

## Алексей Альмухамедов: "Бизнесмены должны доверять власти, власть должна доверять бизнесменам"

26 апреля официально вступил в должность новый начальник областного департамента по малому бизнесу и предпринимательству Алексей Альмухамедов. Надо сказать, что кандидатура на вакантное место подыскивалась довольно долго, в течение почти двух лет. "ИТГ", в свою очередь, решила выяснить, какие цели ставит перед собой этот человек, доволен ли он нынешней работой департамента или желает поменять его механизмы. Что, на его взгляд, уже сделано для развития предпринимательства и что планируется сделать.

**-- Алексей Александрович, расскажите немного о себе. Где вы работали до этого назначения, знакомы ли с работой департамента и насколько вообще близки вам проблемы малого бизнеса?**

— Можно сказать, что я практически всю жизнь проработал в малом бизнесе. Точнее, сначала попробовал себя в науке (по образованию я — химик), некоторое время работал в Институте органической химии, потом ушел в малый бизнес. До поступления на должность начальника департамента у меня было свое собственное дело — своя компания, которая занималась производством архитектурно-строительных изделий из природного камня. Поэтому проблемы малого бизнеса для меня, конечно, актуальны и близки, ведь в бизнесе я уже около 10 лет.

Еще не будучи чиновником, часто задумывался над тем, а что бы я, в свою очередь, мог предложить, чтобы улучшить состояние предпринимательства в регионе, как бы отреагировал в той или иной ситуации, будь в моих руках бразды правления.

С работой департамента я в целом уже познакомился, однако, еще предстоит выяснение некоторых нюансов — ведь чтобы вести оправданную, реально полезную работу, нужно знать даже мелочи.

**— Как вы оцениваете работу департамента до вашего назначения? Хотите ли менять направление работы или будете придерживаться нынешнего?**

— На мой взгляд, в деятельности департамента несколько неправильно были расставлены акценты, я бы их немного сместил. Конечно, существует сегодня программа развития малого бизнеса и мероприятия, в ней обозначенные, в принципе, выполнялись. Худо ли бедно — это уже другой вопрос. Однако жаль, что они не имели четко выраженных, фиксированных целей. Это были так называемые "мероприятия ради мероприятий". Например, открылось новое агентство по территориальной поддержке, была проведена оценка стольких-то бизнес-проектов, создано n-ое количество бизнес-планов. Но оценкам того, как открытие такого агентства повлияло в целом на развитие предпринимательства в данном регионе, совсем не уделялось внимания. А для меня как для бизнесмена важна результативность, а не просто работа как таковая. Поэтому хотелось бы найти такие механизмы, которые бы помогли оценить эффективность мероприятий, проводимых департаментом.

**— Какова первоочередная цель, стоящая перед вами на данном этапе работы?**

— Миссию департамента на сегодняшнем этапе я бы сформулировал так: "Вовлечение населения в активную социальную и экономическую деятельность". Если же говорить об основной задаче, стоящей перед нами, то это — изменение стереотипов восприятия предпринимателя. Ведь если рассматривать то, на чем базируется малый бизнес в России, и в том числе в Иркутской области, то можно представить в воображении пирамиду, в основе которой — природные ресурсы (если предприятие получило доступ к ним, то его можно считать успешно начавшим свое дело). Далее, к вершине пирамиды — финансовые ресурсы, затем — информационные и лишь в самом конце — социальный капитал. Нужно заметить, что во всем мире строение этой пирамиды перевернуто с точностью до наоборот. Отсюда и пошло выражение "делать деньги из ничего",

то есть лишь из доверия друг к другу. Бизнесмены доверяют власти, власть — бизнесменам, бизнесмены — народу, а народ — тем и другим. У нас же, к сожалению, никто никому не доверяет и у населения сформировалось неверное представление о предпринимателе как о хапуге, временщике. Это мешает работе. Надо понимать, что предприниматели — такие же люди, как и все остальные, что они живут среди нас, что они занимаются зарабатыванием денег, а не берут их из воздуха. Бизнесмен — это стиль жизни. Бизнесмены работают не только на себя, но и на население.

### **— А можете ли вы дать общую оценку положения малого бизнеса в Иркутске?**

— Вся наша история развивается по спирали. Предпринимательство здесь не исключение. В данный момент мы находимся лишь на витке становления. В малый бизнес по Иркутску вовлечено 17% активного населения, предпринимательство дает около 5,7% валового регионального продукта (на самом деле эти цифры немного больше, но так заявляет официальная статистика). Для сравнения, в мире процентное соотношение несколько иное: до 60% занятого в сфере бизнеса населения и до 30% валового дохода. И, на мой взгляд, сегодня необходимо говорить не столько о доли малого бизнеса в региональных налоговых поступлениях, сколько о том, как должно измениться представление о малом бизнесе. И только тогда, когда малое предпринимательство приобретет устойчивость, причем не только в сфере торговли и обслуживания, и когда малый бизнес приобретет "социальный капитал", о котором говорилось выше, и перейдет на "виток" устойчивого развития, можно и нужно будет говорить о социальной и экономической отдаче малого бизнеса.

### **— Вы говорите, что не стоит делать акцент на сборе налогов... Однако, как вы считаете, какой все-таки должен быть оптимальный налог?**

— Думаю, 15% с дохода — это нормальный налог для предпринимателя.

### **— Поговорим о проблеме кредитования малого бизнеса. Что нужно сделать, по-вашему, чтобы обеспечить предпринимателей необходимыми им кредитами?**

— Знаете, когда мы общаемся с самими предпринимателями и задаем им вопрос: "что вам нужно от власти?", то помощь в кредитовании волнует их далеко не в первую очередь. Вопрос кредитования — это вопрос, который должны решать, в первую очередь, сами бизнесмены. Власть как таковая не имеет достаточно денег, чтобы помогать им в кредитовании. Да и какие-либо гарантии она давать тоже не может. Малый бизнес обладает огромной приспособляемостью и адаптацией — создавая свою систему, он самостоятельно найдет в ней наиболее удачные ходы. Есть известные примеры, когда представители малого бизнеса объединяются и образуют общества взаимного кредитования. Думаю, что это правильное направление.

Единственное, что может сегодня сделать власть — это продумать и запустить некоторые механизмы, при которых кредитование станет возможным. Например, создать институт страхования кредитных рисков. Существующий же в настоящее время в Программе развития малого бизнеса механизм компенсации процентов по коммерческим кредитам для малого предпринимательства не очень эффективен, поскольку сумма предусмотрена небольшая и позволяет предоставлять компенсации не более чем 2-3 предприятиям. Но ведь этот подход не системный.

### **— Вы сказали, что у предпринимателей вопрос о кредитовании стоит на последнем месте, а какие тогда проблемы занимают главенствующее положение?**

— Мы еще будем проводить достаточно большое исследование на тему: а что же, собственно, хотел бы малый бизнес видеть от власти. Однако уже сейчас можно сказать, что многие предприниматели отмечают: власти о них иногда попросту забывают, не принимают их во внимание.

Кроме того, власти недостаточно внимания уделяют местным производителям. Например, когда проходит какой-нибудь региональный тендер, то иногда выбирается поставщик, являющийся временщиком на нашем рынке, однако предлагающий продукцию на "рубль" дешевле. При этом не учитывается, что местный производитель — это налоги в местные бюджеты, это рабочие места и так далее.

Также в такого рода разговорах возникают вопросы о продвижении фирм с помощью государства во внешнюю среду, за пределы нашего иркутского рынка, от имени, скажем областных властей. Делаться это может за счет проведения выставок, семинаров с последующим продвижением продукции.

Ну и очень часто предпринимателей донимают различными проверками, необоснованными поползновениями в их деятельность.

Вопросов множество, теперь нужно находить на них ответы.

**— А легко ли сейчас, по-вашему, стать предпринимателем?**

— Давайте поразмышляем. Легко ли сейчас стать предпринимателем? Наверное, не очень. Ведь большинство интересных рыночных ниш уже занято. Как же нам вовлечь в предпринимательство новые слои населения? С другой стороны, многие предприниматели уже переросли свой уровень — "уровень киосков". Отсюда, возникает еще одна наша задача — предоставить таким людям возможность заняться более серьезным бизнесом с тем, чтобы на освободившиеся ниши пришли новые предприниматели.

**— Разработка и реализация каких проектов будет проводиться в ближайшее время в Иркутске?**

— Пока все перспективные проекты находятся на уровне согласования, но они уже разработаны. Один из таких проектов — это создание "Института девелоперов", то есть людей, которые могли бы разрабатывать проекты от уровня бизнес-идеи до стадии его воплощения в реальную практику. Наша задача — координация усилий образовательных учреждений для создания устоявшихся рабочих групп (команд), способных реализовывать такие идеи.

Еще один из разрабатываемых проектов — это "Магазин бизнес-идей". Необходимость его создания достаточно очевидна. Иногда задаешься вопросом: а почему же наша экономика не развита на уровне западных стран? Разве у нас мало идей? Да нет, идей достаточно. Мы на полном основании вправе гордиться нашей научной сферой. Наша иркутские институты умеют и подготавливают достаточно мощных управленцев — вот вам и управленческая сфера. И даже финансов в области имеется достаточно. Как местных, так и московских. Так вот, основная проблема заключается в том, что сферы эти между собой никак не пересекаются. Задача данного проекта — создать некую "площадку", где бы пересекались наука в виде каких-то инновационных идей, финансовые институты и бизнес-среда, управленцы.

**— А как насчет развития малого бизнеса в территориях области?**

— Если в Иркутске, Ангарске, Шелехове малый бизнес развит достаточно хорошо и, можно сказать, уже встал на ноги, то на многих других территориях он делает еще даже не первые шаги, а только пытается привстать.

**— По какой причине так происходит?**

— А разве, скажем, может простой рабочий из обанкротившегося предприятия представить, что он тоже может быть бизнесменом? "Бизнес" в его понимании — это что-то далекое и недоступное для него. Поэтому перед департаментом и встает вопрос об изменении такого стереотипа, о помощи в самоопределении "потенциального предпринимателя", а также — в выборе конкурентной сферы бизнеса и помощи на начальном этапе работы. На решение этих проблем направлено создание территориальных агентств поддержки малого бизнеса, продвижение интерактивных методов обучения (создание, например, портала поддержки бизнеса).

**— В перспективе — развитие интересных проектов. Их, как вы сказали, много. А достаточно ли финансов у областной администрации, чтобы их реализовывать?**

— Безусловно, у областной администрации недостаточно имеется средств для реализации проектов. Но я уверен, что даже в этих условиях можно реализовать множество интересных идей. Кроме того, возможно и необходимо привлекать деньги заинтересованных лиц, грантовые и другие внебюджетные средства. Подобные "группы поддержки" могут и должны создаваться самими предпринимателями в виде различных некоммерческих партнерств малых предприятий, малых предприятий и индивидуальных предпринимателей.

**Таковы планы на будущее нового начальника областного департамента по малому бизнесу и предпринимательству Алексея Альмухамедова. Планов множество, задач — тоже.**

Хочется пожелать удачи "новому" в этой сфере управления человеку.

Бизнесом занимаются серьезные люди. Предпринимательство и бизнес — это большие деньги, но их надо умело зарабатывать. Остается надеяться, что в работе департамента теперь наметятся более продуктивные планы развития малого бизнеса, а новый начальник всеми своими силами будет способствовать их реализации.

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)
- [Джем](#)
- [ВКонтакте](#)
- [Одноклассники](#)

Связаться с редакцией Бабра в Иркутской области:

[irkbabr24@gmail.com](mailto:irkbabr24@gmail.com)

#### НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24\\_link\\_bot](#)

Эл.почта: [newsbabr@gmail.com](mailto:newsbabr@gmail.com)

#### ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: [bratska.net.net@gmail.com](mailto:bratska.net.net@gmail.com)

#### КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [bur.babr@gmail.com](mailto:bur.babr@gmail.com)

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [irkbabr24@gmail.com](mailto:irkbabr24@gmail.com)

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [krasyar.babr@gmail.com](mailto:krasyar.babr@gmail.com)

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [nsk.babr@gmail.com](mailto:nsk.babr@gmail.com)

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [tomsk.babr@gmail.com](mailto:tomsk.babr@gmail.com)

[Прислать свою новость](#)

#### ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: [@babrobot\\_bot](#)

эл.почта: [equatoria@gmail.com](mailto:equatoria@gmail.com)

#### СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: [babrmarket@gmail.com](mailto:babrmarket@gmail.com)

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)