью я советую для начала поработать в уже действующем бизнесе, присмотреться к постановке дела, обзавестись знаниями, опытом, обрасти какими-то связями. И во время своей деятельности в недрах фирмы постоянно анализировать: а правильно ли действует руководство фирмы в той или иной ситуации, а нельзя ли что-то сделать лучше, эффективнее? Только после этого можно заветать свое дело.

**- Тем не менее, чтобы открыть даже самый маленький бизнес, нужен какой-то стартовый капитал...**

- Чтобы помочь молодежи встать на крыло и набрать высоту, в департаменте действует специальная программа «старт-ап» - это субвенции для начинающих бизнесменов. Если у молодого человека есть интересная идея, он может представить нам свой бизнес-план, поучаствовать в конкурсе и за победу в нем получить этот самый стартовый капитал - 120 тыс. рублей.

**- Прямо скажем, не густо...**

- Ну, почему? Этого достаточно для того, чтобы фирму зарегистрировать, снять помещение, купить самое необходимое оборудование. Когда в 1987 году я организовывал что-то вроде малого предприятия, даже и такого не было - за дело брались только в случае предоплаты. Но ведь работали, крутились и порой даже вполне успешно. Если предпринимательская жилка есть, человек не пропадет. Тем более что сей-

час молодой человек, входящий в малый бизнес, может получить любую необходимую информацию. У нас, например, в департаменте открыт интернет-портал «Альянс-медиа». Создана система информационного сопровождения «Малый бизнес Москвы». В этой системе действует кадровое агентство, есть знающие консультанты, которые всегда помогут познакомиться с нормативной базой и т.д. Территориальные центры

мам, занятым этим делом, нужна будет мобильная, маневренная техника, вписывающаяся в междворовые проезды и тротуары.

**- И все-таки малые предприятия идут в ЖКХ пока еще очень осторожно. В чем, на ваш взгляд, причина этого?**

- Дело в том, что система ведения бизнеса в ЖКХ отличается от бизнеса традиционного, когда существует прямая связь: поставщик товара или услуг

но это уже дело правоохранительных органов. Если они подобно выявят и докажут, тут уж надо поступать жестко и по закону. Но, естественно, мы должны продумать и утвердить нормативные документы, которые бы дали возможность малым предприятиям на равных конкурировать за получение городского заказа. Как известно, по федеральному закону, который начнет действовать с 1 января 2006 г., 15 процентов муниципального заказа должно распределяться между предприятиями малого бизнеса. Недавно, кстати, я был на коллегии префектуры Центрального администра-

осторожными, проверяя экономическую, техническую, кадровую состоятельность конкурсантов, чтобы не угодить в сети аферистов.

**- Неужели попадают и такие? Ведь для участия в тендере нужно подготовить целый пакет документов.**

- Практика показала, что такие ловкачи находятся. Дают во время конкурса большой дисконт, скидку, выигрывают, а потом идут на серьезное предприятие и предлагают: вы даете мне 5 процентов прибыли, а я вам - фронт работ. Однажды в строительном комплексе вдруг возникла некая фирма, выигрывавшая конкурсы один за другим. Она обещала городу скидку на будущие работы до 55 процентов. Когда «пирамида» рухнула, выяснилось, что за такие средства фирма физически ничего построить не могла.

Поэтому организаторы конкурсов должны тщательно изучать реальные возможности участников тендера и то, насколько добросовестны их намерения. Сможет ли малое предприятие

Михаил ВЫШЕГОРОДЦЕВ:

## МАЛЫЙ БИЗНЕС ВСТАЕТ НА КРЫЛО

Михаил Михайлович Вышегородцев родился в 1962 г. Окончил экономический факультет Московского авиационного института, а также юридический факультет Московского государственного института международных отношений.

С 1991 г. - генеральный директор АОЗТ ТБК «Спутник», с 1996 по 1997 г. - генеральный директор производственного объединения «БИНК». В декабре 1997 г. избран депутатом Мосгордумы. После избрания депутатом на второй срок (декабрь 2001 г.) был заместителем председателя МГД. С августа 2005 г. - руководитель Департамента поддержки и развития малого предпринимательства.

М. Вышегородцев - кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой экономической теории Российского химико-технологического университета им. Д.И. Менделеева, член президиума Московской торгово-промышленной палаты, действительный член Российской академии естественных наук. Михаил Михайлович - мастер спорта по дзюдо. Увлечения: футбол, охота, рыбалка.



ФОТО АЛЕКСАНДРА МАТЮШКИНА

развития предпринимательства, которые сейчас имеются во всех округах, тоже готовы предоставить всю нужную информацию. Для тех, кто приходит впервые, консультации бесплатные.

**- И все же, и все же... Открыть малое предприятие и сегодня еще достаточно сложно, особенно, если человек намерен поработать в жилищно-коммунальном хозяйстве.**

- А никто и не говорит, что все проблемы решены. Есть необходимость ослабления налогового пресса, назрели и законодательные усовершенствования. Сейчас мы активно работаем в этих направлениях. Есть договоренность с первым заместителем мэра в правительстве Москвы, руководителем Комплекса городского хозяйства П. Аксеновым о разработке и принятии нового постановления по поддержке предприятий, действующих в сфере ЖКХ. Тем более что это связано со вступлением в силу нового Жилищного кодекса, согласно которому со следующего года все домовладельцы должны выбрать способ управления своим домом, управляющую компанию.

Мы планируем создание сервисных центров, работающих в ЖКХ. Они призваны помочь малым предприятиям, действующим в этой сфере, приобрести оборудование и технику, взять ее в лизинг. Это особенно важно, поскольку нынешней зимой дворы придется убирать без реагентов, значит, малым фир-

- покупатель, клиент. В нашем случае - это житель. В ЖКХ между поставщиком и покупателем существует множество посредников. Положение может измениться, если житель и управляющая компания установят между собой прямые отношения. Собственник должен непосредственно рассчитываться со своим управленцем, остальное уже не его забота. А уж малое предприятие - управляющая компания - возьмет на себя организацию договорных отношений с субподрядными фирмами по предоставлению услуг и ресурсов, вывозке твердых бытовых отходов и т.д. Тогда бизнес в ЖКХ впишется в традиционную схему, будет прозрачен, и малые предприятия потянутся в жилищно-коммунальную сферу, уверенные в том, что их работа окажется рентабельной, не будет зависеть от диктата естественных монополий.

**- Малые предприятия, которые в ЖКХ заняты эксплуатацией, обслуживанием, ремонтом домов, благоустройством территорий, эту уверенность могут получить, победив в конкурсе за городской заказ. Однако они не всегда уверены, что эти тендеры проходят справедливо, полагают, что некоторые чиновники передают заказ «своим» фирмам. Можно ли сделать так, чтобы у руководителей малых предприятий в сфере ЖКХ таких сомнений не возникало?**

- Случаи нечестного подведения конкурсов, конечно, не исключены,

тивного округа Москвы. Так вот, выяснилось, что у них уже 18 процентов городского муниципального заказа в системе ЖКХ распределено между малыми предприятиями. Есть твердое желание и в дальнейшем наращивать этот показатель.

Сейчас мы вместе с Комитетом по торгам и аукционам разрабатываем программу, каким образом предприятия малого бизнеса смогут участвовать в тендерах и по каким правилам. Теперь у организаторов малого бизнеса появляется уверенность, что у них есть шанс получить горзаказ, поскольку конкурировать они будут между собой, а не с крупными, хорошо оснащенными предприятиями, которые уже давно довлеют в комплексе ЖКХ.

Согласитесь, трудно какому-нибудь малому предприятию, у которого 2-3 машины, соперничать по вывозу и сортировке бытовых отходов с тем же мощным «Экотехпромом» - у того и техника, и площадки, и ремонтная база, и штат квалифицированных специалистов, и крепкие связи в органах исполнительной власти...

Однако выхода на состязание даже с крупным предприятием, отчаиваться не стоит. Я знаю, например, случай, когда в Южном округе на конкурсе малое предприятие обыграло такого гиганта, как Мослифт.

Правда, органам исполнительной власти надо быть очень бдительными и

взять на себя предлагаемую задачу? Выполнит ли оно ее качественно и в срок?

А то, что иногда представители малого бизнеса жалуются, что где-то конкурс прошел нечестно и они недовольны... Если из 10 участников тендер выигрывает только один, остальные, конечно же, будут недовольны. Будут утверждать, что конкурс выиграть вообще невозможно. Но ведь кто-то же выигрывает! Значит, он лучше подготовился, лучше просчитал возможности, лучше организовал работу. Ему и приоритет!

**- Да, надо быть предприимчивым и разворотливым, коли уж бросаешься в море бизнеса. Самому-то, конечно, нельзя площадь, однако и на бога, то бишь, государство надежда должна быть?**

- Начинаящие бизнесмены без поддержки не останутся. В этом году мы закончим формирование сервисных центров, которые будут оказывать малым предприятиям помощь в получении городского заказа, в оформлении необходимых документов, в юридическом сопровождении.

В дополнение к той технике, которая уже закуплена городом, поможем малым предприятиям приобрести дополнительно машины для уборки.