

Человека, настолько энергичного, уверенного в себе, но в то же время вежливого и простого в общении я, кажется, еще не встречала в жизни. Первым делом мне предложили чашечку кофе. Помещение было буквально наполнено спокойствием, непринужденностью и доброжелательностью, в такой атмосфере работа журналиста превратилась в чудесную познавательную беседу. А беседа велась с известным предпринимателем, молодым бизнесменом АМЕЛЬКИНЫМ Сергеем Алексеевичем. Этот уникальный человек в одиночку прошел путь от простого трудяги до директора холдинга 8 компаний. Путь, скорее иллюстрирующий воплощение «американской мечты» в российских условиях, нежели просто карьерный рост.



Сергей АМЕЛЬКИН:

«Я ПРИВЫК ОТВЕЧАТЬ ЗА СВОИ ПОСТУПКИ»

– Сергей Алексеевич, для начала мне бы хотелось получить Ваш биографический портрет.

– Я из обычной семьи. Мама – педагог, папа – инженер. Родился в 1965 году в небольшом городке Чистополь в Татарстане. Отслужив в армии, поступил в Казанский университет на юридический факультет. По «комсомольской путевке» уехал на север Тюменской области, в Ямбург, где работал газоэлектросварщиком. Ямбург расположен за полярным кругом, там безумно красивые места. С 1985 года заочно продолжал учиться в университете. В конце 80-х годов перешел работать по специальности в Ямбурггаздобычу на должность юристконсульта. Тогда Газпром только зарождался. Ямбурггаздобыча – это одно из основных крупных предприятий в системе Газпрома. И вся моя основная работа в то время была связана с деятельностью в Газпроме. Карьера в системе государственного предприятия неплохо складывалась.

– Но, насколько я знаю, в дальнейшем Вы покинули Газпром.

– Да. Все было банально просто. В то время вышло постановление Совета Министров по созданию малых предприятий, потом появился Закон о кооперации, и я, будучи юристом и общаясь со множеством людей, стал писать уставы для кооперативов. Первоначально это был просто побочный заработок.

– На тот момент Вы не имели финансового образования?

– Совершенно верно, в 1990 году я только окончил университет и получил юридическое образование, хотя уже работал по специальности 2 года.

И тогда я решил создать компанию для себя. Я ее зарегистрировал. Как раз в это время случился кооперативный бум, и мне это показалось очень интересно. Сначала мы возили на север бытовую технику: телевизоры, видеомагнитофоны. Чем только не занимались. Всем подряд. Открывали магазины, они

у нас прогорали, инкассацией занимались, потом стройкой. И уже к середине 90-х годов у нас сложилась крупная строительная фирма по ремонту и обустройству Ямбургского месторождения. В хорошие времена численность работающих на фирме доходила до 250 человек. Надо было привезти людей на север, поселить, обустроить... Так мы с начала 90-х годов работали в Ямбурге и Новом Уренгое, занимались строительством и ремонтом объектов.

– Когда у Вас появилось желание переехать в Москву?

– Когда в середине 90-х годов возникли первые неплатежи, нам пришлось чаще ездить в Москву. Все вопросы об оплате задолженностей приходилось решать именно в столице. Постепенно эти поездки превратились в желание переехать и обосноваться здесь. Что в середине 90-х годов моя семья и сделала. У меня жена, двое детей. Параллельно мы делали бизнес и там, и здесь.

Когда неплатежи в системе Газпрома достигли больших величин, мы приняли для себя принципиальное решение и прекратили заниматься строительством. Жалко, конечно, было. Мы переориентировались уже целиком на Москву. Здесь у нас небольшой холдинг, в структуре его и финансовые учреждения, и компании производственного значения, которые занимаются производством и оказанием услуг. Компания «Интертранссервис» ремонтирует, обслуживает и продает грузовики для Голландии. Только что созданная компания «ПАМИ-ГО», работающая на рынке картонной упаковки, находится еще в начале пути. Есть компании, которые занимаются продажей вина, оказанием брокерских и таможенных услуг. То есть создавая новое направление, мы не втескиваем его в рамки какой-то действующей структуры, когда в одной фирме у тебя одновременно, скажем, и магазины, и строительство... В этой ситуации невозможно объективно оценить результаты по каждому направлению, поэтому со временем выстроилась такая структура, при которой, если обанкротится одна компания, остальные совершенно не страдают. При этом все они самодостаточны и не зависят друг от друга экономически. Недостаток этой системы в том, что приходится держать большое количество менеджеров. У каждой компании должна быть отдельная бухгалтерия, отдельный менеджмент.

– Сергей Алексеевич, но как Вы решились уйти с государственного предприятия?

– Уход с государственного предприятия – очень серьезный шаг. Особенно когда речь идет о такой структуре, как Газпром. Безусловно, я ушел из хорошей компании с очень высокой социальной защитой: это и квартиры, и поездки за

границу, и машины. Но я об этом не жалею. Когда человек умеет отвечать за себя, ему, как правило, уже не хочется делать карьеру в крупной компании, где человек обязан подчиняться решениям руководства, не всегда совпадающим с собственными желаниями и принципами, и где не всегда поощряется инициатива отдельной личности. То есть как-то не очень сильно переживаешь за результат работы, тебя больше интересуют личные проблемы, личная карьера. Я убежден, что каждый предприимчивый человек не должен бояться открыть свой собственный бизнес. Я привык отвечать за свои поступки. В этом случае появляется чувство свободы, самостоятельности, когда конечный результат зависит исключительно только от тебя самого.

– Это приятное чувство?

– Безусловно. Я сделал правильный выбор.

– Каким Вы видите современного человека, занимающегося предпринимательством?

– По данным американских исследований только 5 процентов людей способны стать бизнесменами. Для этого необходим здоровый прагматизм, интуиция. Финансовое образование также не помешает. Хотя подчеркиваю, что высшее образование не является пропуском в мир бизнеса. Нужна предприимчивость. Выходят на первый план такие качества, как работоспособность, готовность трудиться без выходных. И не надо бояться ошибок. Главное не отступать и верить в свои силы.

– В чем специфика российского бизнеса?

– Я могу говорить о малом и среднем бизнесе. У нас так исторически сложилось, что и наши родители, и мы верим в институт государства как в доброго царя. А что такое государство в наших условиях? Это очень хорошо развитая бюрократия. В стране принимаются правильные законы, но на практике они не действуют. Присутствует чересчур много ведомственных инструкций. Очень сложен процесс получения лицензии на какой-либо вид деятельности. Да и всевозможные инспекции лишь усложняют деятельность начинающего бизнесмена.

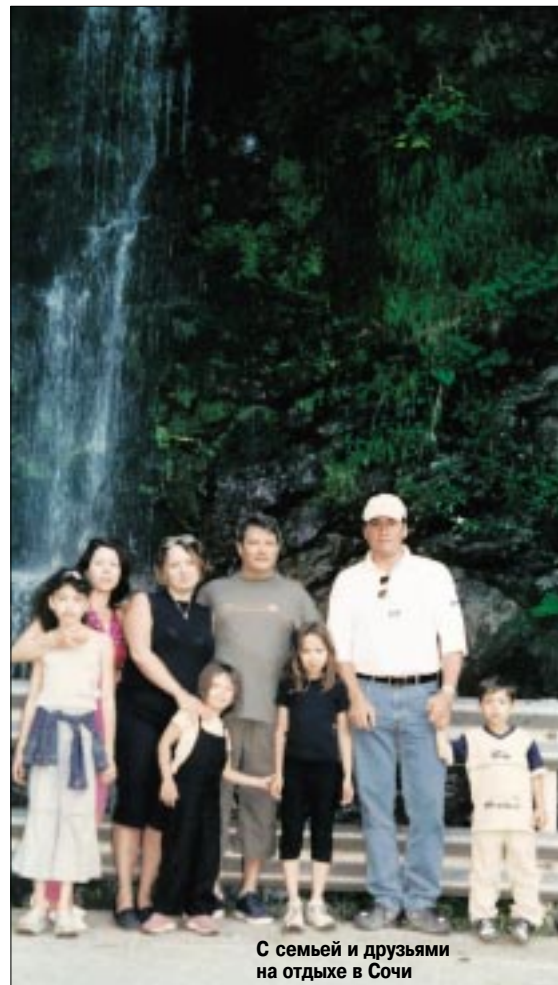
– Сергей Алексеевич, Вы фактически стояли у истоков российского предпринимательства. Раньше организовать свое дело было проще?

– Безусловно. Раньше не было четких правил игры. Сейчас стало сложнее. На рынке уже появилась реальная конкуренция, и свою долю в этих условиях нужно отвоевывать. Заработать деньги не так просто. Я считаю, что на сегодня основная проблема – это отсутствие доступа к дешевым кредитам. И не надо топиться с вступлением в ВТО. У нас в стране макроэкономика еще не совершенна. Ставка рефинансирования –

23 процента, а реальные кредиты выше 25–26 процентов годовых. Мы уже проверяли это на опыте своих собственных компаний. Под такой высокий процент невозможно инвестировать производство. Эти кредиты можно отдать только на торговых операциях, когда речь идет о сделках типа купли-продажи за короткий период времени. Необходимо добиться, чтобы реальная ставка кредитования составляла 10–15 процентов годовых. Но в данный момент ее невозможно снизить. Если в прошлом году инфляция составляла 18 с лишним процентов, то в этом году – 14. То есть реальные ставки по кредитам должны быть выше, чем процент инфляции. Единственный выход в сложившейся ситуации – добиться макроэкономической стабилизации. Тогда можно говорить о реальной конкуренции.

– На каких принципах основан подбор кадрового состава Ваших компаний?

– На сегодня проблема кадров очень актуальна. Сложно найти человека, которому можно доверить компанию. У высокопрофессиональных менеджеров должна быть соответствующая зарплата. Они должны быть реально заинтересованы в получении фирмой максимальной прибыли, отчего напрямую зависит и их заработная плата. Но для России ха-



С семьей и друзьями на отдыхе в Сочи



Тайланд. 2001 г.

рактерно стремление получать высокую заработную плату при маленьком проценте от прибыли. Хорошего менеджера найти или переманить крайне сложно, тем более, если речь идет о маленькой компании, которая не в состоянии предложить ему достойную зарплату.

– Сергей Алексеевич, как Вы считаете, в бизнесе возможны дружеские отношения между людьми? Или каждый сам за себя?

– Возможны, конечно, хотя есть определенные правила. Я считаю, что близких родственников и друзей вообще нельзя брать на работу, так как со временем они могут воспользоваться тем, что у вас к ним особое отношение. В работе вообще не должно быть личностных моментов. Возможен вариант, когда люди решают «идти вместе», то есть речь идет о партнерских отношениях, основанных на взаимном доверии.

– А как Вы считаете, женщинам в России сложнее, чем мужчинам, проявить себя в бизнесе?

– В России женщинам в бизнесе объективно тяжелее. На них дети, семья. И это не может не тормозить их карьерный рост. Хотя сегодня я знаю массу достойных женщин, которые достаточно талантливо проявили себя в бизнесе. Если речь идет о руководстве каким-то крупным процессом, для этих целей я выбрал бы мужчину. Это отчасти связано с на-

шим менталитетом, так как может возникнуть необходимость «постучать кулаком». Если бы у нас было уже развитое общество, то есть рынок был бы достаточно продвинутой, возможно, было бы больше женщин-руководителей. Но сегодня, когда компания только строится, механизм довольно простой: «Я – начальник, ты – дурак!». Но объективности ради, необходимо признать, что сегодня уже наступил момент, когда многие виды работ женщины выполняют лучше, чем мужчины.

– Вы, как руководитель, можете быть, замечали, в чем именно женщины хорошо себя проявляют?

– Женщины лучше сходятся с людьми. Мужчины несколько амбициознее, и, безусловно, несколько эгоистичнее. Возьмем, например, работу менеджера. Женщина может найти нужные слова в ситуациях, когда мужчина теряется. Во всех наших компаниях главные бухгалтеры – женщины. А вот среди главных менеджеров женщин нет. Но в то же время на должность их заместителей мы, как правило, принимаем именно женщин.

– Как Вы считаете, эффективны ли реформы налогообложения? Как повлияло введение единого социального налога на бизнес? Прокомментируйте, пожалуйста, недавние инициативы правительства по упрощенной системе налогообложения малых предприятий.

– Если говорить о снижении ставки налога на прибыль, то пока мы его не ощутили. Я поддерживаю в обязательном порядке снижение налогового бремени. То же самое можно сказать относительно единого социального налога. Я готов платить большой подоходный налог, если мне удастся больше зарабатывать. Но при этом самый главный – единый социальный налог – изменился для нас не намного. А условия использования пониженных ставок слишком жесткие. Я считаю, что пусть уж работник платит часть налога из собственной зарплаты. Предположим, налог составляет 36 процентов. Часть налога платит сам работник, остальное – работодатель.

В настоящее время Совет Федерации одобрил изменения во вторую часть Налогового кодекса РФ, устанавливающие упрощенную систему налогообложения малого бизнеса, согласно которым налоговая ставка на выручку устанавливается в размере 6 процентов, а в случае, когда объектом налогообложения является доход, уменьшенный на величину расходов, ставка равняется 15 процентам. Предприниматели могут выбирать, какой из этих двух налогов они будут уплачивать. Надеюсь, что это будет большим подспорьем в нашей работе.

– Насколько мне известно, Вы входите в совет директоров Газстройбанка...

– Да, действительно. К нам пришла новая крупная группа акционеров, в связи с чем у банка появились новые возможности. К концу года мы планируем увеличение уставного капитала до 200 миллионов рублей.

– Сергей Алексеевич, как, на Ваш взгляд, должно осуществляться взаимодействие между обществом и различными ветвями власти?

– Я считаю, что такое взаимодействие возможно только при условии существования гражданского общества в России. Оно необходимо в любой стране. Мне трудно говорить, в какой форме оно может быть. Или в форме объединения, или в форме воздействия на органы власти, управления. Если мы хотим хорошо жить, нам нужна сильная рыночная экономика, которая не может существовать без развитого гражданского общества. Последнее должно быть противовесом нашим органам государственного управления, воздействовать на них, подчинять своему контролю. Но вот как это устроить? Я считаю, что гражданское общество будет постепенно «вызреть». Мы не можем пройти искусственно какие-то этапы пути. Должны пройти годы. Важно доносить свои пожелания до государственных институтов. Но связь должна быть взаимной. Не хотелось бы, чтобы это было в форме «загубленной идеи». Гражданское общество невозможно создать указанием «сверху». Необходимо поменять менталитет. Не может страна, которая 10–15 лет назад стояла «за колоннами», одновременно создать идеальное гражданское общество. Мы еще находимся в начале пути.

– Вам никогда не приходила в голову мысль покинуть пределы России?

– Я очень люблю Россию, мои предки здесь похоронены. Не хотелось бы уезжать. Мне хочется помогать развитию страны. Я хочу, чтобы и наши дети жили здесь. Тем более, что времена меняются в лучшую сторону. Мне часто приходится бывать за границей. Больше двух недель там находиться не могу. Хочется вернуться домой, на родину. Хочется в Москву. Я пропитался духом этого города. Я не коренной москвич, но очень любил столицу.

– Сергей Алексеевич, а как Вы отдыхаете?

– Сейчас у меня новое увлечение – мотоцикл. Я также люблю горнолыжный спорт и отдыхаю, как правило, в Красной поляне. Там высокие горы, хорошая трасса, и меня это вполне устраивает.

– Вы бы хотели, чтобы дети пошли по Вашим стопам?

– Безусловно, я хотел бы, чтобы они продолжали мое дело.

Наталья РОМАНОВА