

малый бизнес

Деловой климат пошел на вырост

По данным индекса RSBI, деловая активность российского малого и среднего бизнеса выросла в начале 2019 года. Больше всего улучшилась ситуация с продажами (+3,4 пункта), кадрами (+0,7 пункта), инвестициями (+0,6 пункта) и доступностью финансирования (+0,2 пункта). По ряду сфер предприниматели настроены позитивно и в отношении перспектив во втором квартале.

— статистика —

Деловая активность малого бизнеса в РФ снова начала расти. Об этом свидетельствуют данные индекса деловой активности малого и среднего бизнеса (индекс RSBI). Это исследование проводят «Опора России», Промсвязьбанк и агентство Magram Market Research.

Напомним, этот индекс является регулярным замером бизнес-настроений в сегменте микро-, малых и средних предприятий. Индекс основан на данных опроса руководителей компаний МСП и является индикатором экономической ситуации, который обновляется каждый квартал. Замер проводится по девяти компонентам, которые включают в себя: оценку бизнес-ожиданий, продаж и прибыли, цен реализации продукции, ее себестоимости, кадров, количества клиентов, доступности финансирования, баланса запасов и инвестиции. Если полученное значение «Индекса Опоры RSBI» выше 50 пунктов, то оно интерпретируется как рост деловой активности, ниже 50 пунктов — снижение деловой активности.

Как свидетельствуют данные индекса, в первом квартале 2019 года он достиг 52 пунктов. Это значение хотя и оказалось ниже данных за аналогичный период прошлого года, существенно превышает показатель индекса за третий и четвертый кварталы 2018 года (47 пунктов). В частности, среди компонентов индекса сильнее всего вырос показатель продаж (+3,4 пункта). Это означает, что хотя продажи МСП и уменьшились относительно



аналогичного периода предыдущего года, но их падение замедлилось и практически остановилось. О росте выручки сообщили 46% опрошенных, у 39% она не изменилась, у 15% снизилась. Во втором квартале 43% респондентов рассчитывают нарастить выручку, 41% — сохранить ее на текущем уровне и лишь 16% ожидают ее сокращения. Показатель инвестиций вырос на 0,6 пункта, что отражает стабилизацию в отношении инвестиций со стороны компаний. В первом квартале 73% оставили объем своих инвестиций без изменений. Ситуация, по словам респондентов, также остается относительно благополучной в отношении доступности финансирования (+0,2 пункта). Так, 31% опрошенных заявили, что кредит получить легко, впрочем, 34% пожаловались на сложности. Однако в следующем квартале доступность кредитов ожидают только 20% опрошенных, а большинст-

во (64%) считает, что ситуация не изменится. Впрочем, 62% опрошенных сейчас финансовое не требуется. 13% заявили, что не получили одобрение своей заявке, в то время как 10% уже используют выданный им кредит, а 8% подписали соглашение с банком. С точки зрения размера предприятия наиболее благополучная ситуация с кредитами складывается у среднего бизнеса: среди них уже используют кредит 21%, получили одобрение 7%, а отказ — 19%. У малого и микробизнеса меньше и одобренных кредитов, и отказов от банков.

Также индекс фиксирует рост показателя благополучности ситуации с кадрами (+0,7 пункта). Так, рост оптимизма в отношении кадров, как указано в исследовании, основан на том, что в исследуемый период большая часть МСП (80%) оставила штатную численность своих сотрудников без изменений. Впрочем, 11% сократили штат и 10% — увеличили, в то время как в

четвертом квартале 2018 года увольнения происходили в 13% компаний. При этом малый и средний бизнес ожидает дальнейшего улучшения динамики. Согласно результатам исследования, во втором квартале 2019 года увеличить штат рассчитывали 19% субъектов МСП, сохранить текущую штатную численность — 74%, сократить сотрудников — 7%.

Схожие данные зафиксировал в своем докладе и аналитический центр НАФИ. Так, как следует из его доклада, число предприятий, планирующих в ближайшее время увеличить штат сотрудников, выросло на 9 п. п. по сравнению с прошлым годом (18% в 2018 году, 27% в 2019-м). Активнее всего расширять штат планируют микропредприятия (29%), на малых и средних предприятиях это планируют делать реже (11% и 17% соответственно). Чем моложе предприятие, тем вероятнее, что оно будет увеличивать число сотрудников,

указывают аналитики НАФИ. Как отмечает Людмила Спиридонова, руководитель направления исследований в сфере HR НАФИ, результаты исследования демонстрируют повышение спроса на персонал на рынке труда прежде всего за счет развития небольших молодых компаний. «Тенденция к расширению штата сотрудников связана с достижением определенного уровня экономической стабильности в компании и оптимистичным прогнозом развития бизнеса. Эта тенденция подтверждается результатами наших других исследований — так, Индекс делового климата НАФИ вырос с 2016 года, и его значение остается стабильным последние три года.

В условиях повышения спроса на специалистов владельцам компаний и специалистам по управлению человеческим капиталом необходимо обратить внимание на сохранение кадрового потенциала с помощью развития системы управления персоналом и его мотивации», — говорит она.

В целом, как ранее комментировал позитивные результаты исследования руководитель блока «Средний и малый бизнес» Промсвязьбанка Константин Басманов, во втором квартале индекс может зафиксировать еще более оптимистичную картину, связанную как с укреплением национальной валюты, так и с уходом эффекта повышения налоговой нагрузки. «Второй и третий кварталы года — традиционно сильные для бизнеса, особенно на фоне низкой базы первого квартала», — напоминает он.

Анастасия Мануйлова

«Сегмент малого и среднего бизнеса в закупках показывает более высокий уровень конкуренции»



— интервью —

Закупки у госкорпораций являются одной из наиболее востребованных форм поддержки у предпринимательского сообщества. АНАТОЛИЙ ЧАБУНИН, заместитель гендиректора ОАО РЖД, рассказал „Ъ“ о том, как компании оценивают выгоды от работы с малым и средним бизнесом и как планируют развивать это сотрудничество в дальнейшем.

— Расскажите о политике ОАО «РЖД» в отношении закупок у МСП. Каким образом вы ее выстраиваете?

— ОАО РЖД активно привлекает субъектов малого и среднего предпринимательства (далее — субъекты МСП) к закупкам для развития полноценной конкурентной среды. Для этого мы утвердили программу партнерства с субъектами МСП, направленную на формирование сети квалифицированных и ответственных партнеров из числа субъектов МСП, поставляющих товары (выполняющих работы, оказывающих услуги) по прямым договорам и субподрядным договорам первого уровня, вовлечение в нашу деятельность инновационных субъектов МСП, а также обеспечение содействия в развитии субъектов МСП, являющихся участниками программ партнерства. Мы постоянно работаем с Корпорацией МСП и Общероссийской общественной организацией малого и среднего предпринимательства «Опора России» в рамках соответствующих соглашений о сотрудничестве. Кроме того, мы активно участвуем в семинарах, проводимых АО «Корпорация МСП» на официальном сайте ОАО РЖД, где размещена вся необходимая информация, в том числе информация о мерах поддержки субъектов МСП, программе партнерства с субъектами МСП, работе единого окна для подачи субъектами МСП предложений инновационных товаров, работ, услуг.

— Как меняются статистические показатели участия МСП в ваших закупках?

— По итогам 2018 года количество проведенных закупок составило 8516, из них более половины (54,5%) — это закупки, проведенные исключительно среди субъектов МСП. Из общего количества заявок, представленных для участия в закупках, более 60% приходится на долю субъектов МСП. Отмечу, что сегмент малого и среднего бизнеса в закупках показывает более высокий уровень конкуренции (3,4), чем общая практика закупок (3). Полученная нами экономия по результатам проведенных закупок, участниками которых могут быть исключительно субъекты МСП, составила 7,3% от начальных (максимальных) цен закупок среди субъектов МСП, выставленных на торги, и 45,9% от общего объема экономии, полученной по итогам закупок, проведенных ОАО РЖД. Объем закупок у субъектов МСП по итогам 2018 года составил 215,7 млрд руб., или 56,3% от совокупного стоимостного объема договоров, принимаемого для расчета доли закупок у МСП (при установленном нормативе 18%), в том числе объем закупок, участниками которых могут быть исключительно субъекты МСП, — 83,1 млрд руб., или 21,7% (при установленном нормативе 15%).

— Как развивается делегирование МСП высокотехнологичных закупок? Какие меры вы для этого предпринимаете?

— В настоящий момент закупка нами инновационной и высокотех-

нологичной продукции у субъектов МСП осуществляется в объемах, определяемых в соответствии с пунктами 5(2) и 5(3) Положения об особенностях участия субъектов малого и среднего предпринимательства в закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц, годовом объеме таких закупок и порядке расчета указанного объема, утвержденного постановлением Правительства Российской Федерации от 11 декабря 2014 года № 1352 «Об особенностях участия субъектов малого и среднего предпринимательства в закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». При этом в ОАО РЖД утверждены и размещены на официальном сайте, а также в Единой информационной системе Перечень товаров, работ, услуг, удовлетворяющих критериям отнесения к инновационной продукции и высокотехнологичной продукции, который содержит информацию о товарах, работах, услугах, закупка которых возможна с привлечением субъектов МСП. Кроме того, в целях приема перспективных инновационных предложений, которые могут быть применены в интересах ОАО РЖД, а также облегчения доступа субъектов МСП к закупкам инфраструктурных монополий и компаний с государственным участием на нашем официальном сайте создано Единое окно инновационных предложений.

— Какие преимущества закупок у МСП вы сейчас видите?

— Одним из основных преимуществ закупок у субъектов МСП является использование предусмотренного ч. 28 ст. 3.4 федерального закона от 18 июля 2011 года № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» юридически значимого электронного документооборота в ходе подписания договоров, предполагающего направление проектов договоров с использованием программно-аппаратных средств электронной площадки, а также их подписание электронной подписью. Рассматриваемый порядок позволяет нам ускорить подписание договоров, сократить затраты, возникающие в ходе бумажного документооборота, а также исключить человеческий фактор.

— Как вы планируете развивать сотрудничество с малым и средним бизнесом в сфере закупок в ближайшем будущем?

— В настоящий момент совокупный годовой стоимостной объем договоров, заключенных заказчиками с субъектами малого и среднего предпринимательства по результатам закупок, участниками которых являются только субъекты малого и среднего предпринимательства, должен составлять не менее чем 15% совокупного годового стоимостного объема договоров, заключенных заказчиками по результатам закупок. В целях укрепления национальной экономики, дальнейшего развития конкуренции и недопущения монополистической деятельности указом президента Российской Федерации от 21 декабря 2017 года № 618 «Об основных направлениях государственной политики по развитию конкуренции» утвержден Национальный план развития конкуренции в Российской Федерации на 2018–2020 годы. Одним из ключевых показателей, на достижение которого направлены мероприятия, предусмотренные рассматриваемым планом, является увеличение объема закупок, участниками которых являются только субъекты МСП, с учетом которого, в свою очередь, синхронизируется план развития закупок ОАО РЖД у субъектов МСП.

«На платформе Бизнес-навигатора есть уникальная информация»

— мнение —

УЛЬЯНА ЮРЬЕВА, хозяйка монодизайнерской Brownie Mama, о развитии своего предприятия с помощью информационных ресурсов Корпорации МСП.

Мой бизнес — производство брауни с различными вкусами — существует с 2016 года, и все это время на каждом этапе его развития меня сопровождает Портал Бизнес-навигатора МСП. На его платформе можно найти информацию и по юридической части, и помочь с бизнес-планом, и маркетинговые инструменты.

Проект Brownie Mama сразу родился как бизнес-идея, а не вырос из семейной кухни. Так получилось, что первые продажи изготовленных мною брауни произошли в августе 2016 года, когда я вместе с мужем приняла участие в гастрономическом столичном фестивале «Маркет местной еды». После маркета сразу

пошли заказы. Покупатели начали приходиться к нам через социальные сети и по личным рекомендациям. Чтобы расширить их круг, я стала изучать инструменты для продвижения своей странички, и на Портале Бизнес-навигатора МСП была масса полезной информации. С ее помощью мне удалось увеличить объемы производства. Так прошел первый год работы стартапа, после чего заработанных денег хватило на то, чтобы открыть цех и организовать в нем производство с минимальным привлечением кредитных средств.

В 2018 году я открыла свой первый магазин брауни, а еще спустя несколько месяцев начала искать помещение для второго. Помощь Портала Бизнес-навигатора МСП пригодилась и здесь, так как именно с его помощью я сделала окончательный выбор между вариантами помещений. На платформе Бизнес-навигатора есть уникальная информация

о том, где находятся торговые площадки — например, можно увидеть данные о потоке людей и, соответственно, заранее оценить, являются ли они целевой аудиторией для твоего продукта. Первый раз, получив негативную информацию про предложение нам помещение, мы поехали ее проверить — посмотреть на него, и все оказалось верно, наших потенциальных покупателей в месте его расположения не было. Это очень полезный сервис для таких проектов, как мой, где важен поток людей. Других источников такой информации нет, а собирать ее самостоятельно стоит дорого. Аналогичным образом мы действовали и позже, когда начали искать еще несколько точек для будущих магазинов.

Масштабирование бизнеса требует инвестиций, в том числе на обновление оборудования, и Портал поможет и тут. Сейчас, например, я погружилась в материалы платформы по

льготному кредитованию и лизингу. Я хочу выбрать наиболее оптимальный путь получения заемных ресурсов и сделаю это с помощью Портала. В перспективе — изучение информации об оптимизации сайта. Важную помощь мне оказал и сервис «Жизненные ситуации», который содержит множество наиболее распространенных жизненных ситуаций для каждого из 90 видов бизнеса, размещенных на портале, и пошаговые варианты решения проблем.

Пока бизнес не совсем стабилен в плане четко прогнозируемого оборота, однако за два последних года мы вышли к цифре 2,5–3,5 млн руб. ежемесячно. Если говорить об объемах, то сейчас производится порядка 40 тыс. брауни в месяц, в предпраздничные месяцы, естественно, цифр больше. Я надеюсь уже скоро перейти из категории малого бизнеса в средний, но хочу при этом сохранить высокое качество моего продукта.

Кредитам уточняют размер

— финансы —

Как отметили в министерстве, в случае если заемщик получает кредит на инвестиционные цели в сфере туризма, то его максимальный размер может составлять до 2 млрд руб. Кроме того, по инициативе Минэкономики предусматривается повышение максимальной ставки субсидирования для банков до 3,5% в зависимости от объемов кредитования. Это позволит увеличить выдачи льготных кредитов субъектам МСП на реализацию приоритетных проектов в сфере туризма и повышения производительности труда.

Также в период с 15 по 28 мая Минэкономики провело дополнительный отбор кредитных организаций для увеличения числа уполномоченных банков. В конце февраля Минэкономики РФ утвердило перечень из 70 банков для участия в программе льготного кредитования МСП. «Также предусмотрены особые условия для аккредитованных банков, кредитующих инвестиционные про-

екты предприятий — участников программы по повышению производительности труда. Правила дополнены положениями о субсидировании по повышенной ставке в размере 3,5% по таким кредитным договорам», — отметили в министерстве. Также, как ранее сообщал ТАСС, Минэкономики приговорило послабление для заемщиков в части обязательных условий получения льготных кредитов. Теперь на них смогут претендовать и те, чья задолженность по налогам не превышает 50 тыс. руб.

Еще одна новация Минэкономики — предложение ввести новый механизм господдержки кредитования малого и среднего бизнеса под залог прав на интеллектуальную собственность.

Субсидии будут предоставляться субъектам малого и среднего бизнеса, заключившим кредитный договор с банком, если в отношении таких кредитов Корпорацией МСП предоставлена независимая гарантия. «При этом в качестве обеспечения со стороны заемщика должны выступать исключительные пра-

ва на интеллектуальную собственность в совокупном объеме не менее 50% от общей стоимости залоговой массы. В рамках правил возмещаются расходы малых и средних компаний на уплату вознаграждения за предоставление независимой гарантии АО «Корпорация МСП» и части процентов за пользование кредитом под залог (созалог) прав на интеллектуальную собственность», — пояснили в пресс-службе министерства. По данным Минэкономики, в 2019 году на указанные цели планируется распределить 40 млн руб., а в период до 2024 года — до 640 млн руб. Правила вступили в силу с 15 мая текущего года. «Господдержка позволит расширить возможности финансирования высокотехнологичных компаний, обладающих исключительными правами на изобретения. Применение данного механизма позволит поддержать технологические малые и средние предприятия, продукция которых обладает мировой новизной и перспективами мировой конкурентоспособности. Таким образом, компании получают дополнительный

стимул к росту, выходу на зарубежные рынки, реализации высокотехнологичных проектов, повышению производительности труда», — считает министр экономического развития России Максим Орешкин, слова которого приводит пресс-служба.

«Все предложения Минэкономики будут иметь положительный эффект, однако на это потребуются время. Сейчас в России постепенно выстраивается, возможно, наиболее обширная система мер поддержки малого и среднего предпринимательства», — говорит Анна Нестерова, член генерального совета «Деловой России». В то же время, по ее словам, сами предприниматели мало осведомлены о новых возможностях и зачастую не знают о способах решения многих своих проблем. «Также необходимо отслеживать, кому именно будут доступны новые меры поддержки — не станут ли их основными получателями квазималые предприятия, то есть входящие в какой-то более крупный холдинг», — отмечает она.

Ольга Иванова