

Что люди говорят

Председатель Законодательного Собрания Тверской области Андрей ЕПИШИН побывал с рабочей поездкой в Селижаровском районе, где провел ряд встреч с жителями

Первыми, кому довелось встретиться со спикером областного парламента, стали работники производственного комплекса «Ратибор», который Андрей Николаевич посетил вместе с главой района Алексеем Титовым.

Компания «Ратибор» образована в 1996 году и является крупнейшим в России производителем фруктово-ягодной консервации и плодово-ягодных начинок для пищевой промышленности. Сегодня здесь работают 150 человек — жители поселка Селижарово и близлежащих сельских поселений. Встреча Андрея Епишина с трудовым коллективом предприятия состоялась в одном из цехов. Как оказалось, работников завода более всего интересуют вопросы благоустройства поселка и проведения досуга. Но если с благоустройством и ремонтом тротуаров обещал разобраться глава муниципального образования, то досуг, особенно детский, — это вопрос, где свою помощь должна оказать и область. К примеру, в Селижаровском районе запланировано строительство нового спортивного комплекса, где к занятиям спортом смогут приобщаться и дети, и взрослые. На данном этапе выделена площадка под застройку, заказан проект, который сейчас проходит стадии согласования.



Следует рассмотреть возможность включения объекта в областную программу на 2011 год, о чем напомнил спикер ЗС, лично осмотревший будущую строительную площадку.

Представители Селижаровского районного Совета ветеранов встретились с Андреем Епишиным в неформальной обстановке — за чашкой чая.

— Всегда прихожу на встречи с ветеранами с особым чувством, — подчеркнул Андрей Епишин. — Ветеранское движение на сегодняшний день объединяет каждого четвертого жителя области. Оно остается надежной опорой в решении многочисленных проблем старшего и юного поколений, обеспечивает обратную связь власти и общества.

Участники встречи заинтересовались, будет ли уменьшен трудовой стаж, необходимый для присвоения регионального звания «Ветеран труда». Андрей Николаевич отметил, что в настоящее время проект соответствующего областного закона уже разработан. Согласно этому

документу, трудовой стаж для женщин, претендующих на звание «Ветеран труда Тверской области», будет уменьшен до 35 лет, для мужчин — до 40 лет.

Собравшихся интересовали не только социальные вопросы, включая улучшение жилищных условий ветеранов, но и проблема обустройства воинских захоронений на территории района. Председатель Заксобрании заверил, что все обязательства перед ветеранами будут выполнены.

— Убежден, что никакие временные трудности не помешают нам достойно встретить 65-ю годовщину Великой Победы, — подчеркнул Андрей Епишин. — Работа ведется в тесном контакте с ветеранскими организациями на местах. Кроме того, в рамках подготовки к юбилею Победы из областного бюджета выделены значительные средства для приведения в порядок воинских захоронений.

**Пресс-служба
Законодательного
Собрания Тверской области**

По правилам малых дел

Система поддержки предпринимательства в Тверской области постоянно пополняется новыми инструментами и механизмами. Они появляются в ответ на требования бизнеса и учитывают его интересы. В этом году особое внимание уделяется сельскому предпринимательству — область готова передавать фермерам землю, обеспечивать их техникой и скотом. Находят ли инициативы власти отклик в предпринимательской среде? Можно ли ожидать роста активности со стороны бизнеса?

О существующих и новых формах поддержки малого и среднего бизнеса — в городе и на селе, а также о том, что мешает предпринимателям воспользоваться ими, мы беседуем с начальником департамента экономики Тверской области Сергеем АРИСТОВЫМ.

— Сергей Анатольевич, мы видим, что в последние годы власть взяла на контроль вопросы, которые прежде всего заботят предпринимателей, и создала механизмы для обеспечения их площадями для ведения бизнеса и для действий в получении кредитов. Однако бизнес по-прежнему недоволен: на недавнем заседании межведомственной комиссии по устранению административных барьеров, которое вывели, тверские предприниматели жаловались на слишком высокую цену, по которой им предлагается выкупать арендованные площади, приводя в пример Владимир и Ярославль, где, по их словам, стоимость бизнес-помещений раза в два ниже.

— Действие 159-го Федерального закона, по которому арендаторы имеют преимущественное право выкупа помещений, истекает 1 июля. И сегодня многие представители бизнеса озабочены тем, что будет с арендуемыми помещениями, если они их не выкупят. Ведь по 135-му Федеральному закону продление аренды без торгов разрешено только до 2015 года. При этом далеко не все готовы согласиться с оценкой приватизируемых площадей — кто-то считает, что 60 тысяч рублей за кв. м помещения в центре города слишком дорого. Но, в первых, рыночная стоимость нежилых помещений в Твери колеблется от 34 до 97 тысяч рублей за кв. м, а во-вторых, давайте исходим из того, что стоимость жилья сегодня по Твери в среднем составляет 44-45 тысяч рублей за кв. м. Может ли квадратный метр офисной или торговой площади стоить дешевле жилой? Вряд ли, если только речь не идет о полуразрушенном подвале в малоинтересном для бизнеса месте. Нельзя сбрасывать со счетов макроэконо-

мические тенденции и особенности формирования этого рынка. Для примера возьмем Москву, где рынок офисных площадей начал формироваться в начале 90-х годов. Сначала помещения, которые освобождались, использовались в первую очередь под склады. Вместе с размером аренды росла и стоимость помещений. В итоге склады на этих площадях стали экономически невыгодными, и там открылись продуктовые магазинчики. Но стоимость аренды и недвижимости продолжала расти, магазины перестали справляться с расходами и закрылись. И сегодня в центре Москвы остались только высокомаржинальные виды бизнеса — магазины дорогой одежды, обуви, аптеки, офисы, кафе и т.п.

— То есть за счет стоимости аренды происходит естественный отбор бизнеса для тех или иных районов города?

— Уровень аренды, безусловно, влияет на бизнес и является для него своеобразным ситом, выталкивая одни виды деятельности и освобождая место другим. Мы можем с этим не соглашаться, пытаться какими-то способами бороться, но таковы правила

Воспользоваться преимущественным правом выкупа арендованных помещений предприниматели могут только до 1 июля текущего года. А продление аренды без торгов разрешено только до 2015 года.

экономики. А у нас сегодня, согласитесь, многие виды бизнеса не соответствуют тому месту, на котором они находятся. И, понятно, что в этом случае стоимость аренды может казаться слишком высокой. Однако проблема, я считаю, еще и в закрытости принятия решений, в том числе и относительно каждого конкретного хозяйствующего субъекта. Если предпринимателю внятно и четко объяснить, почему цена именно 60 тысяч рублей за кв. м, а не 30 и не 25 (и в этом есть понятная экономическая логика), вопрос будет исчерпан.

Вторая проблема, возникающая все из-за той же закрытости, состоит в том, что предприниматели сегодня не готовы отстаивать свои права.

— Почему? Чего они боятся?

— Зачастую предприниматель не поднимает волнующий его вопрос, боясь, вдруг это как-то по нему срикошетит. У него остается какая-то боязнь, рожденная, на мой взгляд, в 90-х, — ее многим еще предстоит преодолеть. Часть вопросов помогает снять межведомственная комиссия по снятию административных барьеров. У этой комиссии есть большой плюс — она принимает первые точечные сигналы о нарушениях и дает возможность на них реагировать. Понятно, что задача снятия административных барьеров для нее первична, но есть и другая не менее важная задача: точно высвечивать проблему — не на основе митинговых заявлений типа «это не годится» или «нам это не нравится», а точно и определенно. Переломить ситуацию, преодолеть неверие в свои права, конечно, непросто. Но чем больше будет примеров, когда предприниматель поднял голову, добился своего и ему за это, как говорится,

ничего не было, чем чаще мы будем высвечивать подобные истории, тем быстрее заметим перемены.

— Согласитесь, что далеко не всегда удовлетворение властью требований, выдвигаемых бизнесом, приводят к прорывам и ярким результатам. Возникли проблемы с арендованными помещениями? Вот вам федеральный закон, дающий преимущественное право выкупа. Слишком высокие ставки по кредитам? Получите субсидию процентной ставки из областного бюджета. В итоге интерес к выкупу

На безопасности не экономят

Февраль — сезонный пик образования наледей на крышах зданий. Сосульки на козырьках и карнизах — это серьезная проблема для городского хозяйства. Падая с крыш, они могут повредить припаркованную машину, фасад здания или причинить травму пешеходу. Как идет работа по устранению наледи, проверил лично глава администрации Василий ТОЛОКО

Исключить причинение вреда здоровью и имуществу граждан на территории областной столицы — такую задачу поставил перед коммунальными службами глава администрации Твери Василий Толоко. На прошлой неделе он совершил объезд города, чтобы лично проследить, какие меры принимаются для обеспечения безопасности граждан.

Василий Борисович осмотрел состояние крыш нескольких домов в Центральном и Заволжском районах. Так, он посетил район речного вокзала, где как раз проводилась



срочная очистка от образовавшихся сосулек козырька дома №2 по Комсомольскому проспекту, — возле этого здания постоянно ходят люди.

«Проблемную категорию составляют ведомственные здания, находящиеся в федеральном или областном подчинении, — отметил Василий Толоко. — По закону размещенные в них организации обязаны самостоятельно заниматься очисткой крыш. К сожалению, это происходит далеко не всегда».

Такая проблема стоит, а вернее, висит, на козырьке федерального ведомственного здания НИИ-2 по набережной Афанасия Никитина. Хозяйева дома неоднократно предупреждали о том, что они обязаны произвести чистку козырьков. По словам главы администрации Заволжского района Александра Агроскина, если в ближайшее время работы по очистке этого здания не будут проведены, администрация обратится в прокуратуру.

Наледь обнаружена и на крыше дома №28 по Студенческому переулку, где находится Тверская областная типография. Владельцы этого здания оправдываются отсутствием денег на очистку крыши. Час работы подъемника стоит от 500 до 700 рублей. Глава администрации с таким подходом не согласен, ведь в случае несчастья цена вопроса может измеряться в человеческих жизнях. Он потребовал очистить областную типографию от сосулек, что, кстати, было выполнено в этот же день.

Татьяна ТРОФИМОВА



Сергей АРИСТОВ, начальник департамента экономики Тверской области:

— Реализуя программу поддержки малого бизнеса, мы параллельно решаем две задачи — добиваемся, чтобы большее количество людей занималось предпринимательством и чтобы существующие малые и средние предприятия успешно росли.

арендованных площадей проявило лишь порядка 220 предпринимателей, а к субсидированию процентов по кредитам — менее сорока. Где же ожидаемая активность и инициативность предпринимательства?

— Она, судя по всему, еще только зарождается, что, впрочем, объяснимо: традиции предпринимательства в нашей стране слишком молоды. И, конечно, малый и средний бизнес нуждаются в поддержке государства. Но в какой именно? Можно выделить два основных вида поддержки — субсидирование готовой продукции и субсидирование средств производства. В качестве примера первого вида поддержки можно привести субсидии на молоко и мясо: продал 100 л молока и 500 кг мяса — получил на них субсидию. И не важно, какая у тебя производительность и эффективность производства. В этом, на мой взгляд, ущербность данного вида поддержки. Совсем по-другому работает субсидирование средств производства. Государство поддерживает бизнес, выделяя деньги на то, чтобы был установлен более производительный станок или линия, приобретен современный трактор или комбайн, чтобы, субсидируя процентную ставку по инвестиционным кредитам, снизить расходы по их обслуживанию, чтобы внедрить различные нововведения, которые косвенно влияют на конечный выпуск и стоимость единицы продукции. Такая помощь стимулирует бизнес, заставляет его работать более самостоятельно и эффективно. Сейчас, на мой взгляд, такой вид поддержки более актуален.

— Раз уж мы заговорили о селе, давайте вне-

сем ясность в вопросы развития сельского предпринимательства. Его развитие прозвучало как один из приоритетов в послании губернатора Законодательному Собранию. Какую именно поддержку область готова предложить фермерам?

— Сейчас в области идет активная работа над формированием программы «Тверской фермер», которая является комплексным решением для сельского предпринимательства всего региона. Ход реализации этой программы во многом зависит от того, насколько она будет понята, принята и поддержана органами местного самоуправления, как на уровне района, так и сельских поселений. В основе программы лежит не субсидирование конечной продукции и даже не субсидирование средств производства, а их предоставление. Основным средством производства для сельян, как известно, является земля. Именно она нужна им в первую очередь для расширения производства, и область готова на льготных условиях предоставить этот ресурс крестьянам.

— А чем они будут ее обрабатывать? Сегодня новый трактор не всегда могут себе позволить даже крепкие СПК, не говоря уж о фермерских хозяйствах.

— Понятно, что фермерам нужны трактора, комбайны, сеялки, коровы, телята и так далее. Чтобы помочь им в этом, создается областная лизинговая компания, через которую он сможет взять в лизинг все самое необходимое для ведения хозяйства. То есть переводим инвестиционные затраты фермера в текущую операционную деятельность — ему не придется покупать техни-

ку, скот, а надо будет только обеспечить ежемесячные лизинговые платежи. Тем самым мы очень серьезно снижаем точку входа в бизнес. Если сейчас, прежде чем начать работать на земле, надо купить землю, технику, скот, то с началом действия программы «Тверской фермер» в столь серьезном стартовом капитале потребности не будет. Потому что одна из главных препон для бизнеса — высокая стоимость входа в него на старте. Мы стараемся снизить эту точку входа до минимального уровня, чтобы человек мог прийти и сказать: «Хочу стать фермером», а ему ответили: «Вот тебе земля, вот трактор, коровы — бери и работай». Но при этом все средства производства принадлежат не ему, а лизинговой компании. По крайней мере, до тех пор, пока он не погасит лизинговые платежи.

— То есть вы создаете условия, чтобы человек, вложив минимум собственных средств, мог стать фермером и начать работать. А найдутся ли крестьяне, готовые рискнуть своими, пусть и небольшими деньгами и стать фермерами?

— Предпринимательство — это всегда определенный риск. Люди, готовые рискнуть и создать фермерские хозяйства, в области есть. Среди них есть крестьяне, живущие и работающие на земле, а есть и люди, которые, возможно, сейчас не занимаются сельхозпроизводством и живут в других районах и поселках, но готовы переехать туда, где создаются условия для работы фермеров. Но, конечно, самой готовности работать на земле мало. Фермер не может просто получить

поле и жить на нем в землянке. То есть точка входа включает в том числе и наличие жилья. Кроме того, мы понимаем, что часть людей предстоит обучить — не исключено, что в фермеры пойдут люди, не имеющие опыта работы в сельском хозяйстве. Мы видим задачу власти в том, чтобы снизить точку входа и создать механизм поддержки тех, кто в процессе естественного отбора выстоял

Политика развития сельского предпринимательства в Тверской области строится на том, что государство поддерживает фермеров, предоставляя им на льготных условиях средства производства, основным из которых является земля.

и пошел в рост. Очевидно, что рано или поздно мы придем на селе к узкой специализации, которая принята во всем мире. Это только у нас так сложилось, что фермер и пашет, и сеет, и косит, и кормит, и доит, и забывает... В общем, действует по принципу личного подсобного хозяйства. Но экономически это невыгодно. На Западе у каждого фермера своя специализация: один держит молочное стадо, другой занимается откормом скота, третий его убоем, четвертый — перевозками и так далее. Бизнес, в котором процессы идут параллельно, гораздо эффективнее того, где они идут последовательно.

— Сегодня между фермером и потребителем его продукции множество посредников, влияющих на конечную стоимость продукции. Не получится ли, что в связи со специализацией розничные цены на сельхозпродукцию еще больше

повысятся, а оптовые упадут?

— Нет. Ведь сегодня посредники пользуются тем, что каждое отдельно взятое хозяйство не в состоянии обеспечить запросы торговой сети, которой, скажем, надо 100 т мяса в неделю. Посредник и говорит: ты продать свои 5 тонн все равно не сможешь, отдай их мне по три рубля. И крестьянин стоит перед выбором — либо три рубля, либо ничего. Посредник же, имея склад, собирает 100 тонн мяса по 3 рубля и поставляет его в торговую сеть раз в 10-20 дороже. А вся разница — его маржа.

При специализации сбыт организуется по-другому, вопросами сбыта занимается кооператив, маржа которого сводится к минимуму, а большая часть денег идет производителям. Фермеры за счет специализации повышают эффективность своего производства, а вся эта конструкция становится нормальным индустриальным сельским хозяйством.

— А где гарантия, что когда у фермеров появятся деньги, они направят их на модернизацию и повышение эффективности, а не на личные нужды?

— Ну и пусть тратят. Самое главное, чтобы их

работа была прибыльной. Расширяться или нет, проводить диверсификацию бизнеса или выбрать одно направление, выходить на новые рынки или воздержаться от этого, решает сам предприниматель. Наша же задача в том, чтобы выстроить эффективную систему работы сельского предпринимательства и втянуть в нее наиболее активных и инициативных фермеров.

— Когда программа «Тверской фермер» начнет работать?

— В ближайшее время. Мы разрабатываем ее комплексно, ряд механизмов уже подготовлен, но понятно, что по щелчку пальцев они не создаются. Сейчас решается самый сложный вопрос — формирование лизинговой компании, на что выделено 30 млн рублей. Она находится в стадии регистрации.

— В области создано множество механизмов

ГОСТЬ НОМЕРА

поддержки предпринимательства. Какие из них оказались самыми востребованными?

— Востребованы субсидии по банковским кредитам, поручительство областного Фонда содействия кредитованию малого и среднего предпринимательства. Эти инструменты доступны практически для любой компании, которая хочет и может взять кредит в банке, а таких сегодня тысячи. Работая в рамках реализации программы поддержки и развития предпринимательства в Тверской области, мы параллельно решаем две главные задачи — добиваемся, чтобы большее количество людей занималось предпринимательством и чтобы существующие предприятия успешно росли.

— Компаний, которые могли бы воспользоваться, тысячи, а тех, кто воспользовался, — десятки. Почему бизнес не торопится прибегнуть к помощи государства? С чем это связано?

— С пониманием инструментов развития бизнеса. Большая часть предпринимателей до сих пор предпочитает кредитоваться в частном секторе — под 3-4 % в месяц (то есть 36-48% годовых). Кому-то, возможно, мешает недоверие к государству и к банкам, сформировавшееся в 90-х, — им проще занять у ростовщика, чем в банке. А порой предприниматели сдерживают нежелание высвечивать свое реальное состояние — он опасается, что если возьмет в банке кредит на несколько миллионов, соседи (или конкуренты) узнают, что он богаче, чем принято думать.

А еще бизнес не торопится воспользоваться государственной поддержкой потому, что не верит в его бескорыстие. Людей годами приучали к мысли: занимаясь бизнесом, вы что-то скрываете от государства, но мы будем вас контролировать, а сейчас мы, не требуя ничего взамен, оказываем поддержку тем, кто работает и хочет развиваться. К этому тоже надо привыкнуть, это надо понять и принять. И не надо ждать сиюминутного результата. Для изменения психологии нужны годы. И есть такое хорошее «правило малых дел» — это когда шаг за шагом меняется ситуация, один за другим появляются положительные примеры и все о них узнают. Это действительно работает, и тогда качество влечет за собой активный количественный рост, который впоследствии, как известно, перерастает в качество.

Ольга ПОСПЕЛОВА