

малый бизнес

«Малый и средний бизнес будет поддержан в рамках национального проекта»

На ближайшие шесть лет развитие российского малого и среднего бизнеса станет для российского правительства одним из приоритетов. Меры его поддержки будут осуществляться в рамках национального проекта, благодаря которому предприниматели получат доступ к финансовым, информационным и материальным ресурсам. Глава Федеральной корпорации по развитию малого и среднего предпринимательства (Корпорация МСП) **Александр Браверман** рассказал „Ъ“, как государство будет помогать малому и среднему бизнесу, а тот, в свою очередь, — развитию экономики страны.

— интервью —

— Какие перспективы открывает перед российским малым и средним бизнесом новый указ президента Владимира Путина? Как теперь будет выглядеть траектория развития МСП?

— Субъекты МСП являются одним из фокусов внимания президента, и поэтому в указе их перспективам уделено достаточно большое внимание. Теперь государство будет поддерживать МСП в рамках национального проекта, который задаст цели и определит для российского правительства средства их достижения. Какие это цели? В первую очередь интегральный показатель в 25 млн человек, занятых в сфере малого и среднего предпринимательства. Сейчас в этом секторе экономики работают около 19 млн человек. Дополнительное вовлечение 6 млн человек, на наш взгляд, возможно из трех основных источников. Прежде всего самозанятые — это огромный ресурс, которому должен быть придан должный правовой статус и они должны быть заинтересованы в работе в легальном поле. Второй источник — это высвобождающиеся кадры на крупных предприятиях как государственного, так и негосударственного сектора, которые заинтересованы в открытии собственного бизнеса. Третье — это стимулирование развития сельхозкооперации. Сегодня более 2,3 млн личных подсобных хозяйств и крестьянских (фермерских) хозяйств производят товарную продукцию, то есть не только для личного потребления, но и для продажи. Но им сложно, а порой и невозможно попасть со своей продукцией на полки сетевых магазинов. Сложен доступ к финансовым ресурсам, к лизингу в силу в значительной части случаев недостаточной финансовой и юридической грамотности. Объединение в сельхозкооперативы позволит вовлечь их в вышеупомянутый сектор экономики.

В послании президента Федеральному собранию сформулирована задача приближения к 40% доли малого и среднего бизнеса в ВВП. Задача, так же, как и по численности занятых в секторе, амбициозная, требующая консолидированных усилий бизнеса и власти.

Одним из ключей к решению этих задач, по мнению корпорации, является матричная диверсификация экономики. Что мы под этим понимаем. Давайте представим себе матрицу, по горизонтали которой расположены различные отрасли, начиная от сырьевых и заканчивая самыми высокотехнологичными, а по вертикали — предприятия различного размера. В горизонтальной диверсификации правительство под руководством премьер-министра Дмитрия Медведева достигло впечатляющих результатов: доля сырьевых доходов составлял сегодня 60% поступлений в бюджет, а в вертикальной диверсификации такого прорыва пока нет. В каждой из клеточек указанной матрицы должно быть оптимальное соотношение, с одной стороны, крупного, а с другой стороны, малого и среднего бизнеса.

Совершенно очевидно, что в клеточке нефтяной отрасли радикально доминирующее положение будут занимать крупные компании, но вместе с тем уже имеющийся опыт передачи дебетовых скважин МСП показал свою эффективность, что же касается биотехнологий, робототехники, информационных технологий, то, на наш взгляд, доминирующее положение в этих клеточках матрицы должны занимать малые и средние компании.

— Давайте поговорим подробнее о мерах поддержки МСП. Как они будут трансформироваться в перспективе с учетом указа президента?

— Одна из приоритетных мер поддержки МСП сейчас — это расширение

доступа к кредитным ресурсам. Объем финансирования субъектов МСП, полученный с участием гарантийной поддержки Национальной гарантийной системы (НГС), включающей Корпорацию МСП, МСП Банк, региональные гарантийные организации во всех субъектах РФ, в 2016 году составил более 172 млрд руб., в 2017 году — 233,8 млрд руб., в этом году, думаю, мы подойдем к цифре 260–280 млрд руб. Общая цифра за три года будет составлять 660–670 млрд руб. — согласитесь, это огромная сумма. Кредиты предоставляются на проекты в различных отраслях, наибольший объем приходится на промышленное производство и сельское хозяйство, сервисный сектор. При этом конечная ставка кредитования для малого и среднего бизнеса на 3 процентных пункта ниже рыночной.

Второе важное направление поддержки — это наличие рынка сбыта своей продукции. В этой части в 2017 году малому и среднему бизнесу была предоставлена возможность поставки крупным компаниям 2,098 трлн руб., а в текущем году президентом поставлена задача достичь 3 трлн руб. При этом количество номенклатурных позиций составило более 100 тыс. в 2017 году, и в текущем году мы ожидаем более 200 тыс. позиций. Правительство отдаст под наш мониторинг все большее и большее количество предприятий с государственным участием: если вначале их было 225, то теперь чуть менее 1,5 тыс. Поэтому все основания для того, чтобы этот показатель был выполнен с точки зрения объема и количества позиций, есть.

Третье — это информационно-маркетинговая поддержка, основой которой является Портал Бизнес-навигатора Корпорации МСП, активными пользователями 115 сервисов которого являются около 600 тыс. МСП.

Таким образом, для малого и среднего бизнеса создается экосистема, объединяющая рынки сбыта, возможность поставки продукции на эти рынки сбыта с помощью кредитования и информирования о всех мерах поддержки.

Одна из приоритетных мер поддержки МСП сейчас — это расширение доступа к кредитным ресурсам

— А что можно сказать о качестве закупок крупными компаниями у МСП?

— Говоря о качестве закупок, мы анализируем два основных аспекта. Первое — это расширение номенклатуры, и увеличение количества позиций — 8,4 тыс. в 2015 году до 160 тыс. позиций на сегодня свидетельствует о том, что малый и средний бизнес переходит от поставок простых товаров — карандашей, бутылированной воды, бумаги — к выполнению сложных контрактов, связанных с высокотехнологичной продукцией. И этот процесс не остановить, так как невозможно 200 тыс. позиций заменить исключительно простыми работами, так же, как невозможно раздать такие объемы заказов по своим аффилированным компаниям.

Второй аспект — это чистота и прозрачность закупок. Международная группа «Интерфакс» проводит ежеквартальный мониторинг всех закупок по открытым данным с учетом 11 параметров. Этот список включает, например, аффилированность менеджмента и собственников всех уровней с победителями тендеров, совпадение юридических адресов и телефонов поставщиков и участников, объем закупок у единственного поставщика, уровень конкуренции, экономию и так далее.

Анализ показал, что в прошлом году в 0,9% случаев наблюдалась аффилированность и, хотя эта цифра в относительном значении небольшая, в абсолютном значении эта цифра исчисляется практически 2 млрд руб.,



БРАВЕРМАН АЛЕКСАНДР АРНОЛЬДОВИЧ

Родился 1 мая 1954 года в Харькове (Украина). В 1981 году окончил Харьковский инженерно-экономический институт, затем аспирантуру Московского института тонкой химической технологии. В 1995–1997 годах — президент Российской ассоциации маркетинга. В 1997–1999 годах — первый заместителем министра государственного имущества РФ. В 2000–2004 годах — первый заместитель министра имущественных отношений Российской Федерации, статс-секретарь. В 2006 году возглавил комиссию по развитию рынка доступного жилья при Совете при президенте по реализации приоритетных национальных проектов. В августе 2008 года назначен гендиректором Фонда РЖС. С октября 2015 года — глава Федеральной корпорации по развитию малого и среднего предпринимательства.

Доктор экономических наук, профессор, автор научных работ по маркетингу. Награжден орденами Почета и «За заслуги перед Отечеством» IV степени.

а значит, есть большие резервы. Что касается конкуренции, снижения цен, то мы видим, что малый и средний бизнес здесь эффективен. Так, среднее количество поданных МСП заявок на участие в закупках составило 1,83 штук, что в 1,1 раза выше, чем общая практика по Закону о закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц (№223-ФЗ; 1,7 штук), что свидетельствует о более высокой конкуренции; экономия средств при закупках у субъектов МСП составила 11,13%, что в 2,1 раза выше по сравнению с общей практикой по закону №223-ФЗ (5,3%); объем закупок у единственного поставщика составил 25,68%, что на 25,92% ниже, чем общая практика по закону №223-ФЗ (51,6%).

Таким образом, создана улица с двусторонним движением. С одной стороны, крупные компании почувствовали экономическую выгоду от поставок им продукции малым и средним бизнесом по цене, качеству, срокам, с другой стороны, малый и средний бизнес понял, что мож-

денежного требования к заказчику за поставленные товары, оказанные услуги или выполненные работы банкам либо специализированным факторинговым компаниям. Ранее такое ограничение существовало, но законодатели сочли возможным внести изменения в Гражданский кодекс. Это очень важное сочетание административного и экономического механизмов.

— В каком состоянии сейчас находится такой инструмент поддержки МСП, как лизинг? Какие у него есть перспективы с учетом указа президента?

— С 2017 года корпорация осуществляет мероприятия по расширению лизингового поддержки высокотехнологичных производств через сеть дочерних региональных лизинговых компаний (РЛК). Главный принцип — создать равный доступ к предмету лизинга для субъектов малого предпринимательства, зарегистрированных на территории любого субъекта Российской Федерации. В 2017 году были учреждены две РЛК (в Татарстане и Башкирии). Во втором квартале 2018 года будут созданы еще две РЛК — в Ярославской области и Республике Саха (Якутия). В настоящий момент на рассмотрении в РЛК находится 44 потенциальных лизинговых проекта на сумму 1,6 млрд руб. Общий объем лизинговой поддержки через сеть РЛК по итогам нынешнего года, по нашим прогнозам, должен составить не менее 2,8 млрд руб.

Мы предполагаем, что в результате деятельности РЛК сформируется новая ниша лизингового рынка, а именно получение в лизинг субъектами МСП высокотехнологичного и инновационного промышленного оборудования по льготным ставкам — 6% годовых для оборудования отечественного производства и 8% годовых для оборудования зарубежного производства.

— Какую программу корпорация реализует в отношении стартапов?

— В 2017 году мы приступили к активному развитию направления кредитно-гарантийной поддержки высокотехнологичных и инновационных стартап-проектов, реализуемых малыми и средними компаниями в приоритетных отраслях экономики. На текущий момент в рамках направления поддержки стартап-проектов

корпорация предоставила гарантий на общую сумму 2,250 млрд руб., что позволило малым и средним компаниям привлечь 4,164 млрд руб. кредитных средств. Каждый из этих проектов реализуется с применением инновационных технологий и предполагает создание уникального продукта. Например, мы обеспечили финансовую поддержку стартапа, который будет производить уникальный состав для аэрозолей, используемых в промышленном производстве. Также профинансирован стартап, который будет производить свежие ягоды и фрукты с применением технологии инновационной заморозки. В следующем году стартапы станут одним из ключевых приоритетов при оказании гарантийной поддержки.

— Планируете ли вы предложить стартапам какие-то дополнительные меры поддержки?

— В качестве дополнительной меры поддержки мы разработали специальный гарантийный продукт для

Для малого и среднего бизнеса создается экосистема, объединяющая рынки сбыта, кредитование и информирование о всех мерах поддержки

стартапов. Речь идет о предоставлении Корпорацией МСП независимой гарантии с покрытием до 70% от суммы основного долга. При реализации небольших проектов гарантийное покрытие может достигать 100% от суммы кредита, при этом сумма гарантии составляет не более 50 млн руб. Данное условие действует для стартапов, реализуемых в области информационных технологий, биотехнологий, робототехники, фармацевтики, здравоохранения с использованием высокотехнологичного медицинского оборудования, экологии (сбор, обработка и утилизация отходов, обработка вторичного сырья), а также машиностроения, приборостроения, авиастроения, автомобилестроения, станкостроения. — А что происходит с Порталом Бизнес-навигатора МСП? Станет ли он основой для той цифровой платформы, которую в своем указе упомянул президент?

— Мы рассматриваем Портал Бизнес-навигатора МСП как часть цифровой платформы. Это «одно окно», где предприниматель бесплатно в онлайн-режиме может получить информацию о том, какая продукция, в каком объеме и с какими характеристиками востребована тем или иным сегментом рынка, кто его конкуренты, где и на каких условиях получить финансовую, имущественную, правовую поддержку, как удостовериться в надежности партнеров, как в легальном поле взаимодействовать с основными государственными контрагентами — Федеральной налоговой службой, Роспотребнадзором, МЧС и др.; у пользователя есть возможность мониторить планы закупок крупнейших компаний, разместить информацию о своей продукции и услугах.

Предприниматель также может рассчитать бизнес-план, формат которого акцентирован как крупнейшими банками с госучастием, так и региональными опорными банками. Это крайне важно, поскольку малое или среднее предприятие пойдет в банк за кредитом. Представители банковского сообщества, так же, как и представители деловых объедине-

ний — «Опоры России», «Деловой России», ТПП, РСПП и одного из лидирующих инновационных институтов развития, АСИ, — принимают на постоянной основе участие в деятельности рабочей группы по созданию и наполнению Портала Бизнес-навигатора МСП.

Назвал сейчас лишь основные сервисы Портала Бизнес-навигатора, который является живым организмом и продолжает совершенствоваться. С его помощью создается принципиально новый, квалифицированный, «зрячий» бизнес, у которого вероятность неудачикратно меньше, чем у бизнеса интуитивного. Это означает, что предприниматель, вложив в создаваемый бизнес собственные средства, собрав их у родственников, у друзей, у знакомых, может с помощью портала избежать ошибок на начальных этапах развития, создать успешную компанию, развиваться.

— Насколько портал востребован у предпринимателей?

— В 2017 году по статистике у него было 2 млн просмотров, более 445 тыс. предпринимателей воспользовались ресурсом Портала Бизнес-навигатора для открытия или расширения собственного бизнеса. По предварительным аналитическим данным, более 160 тыс. из них увеличили свою выручку или численность занятых. Мы прогнозируем, что по итогам 2018 года число пользователей приблизится к 1 млн предпринимателей, а число субъектов МСП, увеличивших выручку или численность занятых, приблизится к 500 тыс. Дальнейшее ступенчатое увеличение числа пользователей Портала Бизнес-навигатора, ставших успешными предпринимателями, даст весомый вклад в исполнение показателей, поставленных президентом в указе и послании.

Платформа Портала Бизнес-навигатора востребована зарубежными предпринимателями. Так, Белоруссия, Казахстан и Армения запросили алгоритм и методологию создания Портала Бизнес-навигатора. В целях расширения общего экономического пространства правительством было принято решение безвозмездно передать эти материалы. Подписана «дорожная карта» с нашими коллегами из Азербайджана, одним из ключевых моментов которой является бизнес-навигация. Запрос на доступ к

Порталу Бизнес-навигатора поступил от Итальянской ассоциации предпринимателей (GIM-UNIMPRESA).

— Что происходит с поддержкой сельскохозяйственной кооперации?

— Здесь у корпорации есть три поручения президента по созданию консолидированной поддержки сельхозкооператоров. Что мы понимаем под консолидированной поддержкой? Сегодня Министерство сельского хозяйства, Россельхозбанк, «Росагролизинг» предоставляют определенный инструментарий для фермера и сельхозкооператива. Эта поддержка несколько месяцев назад носила разрозненный характер и по ряду причин не всегда доходила до крестьянских (фермерских) хозяйств или личных подсобных хозяйств. После того как мы объединили усилия всех сторон, присоединив возможности корпорации, МСП Банка и, что самое главное, регионов, ситуация начала меняться. Создан комплексный продукт, включающий финансовые, имущественные, юридические меры поддержки. В 36 регионах в соответствии с поручением президента определены центры компетенций, в 32 регионах начали работать программы развития сельхозкооперативы.

Центры компетенций в разных регионах разные: где-то это региональные министерства сельского хозяйства, где-то — сельскохозяйственные кооперативы второго уровня, где-то — корпорации развития. То есть это не обязательно чиновники — важно, чтобы центр компетенций до каждого фермера в регионе довел информацию о комплексном продукте по поддержке в приемлемом виде, для того чтобы создать стимулы для объединения в сельхозкооперативы.

Мы считаем, что сфера сельхозкооперации — это огромный резерв как с точки зрения численности и вклада в ВВП, так и с точки зрения создания конкуренции, потому что, несмотря на совершенно очевидные успехи в сельском хозяйстве, тем не менее конкуренцию за счет сектора МСБ можно усилить.

Интервью взяла Анастасия Мануйлова