Тинькофф Банк
АО «ТИНЬКОФФ БАНК», ЛИЦЕНЗИЯ ЦБ РФ № 2673

Малыши на госслужбе

Госкомпании обязаны отдавать не меньше 10% от объема своих закупок сектору малого и среднего бизнеса. Благодаря появлению в этом секторе узких специалистов по госзакупкам этот порог уже существенно превышен.

— регулирование —

«С государством работать интереснее и безопаснее, чем с коммерческими структурами, поскольку вероятность, что госструктура не заплатит по выполненному контракту, гораздо ниже. Даже, можно сказать, стремится к нулю!» — уверенно говорит 25-летний предприниматель Денис Проничев. Говорит он так не в силу присущего молодости оптимизма, а в силу, как ни странно, довольно приличного опыта работы в этой сфере: три принадлежащие ему компании работают с госзаказом уже пять лет и в настоящее время имеют суммарный годовой оборот около 60 млн руб.

Одним из первых видов деятельности Дениса был весьма технологичный и интересный, но не очень прибыльный: вместе с партнерами он создавал 3D-туры для музеев и выставок. Созданная вместе с партнерами, его компания, например, оцифровала внутреннее пространство Дома-музея Марины Цветаевой. Работа эта, как он говорит, оставила ему самые теплые воспоминания, а также стойкую уверенность, что заниматься нужно чем-то менее сложным с точки зрения взаимодействия с участниками процесса и более маржинальным. В результате компания переориентировалась на поставки по государственным контрактам — преимущественно мебельным.

Причиной такой специализации было то, что один из его партнеров имел долю в небольшом мебельном производстве, так что представление о бизнесе было. Тем не менее было решено сразу, что основную часть поставок будет занимать продукция, купленная на стороне. «Мы плотно работаем с правительством города Москвы — департаментом труда и соцзащиты населения, департаментом здравоохранения, и, составляя документацию для тендеров, они довольно часто привлекают нас как экспертов».

С начала 2014-го в силу вступил закон 44-ФЗ, согласно которому госкомпании, проводящие тендеры на поставки, обязаны проводить специальные тендеры для малого бизнеса и закупать на этих тендерах не менее 15% общего объема заказов. Кроме того, 223-ФЗ с 2016 года обязывает госкомпании с годовой выручкой более 2 млрд руб. совершать 18% закупок у субъектов малого и среднего предпринимательства (до 2 млрд руб. выручки и до 250 сотрудников). А 20 ноября 2017 года премьер подписал постановление, снижающее порог выручки компаний, которые должны осуществлять закупки у субъектов малого и среднего предпринимательства, до 500 млн руб.

Чтобы привыкнуть к новшествам, потребовалось время. «Какой малый бизнес? — возмущался в первый год вступления в действие закона один из руководителей крупной железнодорожной компании.— Размещаю я на тендере, допустим, занавески в купе. Да мне их нужно столько, что я крупную швейную фабрику на год работой загружу! А мне нужно сидеть ждать, когда мне их какое-то ИП пошьет».

В одиночку выходить на тендеры, как выяснилось, малому бизнесу действительно сложно. «Мы бюджетным учреждениям продаем напрямую всего 15–20%»,— рассказывает 26-летняя Анна Родькина. Предприятие, основанное ее родителями, занимается производством спортивных сеток и плетеных ограждений. Анна была в бизнесе со школы («В старших классах уже счета-фактуры оформляла»), а после учебы в Москве вернулась в родной Зарайск продолжать дело: «Вот сейчас у нас поставки выросли за счет чемпионата мира по футболу — довольно много спортивных сеток, нитяных ограждений требуется. Но на тендерах мы продаем зачастую дешевле, чем оптовикам — а продавать на тендерах куда хлопотнее. Все-таки это отдельный бизнес совсем».

29-летний Владимир Чебаев из Пензы с Анной абсолютно согласен: его предприятие как раз занимается посредническими услугами между производителями продуктов питания и госкомпаниями. «Работа с госкомпаниями — это целая отрасль: тут и логистика, и документация, и люди нужны со специальной подготовкой! — говорит Владимир.

Владимир господдержкой малого бизнеса очень доволен: «Не знаю, как в других регионах, а в нашем для малого бизнеса делается реально много. Налоговые льготы, бизнес-инкубаторы, защитные меры… Я вот работаю с сельхозпроизводителями и по ним тоже вижу, как ситуация выправляется. Столько кооперативов появилось: и молочные, и мясные…»

Появление нового класса посредников привело к тому, что доля малого бизнеса, и в частности ИП, в госзакупках существенно увеличилась. Если в 2013 году доля ИП в контрактах, заключенных через единую информационную систему в сфере закупок, составляла 1,6%, то в 2017-м — 3,27%. Согласно данным Единой электронной торговой площадки, количество извещений о закупках у представителей малого и среднего предпринимательства только за первый квартал 2018 года по сравнению с первым кварталом 2017 года выросло на 40%.

Эксперты продолжают считать, что количество нарушений при проведении торгов и аукционов остается значительным, но те, кто привык на этих конкурсах побеждать, так не считают. «Я от многих слышу, что с государством невозможно работать, что на тендерах все решено заранее, а участникам руки выламывают, заставляют снижать цену в два-три раза, что малый бизнес на постоплате не может выжить,— говорит Денис Проничев.— Но это не так. Конечно, малому бизнесу работать на постоплате очень непросто, но при правильном подходе к финансовой деятельности в компании данная проблема решается. По нашему опыту участия в тендерах минимальный процент снижения составляет 15%, а максимальный — 40% — в этом диапазоне мы работаем. Но поскольку во многих тендерах помимо цены прописаны такие критерии оценки, как репутация компании и опыт работы по госконтрактам, то мы довольно часто выигрываем за счет этих критериев. То есть сейчас госконтракт вполне цивилизованный».

При всем оптимизме в целом условия для существования малого бизнеса в нашей стране Денис оценивает негативно. «Поддержка малого бизнеса? Смешно! — возмущенно говорит Денис.— Мы сейчас сменили офис: бизнес у нас удваивается каждый год — приходится расширяться, переезжать, так вот простое действие поменять юридический адрес уже заняло у нас три месяца и еще не закончилось. ФНС постоянно отказывает в регистрационных действиях по необоснованным причинам! А для одобрения кредитной линии в банке справку об отсутствии задолженности перед бюджетом ФНС выдавала больше месяца. Потому что нашлась задолженность в 82 копейки! Пока ее погасили, пока ФНС зачислила их, пока документы прошли свой жизненный цикл… А малый бизнес — он на то и малый: ему перекрой кислород всего на месяц-другой — и все, конец!»

Но есть и хорошие новости, говорит Денис Проничев: «Луч света — это Тинькофф Банк. Одной кнопкой мы сейчас решаем вопросы, которые когда-то у нас занимали недели. Это, можно сказать, ключевой фактор нашего роста. Для клиентов в банке существует налоговый календарь, который заранее извещает, когда пришел срок оплаты налога, приложение даже может рассчитать его сумму, задаст пару несложных вопросов — и вот декларация готова. А сейчас мы совместно с Тинькофф-банком прорабатываем программу софинансирования с МСП-банком (принадлежит Федеральной корпорации по развитию малого и среднего предпринимательства). Этот банк реализует программу финансовой поддержки малого и среднего бизнеса по всей стране, и в том числе с помощью этих программ мы надеемся в нынешнем году свой бизнес снова удвоить».

Елена Разина

Покупай свибловское

ДМИТРИЙ ЛЕБЕДЕВ

— свой бизнес —

Как сестры, живущие через этаж друг от друга в московской новостройке, превращают свой спальный район в приятное для жизни место.

В августе 2015 года 34-летняя Галина Дембицкая стояла, счастливо уставившись на объявление на первом этаже собственного дома. В прогулочной коляске, которую она держала за ручки, нетерпеливо стучал ножками полуторагодовалый младший, восьмилетний старший тянул за рукав, но Галина все смотрела на объявление «Аренда», и в ее голове отчетливо звучало: «Вот оно, пора!» Это помещение, крошечное, 14 метров, уже сдавалось полгода назад, но тогда Галина с семьей еще только начинала ездить по Подмосковью, знакомиться с фермерами и потихоньку мечтать оказаться причастной к этому бойкому революционному движению «ешь российское». А оказавшись, сделать революцию по Троцкому — перманентной. То есть растянуть ее от Даниловского рынка и Патриарших прудов, где она началась и вполне состоялась, к родному, любимому Свиблово.

В свибловской новостройке в Игарском проезде Галина купила квартиру в 2006 году. В принципе обычный московский спальный район, но со следами былого уюта, с Яузской набережной и парком вокруг нее. Гуляя сначала с одной коляской, потом с другой, Галина этот район основательно полюбила. Через этаж от нее купила квартиру семья сестры. Сестра Людмила старше Галины на два года, и всю жизнь они неразлучны. Вместе начали мечтать о том, как сделают в своем доме продуктовую лавку на французский манер. Чтобы запах горячих багетов будил соседей. Чтобы знакомые забегали выпить чашечку кофе и поболтать. Чтобы кричали через весь двор: «Зина, бегом сюда, свежий сыр привезли!» Мечтали-мечтали, но случай не подворачивался. И тут такая удача: только что заехавший арендатор в облюбованном помещении куда-то делся.

В этом же августе появилась в доме новая вывеска: «Съестная лавка „Две сестры“». «Ох, если б не муж, объявление об аренде очень быстро вернулось бы на место,— смеется Галина, вспоминая как они начинали.— Мы сразу же накупили всего, о чем мечтали. Хлеб, сыры, дикая рыба… Несколько месяцев счастья — и вдруг новогодние каникулы, неделя без покупателей. И все: стартапер много ли надо, чтобы прогореть! Но муж с самого начала говорил: сразу вторую лавку открывайте, иначе не выжить. Он рекламщик, поэтому и с рекламой помог: сайт, Facebook, группа в WhatsApp… В общем, мы довольно быстро открыли с партнером вторую лавку — на Фрунзенской набережной, а потом и третью — на улице Лобачевского…»

Сейчас оборот по всем трем лавкам — примерно 60 тыс. руб. в день, по этому году должен превысить 20 млн руб., и, может быть, впервые получится какая-то прибыль. Собственно, считать толком начали совсем недавно: компания работает по патенту, кассовый аппарат пока что иметь не обязана, но Галина все-таки обзавелась кассой для собственных нужд. «Я сначала купила один кассовый аппарат — он мне не понравился, это был тихий ужас просто. Потом купила „Эвотор“. И вот это реально такая штука, которая не для слежки за бизнесом, не в наказание ему, а в помощь! Сейчас, когда мы в лавке, старший сын все время рвется к нему, потому что это как iPad — интуитивно понятный, простой и очень информативный. Для нас это просто спасение. Потому что, когда учет необязателен, это страшно расхолаживает. А малый бизнес этого не может себе позволить: хочется ведь и то и это, а нужно держать себя в руках — дисциплина важнее всего».

Держать финансовую дисциплину Галине помогают образование (Финансовая академия, бухучет) и долгие годы работы бухгалтером в крупных компаниях. Там же, в крупных международных компаниях, родилась у нее любовь, наоборот, к отечественному и мелкому: «Я работала на крупного производителя молочной продукции и видела по цифрам, по всему, что молока в этом молоке почти нет. И там у меня сформировалась уверенность, что любые товары, которые рекламируют по всем каналам, нельзя покупать. Тем более если это еда». Среди поставщиков Галины — все представители «новой продуктовой волны»: фермеры Климов, Почепцов, Кописки, Борев, небольшие производители, такие как Истринская сыроварня Олега Сироты, «Итальянские традиции», «Горчичная поляна», знаменитая Елена Маньенан из Плеса. Несмотря на то что бизнес разросся, сердце и центр его по-прежнему в Свиблово. Из первой лавки в 14 м сестры переехали в другой подъезд — в помещение 60 м (оттуда как раз съехала парикмахерская). На таких просторах уже удалось организовать собственное производство: купили кухонное оборудование, наняли персонал, стали делать свои пирожки, пельмени, котлеты.

«Я понимаю, что сейчас основной упор нужно делать на кулинарию. Все-таки жизнь в большом городе настолько напряженная, что, какую прекрасную фермерскую курочку ни предлагай горожанину, ему просто некогда ее готовить! Я сама уже давно кормлю семью только в лавке. Съеденное семьей, конечно, бывает лень учитывать, но мы стараемся — я же знаю по чужому опыту, какую брешь можно вот так незаметно в бизнесе проесть».

Через кулинарию родилась и новая мечта. Снова связанная со Свиблово — открыть здесь же, недалеко маленький ресторанчик фермерской еды: «Фермерское не значит русская кухня. Я очень люблю грузинскую, французскую, итальянскую кухни — у нас уже сейчас пекут хачапури, мы делаем хинкали и лобио, продаем буратту, моцареллу, французские паштеты… Но лавка — это лавка: здесь не посидишь уютно. А хочется, чтобы у нас в Свиблово было где посидеть после прогулки в парке!»

Федор Бугельский

Ему бы в небо

— свой бизнес —

Как продавец свежевыжатых соков на земле и земельных участков на Луне в конце концов построил аэролифт.

Напротив крейсера «Аврора» на Пироговской набережной в Санкт-Петербурге с середины зимы стоит на приколе гигантский, высотой с шестиэтажный дом аэростат. В отличие от обычных подогреваемых воздухом воздушных шаров, полетать над городом на нем нельзя, а можно только подняться в привязанной к шару открытой гондоле на 150 м в небо, посмотреть на город сверху и спуститься. Шар наполнен гелием и называется аэролифт. Чтобы подняться на этом лифте, нужно купить билет в лобби соседней с ним гостиницы (1000 руб.— взрослый, 500 руб.— детский) и дождаться хорошей погоды. В снег, дождь шар не полетит, зато в хорошую погоду с него видно почти весь город: от Петропавловской крепости до Исаакиевского собора.

Организовал новое городское развлечение предприниматель Вячеслав Александров с партнерами, и, по его словам, это единственный в Европе круглогодичный, а временами почти круглосуточный аэролифт. «По правилам воздушной безопасности мы можем подниматься в небо до наступления навигационных сумерек,— рассказывает Вячеслав.— А во время белых ночей в Санкт-Петербурге они фактически не наступают. Конечно, мы будем делать для пилотов пересменку — где-то с четырех до семи утра, но до того, полагаю, у нас будут самые горячие часы — посмотреть на ночной Петербург, на разведенные мосты многие захотят».

Идею аэролифта Вячеслав подсмотрел пять лет назад, когда поехал повидаться с друзьями и погулять в Таллин. Такой аттракцион в Таллине находился рядом с портом и пользовался большой популярностью. И, покопавшись немного в интернете, Вячеслав выяснил, что в мире таких штук немного, но при этом большинство из них — в Лондоне, Амстердаме, Риге, Таллине — весьма успешны. Причина успеха — стойкое желание публики полетать над городом на воздушном шаре. Но на обычном свободно летающем по воздуху шаре над городом особо не полетаешь: Воздушный кодекс не велит. Летать на вертолете дорого и не всегда комфортно. В Санкт-Петербурге, например, стоимость вертолетных экскурсий на стареньком Ми-8 начинается от 5 тыс. руб. с человека. А осматривать город просто с высокой площадки (например, на Исаакиевском соборе) — это совсем не то же самое, что летать.

Идея Вячеславу понравилась, но реализация оказалась не такой уж и простой. Дело в том, что гелиевый воздушный шар хоть и намерен был всего лишь неспешно подниматься и опускаться строго по вертикали, должен быть оформлен как воздушное судно и, соответственно, пройти все круги согласований в Росавиации. Таким образом, купив на московском предприятии «Росаэросистемы» сам шар (инновационная ткань, способная удерживать даже такой газ, как гелий), компания Александрова «Дельта» занялась согласованиями. «Все это оказалось непросто: в течение двух лет мы получали сертификат летной годности, получали разрешения, занимались аттестацией пилотов. Пока в штате один пилот, но к лету будет еще трое: целая маленькая авиакомпания!» — смеется Вячеслав.

Небо Вячеслава манило, можно сказать, всю жизнь. Поначалу это влечение принимало совсем фантастические формы и амбиции простирались существенно выше 150 м над землей: в конце 1990-х он возглавил… посольство Луны. «Это был тяжелый 98-й год,— вспоминает Вячеслав не очень охотно.— Я прочитал в одном журнале про американского предпринимателя Денниса Хоупа, который начал продавать участки на Луне, потому что понял, что законодательно этому ничто не препятствует. Ну мы и стали его представительством в России…» Как бы дико ни звучало, но продажи пошли, причем не только на Луне, но и на Марсе — благо купить инопланетной землицы можно было недорого: буквально по 60 руб. сотку (на Луне — чуть дороже). Посольство действует и на сегодняшний день, всего удалось продать 5 тыс. участков, но прибыли это предприятие, понятно, не принесло. «Конечно, это не бизнес, а так — романтика…» — машет рукой Вячеслав.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

Два года спустя после открытия «посольства» Александров связал свою биографию с небом еще одним романтическим предприятием — организовал первый в Санкт-Петербурге авиасалон: «Мне стало обидно, что в Москве авиасалон есть, в Жуковском, а в Санкт-Петербурге — нет. А ведь это у нас, в Санкт-Петербурге, первый самолет полетел: контр-адмирал Александр Можайский погиб в конце XIX века, когда его испытывал…» Авиасалон прошел летом 2001 года на аэродроме Ржевка, и, к радости организаторов, над Санкт-Петербургом действительно полетали знаменитые «Стрижи» и «Русь». С точки зрения бизнеса, впрочем, это было провалом: окупить вложения не удалось.

В промежутке между всеми этими «небесными» проектами были у Александрова, конечно, и «земные» — и вполне успешные. Так, он установил более 150 автоматов-вендингов для приготовления свежевыжатого апельсинового сока. Оборот этого бизнеса сейчас составляет порядка 65 млн руб., и, несмотря на высокую сезонность, бизнес вполне маржинальный. Тем не менее «небо» манить не перестало.

В новый проект — аэролифт — Александров вместе с партнерами уже вложили порядка $1 млн. Окупить эти затраты он надеется за год-полтора. Для этого на этапе запуска нужно, конечно, побегать: разместить рекламу, собрать рекламу (пока шар белый, но к лету, верит Вячеслав, засверкает логотипами спонсоров), проработать каналы продаж, доукомплектовать штат.

«Честно могу сказать, что, если бы не Тинькофф Банк, я бы не справился сейчас,— говорит Вячеслав.— У меня за 20 лет в бизнесе богатый опыт работы с банками, так вот если бы мне, как раньше, приходилось за каждой бумажкой в офис, да в очередь, да ждать, пока одобрят заявки — это бы еще год взяло. А через „Тинькофф“ все можно сделать дистанционно — буквально в пару кликов через личный кабинет. Даже налоговую декларацию можно сдать через приложения для смартфона».

«Мы, по сути, только запустились, но уже тысячу билетов продали,— хвастается Вячеслав Александров.— Этот бизнес очень созвучен мне: он радостный, для людей. Вот было, например, 14 Февраля — сколько пар пришло! Чуть не у каждого молодого человека коробочка припрятана. И мы-то уж точно знаем теперь: браки заключаются на небесах!»

Елена Разина

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» («Малый бизнес»). Учредитель: АО «Коммерсантъ». Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2. | **Владимир Желонкин** — генеральный директор АО «Коммерсантъ» | **Сергей Яковлев** — шеф-редактор АО «Коммерсантъ» | **Павел Кассин** — директор фотослужбы | **Рекламная служба:** Тел. (495) 797-6996, (495) 926-5262 | **Владимир Лавицкий** — руководитель службы «Издательский синдикат» | **Алексей Екимовский**— выпускающий редактор | **Ольга Боровягина** — редактор | **Галина Дицман** — художник | **Виктор Куликов, Наталия Коновалова** — фоторедакторы | **Екатерина Бородулина** — корректор | **Адрес редакции:** 121609, г. Москва, Рублевское ш., д. 28. Тел. (495) 797-6970, (495) 926-3301 | Ограничение: 16+