

малый бизнес

Женская доля

По данным исследования «Индекс женского предпринимательства», женщины в России стали больше интересоваться предпринимательством. Главный мотив для них — рост собственного благосостояния и статуса, а основные опасения связаны с отсутствием стартового капитала и опыта.

— тренд —

Российские женщины стали активнее интересоваться возможностями предпринимательства — об этом свидетельствуют данные «Индекса женского предпринимательства» (Women Business Index, WBI), который фиксирует уровень развития деловой и социальной среды для развития женского бизнеса. Этот показатель рассчитывают «Опора России» и НАФИ на данных опроса 1 тыс. женщин по случайной выборке и отдельно 500 женщин, занимающихся предпринимательством.

Согласно результатам четвертой волны исследования (оно проводится каждые полгода), во втором полугодии 2017 года индекс WBI составил 69,1 пункта — на 13 пунктов выше начального показателя второй половины 2015 года и на 10 п. п. — первого полугодия 2017-го. Значение индекса вышло 50 указывает на преобладание позитивных оценок, ниже 50 — негативных. При расчете WBI учитываются такие факторы, как отношение женщин к предпринимательству, бизнес-климат, инфраструктура для старта бизнеса и личные качества женщин.

Индекс состоит из трех составляющих: «Культура предпринимательства» (71,2 пункта), «Личные качества» (66,8) и «Предпринимательская экосистема» (57,6). Последняя составляющая включает в себя восприятие доступности инфраструктуры для детей-дошкольников, возможностей для бизнес-образования и финансирования. Там же — кадровые проблемы и доходность бизнеса, которая осталась на уровне прошлого замера. Согласно опросу, только пятая часть (19%) предпринимательниц указала, что оборот компании вырос за последние полгода, в 36% случаев он упал. Снизился и уровень позитива в восприятии ситуации с кадрами: только 15% предпринимательниц планируют увеличивать штат в ближайшие полгода, поднимать оплату труда сотрудникам готовы 20% опрошенных.

Основным стимулом к предпринимательской деятельности женщины называют материальное благополучие — об этом заявили 39% опрошенных. Второй по популярности



Главный стимул к предпринимательской деятельности у женщин — материальное благополучие

причиной начать свое дело для женщин является желание получить высокий социальный статус руководителя (на это указали 24%). На третьем месте — желание реализовать свою идею и приносить пользу (13%). Среди барьеров к старту предпринимательской деятельности женщины указывают отсутствие финансовых возможностей (33%), неуверенность в себе (16%) и нехватку знаний и опыта (10%).

Отметим, что с 2016 года Корпорация МСП совместно с комитетом по развитию женского предпринимательства «Опоры России» и благотворительным фондом «В ответе за будущее» проводят обучающую программу «Мама-предприниматель». Она была разработана специально для женщин в декретном отпуске, матерей несовершеннолетних детей, а также женщин, находящихся на учете в службе занятости. Обучение проводится в форме пятидневного очного тренинга (интенсива) по основам предпринимательской деятельности и эффективного управления бизнесом с погружением в деловую среду, привлечением опытных экспертов и представителей региональных структур поддержки МСП.

Важная часть программы — курс бизнес-планов участниц. По итогам защиты бизнес-планов перед независимым жюри определяется победительница, которая получает грант на

открытие своего бизнеса. В 2018 году размер гранта составляет 100 тыс. руб.

«Корпорация выполняет роль организатора и координатора программы, обеспечивает вовлечение органов исполнительной власти субъектов РФ, а также организаций инфраструктуры поддержки субъектов МСП участию в реализации программы в субъектах РФ, а также обеспечивает подготовку тренеров по программе», — пояснил Б. в пресс-службе корпорации.

По данным корпорации, в 2016–2017 годах программа была реализована в 21 субъекте РФ, где специалисты корпорации провели 25 тренингов, обучили более 700 женщин, из которых 28 победительниц получили грант. В 2018 году при участии корпорации программа уже стартовала в 12 субъектах, где в ней приняли участие 323 женщины, из которых 12 победительниц получили грант. До конца текущего года программу планируется реализовать не менее чем в 50 субъектах РФ.

Одна из участниц программы, Софья Умеренкова из Тулы, мама двухлетнего сына, считает те тренинги, которые она посетила в ходе курса, настоящим билетом в предпринимательскую жизнь. «В 2016 году я послала на конкурс свою заявку — идею магазина детского текстиля. Она вошла в число 30 лучших, и в те-

чение нескольких дней меня и других прошедших отбор участниц готовили к финалу конкурса. Нам читали различные лекции — о юридической стороне ведения бизнеса, о планировании, об основах бюджетирования и бухгалтерии, помогли составить бизнес-план. И, хотя я не выиграла сам конкурс, я смогла применить новые знания в реальной жизни и открыть свое швейное производство», — рассказывает она. Сейчас, по словам предпринимательницы, с момента открытия магазина в 2017 году она уже продала более 850 предметов текстиля — детских платьев, игрушек, одеял. «Сейчас у меня работает одна швея, а я сама выезжаю на примерки, но к осени я надеюсь, что мы переедем в настоящий магазин в месте с хорошей проходимостью, расширим торговлю через интернет, сделаем интерактивный сайт для заказов», — рассказывает она.

Помимо информационной поддержки, с 2017 года с помощью МСП Банка корпорация предоставляет женщинам-предпринимателям специализированные кредитные продукты — «Экспресс на текущие цели» и «Экспресс на инвестиции». Целевой аудиторией по данным продуктам являются организации, в которых единоличным исполнительным органом (руководителем) являются женщины, а также не менее 50% долей в уставном капитале организации принадлежит женщинам.

На инвестиционные цели кредит предоставляется на срок до трех лет в размере от 1 млн до 15 млн руб., на текущие средства — на срок до года в размере от 1 млн до 5 млн руб. Процентная ставка по данным продуктам для целевого сегмента женщин-предпринимателей от 8,9% годовых для среднего бизнеса, 9,9% — для малого.

Целью кредитов могут быть как пополнение оборотных средств и финансирование текущей деятельности предприятия, так и реализации инвестиционных проектов. Финансовые продукты ориентированы на поддержку предпринимательниц, прошедших обучение по образовательным программам Корпорации МСП, в том числе «Мама-предприниматель», и зарегистрированных на Портале Бизнес-навигатора МСП.

Анастасия Мануйлова

«Портал Бизнес-навигатора МСП важен широтой своего функционала»

— наука —

Портал Бизнес-навигатора МСП, созданный Федеральной корпорацией по развитию малого и среднего предпринимательства, призван упростить процесс открытия нового бизнеса и помочь владельцам компаний в дальнейшем развитии своего дела. Ресурс работает в РФ уже больше года. Вице-президент общественной организации «Опора России» МАРИНА БЛУДЯН рассказала „Ъ“, в чем она видит важные особенности его функционала, чем портал отличается от зарубежных аналогов и как предприниматели могут его использовать.



ный бизнес-план можно скачать и распечатать, а затем представить банку, поскольку предложенный сайтом формат разработан с участием представителей банков и акцептован ими. Кроме того, одной из базовых функций портала является предоставление доступа в режиме «одного окна» к информации о всех видах федеральной, региональной и муниципальной поддержки субъектов МСП и о специализированных финансовых-кредитных продуктах в привязке к конкретному региону.

— Как функционал Портала Бизнес-навигатора МСП соотносится с опытом создания и использования аналогичных сервисов в других странах? — В первую очередь Портал Бизнес-навигатора МСП важен широтой своего функционала. В ряде стран существуют информационно-аналитические системы для поддержки предпринимателей, однако их возможности не столь широки. Так, американская система Zoomprospector предоставляет статистическую информацию (о численности населения, располагаемых доходах домохозяйств, деловой активности и другую), но не обладает функционалом бизнес-планирова-

ния и отсылает к организациям, которые могут составить бизнес-план за отдельную плату. Немецкие Berlin Business Location Center и Interactive competence map for Bavaria ограничиваются лишь предложением подборки недвижимости из имеющихся баз данных. В Японии консультирование для планирующих открытие и развитие собственного бизнеса происходит в офлайн-режиме. Затраты на эту деятельность ежегодно составляют более \$400 млн (около 24 млрд руб. по текущему курсу), за год консультации получают около 28 тыс. компаний. По информации от разработчиков зарубежных ресурсов, основанных на геоинформационных системах, срок реализации пилотного проекта для одного города составляет не менее восьми месяцев. Когда мы общались с коллегами из Германии, Турции, когда мы показали им наш Портал Бизнес-навигатора МСП, они были удивлены и признали, что получить столько вариантов поддержки в одном месте с помощью их сервисов невозможно.

— В каких функциональных показателях вы оцениваете эффективность работы портала? — Количество отечественных малых и средних компаний, работающих

больше трех лет, по данным Федеральной налоговой службы, составляет 3,4%. При условии использования собственниками компаний сервисов Портала Бизнес-навигатора МСП число таких предприятий может увеличиться до 10,2% в 2018 году.

— Будет ли в дальнейшем расширяться функционал портала? — С 2017 года на Портале появилась система «Жизненные ситуации». Она предоставляет пользователям перечень рекомендаций и пошаговых инструкций на всех стадиях развития бизнеса.

— Есть ли у вас знакомые предприниматели, чей бизнес изменил Портал Бизнес-навигатора МСП? — Да, вот есть пример моего хорошего знакомого. Он решил заняться бизнесом и определил для себя стартовый капитал в 2 млн руб. Еще ему было важно, чтобы локация будущего бизнеса была или в Москве, или в Сергиевом Посаде. Он обратился к Порталу Бизнес-навигатора МСП с тем, чтобы подобрать вид бизнеса, который сможет этим параметрам соответствовать, и система предложила ему открыть кулинарию. С помощью сервиса поиска локации он тут же смог выбрать помещение, при этом система сразу оценила потенциальный спрос на подобные услуги в этом месте, то есть, по сути, провела первичный маркетинговый анализ.

Еще один пример успешного использования Портала Бизнес-навигатора МСП есть у моей коллеги. Она занималась продажей одежды, и в какой-то момент возникла необходимость найти десятки новых помещений для продажи по всей стране. Мы предложили ей воспользоваться Порталом Бизнес-навигатора МСП, и уже через три месяца она пришла нас благодарить, так как с его помощью она смогла найти не только 214 точек для своих магазинов одежды во всех регионах, но и партнеров, которые были заинтересованы в сотрудничестве.

Интервью взяла Анастасия Мануйлова

Бизнес прирастает знаниями

— статистика —

Согласно данным Корпорации МСП, более 19 тыс. человек в 2016–2018 годах прошли обучение по разработанным организацией тренингам в 82 регионах России. В 2018 году, по прогнозу корпорации, география проведения обучающих программ может охватить 85 субъектов РФ.

Такие данные содержатся в мониторинге эффективности образовательных программ, который корпорация опубликовала в середине мая.

Напомним, в 2016 году корпорация совместно с российскими общественными организациями и высшими учебными заведениями («Опора России», общественная организация «Деловая Россия», Агентство стратегических инициатив, АИРР, ФГБУ РЦСМП, ТПП России, Союз ИТЦ России, Бизнес-школа РСПП, ООО «Мир», РАНХиГС), работающими в сфере поддержки предпринимательства, создала две обучающие программы. Первая из них, «Азбука предпринимателя», предназначена для тех, кто планирует создать свой бизнес с нуля. В ходе недельного курса участники программы учатся разрабатывать бизнес-план, определять его коммерческую эффективность, выбирать организационно-правовую форму ведения бизнеса и систему налогообложения. Им также рассказывают о вариантах продвижения компании на современном рынке и эффективных маркетинговых приемах. Вторая программа, «Школа предпринимательства», нацелена на тех, кто хотел бы развивать свой бизнес дальше. Программа состоит из восьми блоков: анализ бизнеса, управление предприятием, управление человеческими ресурсами, маркетинг и управление товарно-материальными запасами, калькуляция себестоимости, финансовое планирование, бухгалтерский учет.

В 2016–2017 годах в дополнение к этим двум программам корпорацией разработан комплект из 11 модулей по наиболее актуальным для предпринимателей темам, в том числе о существующих мерах поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, например «Генерация бизнес-идей», «Финансовая поддержка», «Консультационная поддержка», «Имущественная поддержка» и другие. Отдельно выделено обучение использованию Портала Бизнес-навигатора МСП — главного информационного ресурса корпорации.

Напомним, этот сервис был запущен в 2016 году, его главная цель — упростить процесс открытия нового бизнеса. Любой желающий может зарегистрироваться и протестировать востребованность бизнеса, а также срок его окупаемости.

Одной из базовых функций портала является предоставление доступа в режиме «одного окна» к информации обо всех видах федеральной, региональной и муниципальной поддержки субъектов МСП и о специализированных финансово-кредит-

ных продуктах. Система позволяет в несколько шагов проанализировать необходимые для запуска нового бизнеса условия в привязке к конкретному городу и даже району, узнать информацию о конкурентах по виду деятельности, объем спроса и многое другое. С 2017 года сервис охватывает 171 город России с численностью жителей более 100 тыс. человек и столицы отдельных субъектов.

Также в 2018 году в дополнение к имеющимся программам были разработаны два новых модуля: один совместно с Минэкономки России («Повышение производительности труда субъектами МСП Бережливое производство») и один совместно с уполномоченным при президенте РФ по защите прав предпринимателей под названием «Обеспечение и защита прав и законных интересов субъектов МСП при заключении и исполнении договоров аренды недвижимого имущества».

Кроме того, в апреле 2018 года в Самаре в рамках программ обучения корпорации при поддержке ФГБОУ ВО «Российский государственный социальный университет» состоялся бесплатный инклюзивный тренинг «Генерация бизнес-идей» для 18 студентов ИАПОУ СО «Самарский государственный колледж», 11 из которых имеют ограничения по здоровью.

Тренинг проведен сотрудниками корпорации и фонда «Региональный центр развития предпринимательства Самарской области» — сертифицированными тренерами программ обучения корпорации.

В рамках тренинга студенты колледжа изучили принципы отбора, оценки и анализа бизнес-идей, а также ознакомились с возможностями Портала Бизнес-навигатора МСП. Полученные знания участники могут использовать при подготовке к конкурсу профессионального мастерства «Абилимпикс» по компетенции «Предпринимательство».

Как следует из документов корпорации, с момента запуска тренингов в 2016 году сертифицированные корпорацией тренеры провели свыше 1 тыс. тренингов в 82 регионах России. В них приняли участие более 19 тыс. человек, из которых 47% уже являются действующими субъектами МСП.

Как пояснили Б. в пресс-службе корпорации, в 2018 году развитие программ обучения продолжается. Так, уже заканчивается обучение 60 представителей организаций инфраструктуры поддержки в качестве тренеров программ обучения корпорации (28 сотрудников уже обучены в апреле, 32 сотрудника завершат обучение в мае текущего года). Это обеспечивает доступность программ обучения корпорации для предпринимателей во всех регионах России. Кроме того, до конца текущего года программа «Мама-предприниматель» будет реализована не менее чем в 50 субъектах Российской Федерации подготовленными корпорацией тренерами.

Елена Краснова

«Мобильность — наше главное преимущество»

— мнение —

ВЛАДИСЛАВ САЛЬНИКОВ, владелец ООО «Новохим Саратов», о доступе к закупкам крупнейших заказчиков с государственным участием.

Наша компания ООО «Новохим» занимается производством реактивов для очистки и восстановления труб и оборудования для ЖКХ. Компания разрабатывает продукцию совместно с Институтом химии при Саратовском государственном университете. Несколько лет назад, когда я основал компанию и начал свой бизнес, тот тип продукции, который мы продаем, был фактически неизвестен на российском рынке. За последние несколько лет оборот моей компании вырос в десятки раз, и существенную роль в этом сыграл доступ к закупкам крупнейших заказчиков. Сейчас на них приходится около трети заказов компании, и в перспективе, я думаю, эта доля дойдет до 50%. Уже сейчас я работаю с такими заказчиками, как, например, АО «Татэнерго», дочернее предприятие «Газпрома».

Раньше доступ к закупкам был очень сложен — это и необходимость нанимать специалиста для их организации, и расходы на электронные ключи, и необходимость присутствовать на нескольких площадках, что требует отдельных расходов.

За последние несколько лет ситуация с участием МСП в закупках кардинально изменилась. Во-первых,

появился Портал Бизнес-навигатора, с помощью которого можно мониторить планы закупок крупнейших заказчиков. Это огромный массив данных, и мониторить их самостоятельно довольно сложно: фактически нужно нанимать отдельного сотрудника, а это не все могут себе позволить. Теперь же достаточно зарегистрироваться на портале и можно увидеть массу различных заказов из всех регионов страны.

Это существенно изменило положение малого и среднего бизнеса с точки зрения доступа к закупкам, и теперь крупнейшие заказчики смогли наконец оценить преимуществ работы с ним. Мы часто можем предложить более интересные цены, демпинговать, если потребуется, потому что у нас более гибкая система основных расходов. Мы можем работать с небольшими объемами продукции, и, что еще важнее, мы можем делать это быстро. То есть там, где более крупным компаниям обычно требуются большие времена, больше объема, мы, наоборот, готовы сотрудничать, потому что мобильность — наше главное преимущество.

Малое и среднее предпринимательство — это основа любой экономики в любой стране, и сейчас это понимание постепенно распространяется и в России. Мы окупаем поддержку государства и готовы, в свою очередь, помогать ему, трудоустроявая сотрудников на хорошо оплачиваемую работу и платя налоги.