**Когда повысится уровень доверия к субъектам МСП, не придется крупных заказчиков давить квотой**

Гендиректор Корпорации МСП Александр Браверман рассказал о том, как бизнесу получить рынки сбыта



Федеральные власти постоянно говорят о поддержке малого и среднего бизнеса. Но не у всех предпринимателей есть возможность поучаствовать в тендерах крупных банков и госкомпаний. Как представители малого и среднего бизнеса договариваются с заказчиками и как им приходится подстраиваться под риски, создаваемые чиновниками, в интервью "Ъ" рассказал гендиректор Корпорации МСП **Александр Браверман.**

**— Часто общаясь как с членами "Опоры Росси", защищающей интересы малого и среднего бизнеса, так и с самими предпринимателями, складывается ощущение, что крупным заказчикам, в том числе и госкомпаниям, не особо хочется заниматься закупками у субъектов МСП...**

— Но помимо ощущений есть и реальность...

**— Реальность, возможно, отражена в статистике той же "Опоры России"? Проведенный организацией опрос 2 тыс. предпринимателей показал, что с середины 2015 года по третий квартал 2016 года доля субъектов МСП, участвующих в госзакупках, сократилась с 24% до 15%. Одна из причин — выдвигаемые теми же госзаказчиками требования зачастую трудно выполнить...**

— У крупнейших компаний с госучастием требования к закупкам всегда были строгие. Между тем объем рынка закупок у субъектов МСП по итогам 2016 года превысил 1,511 трлн руб. Это данные, подтвержденные Федеральным казначейством, Федеральной налоговой службой. Конечно, всем субъектам МСП хочется получить доступ к такому капиталоемкому рынку, но надо и соответствовать требованиям заказчиков — это же логично. В списке 40 крупнейших заказчиков из числа госкомпаний значатся "Роснефть", РЖД, "Ростех", "Ростелеком", "Россети" и т. д. Крупным компаниям выгоднее закупать у предприятий малого и среднего формата, так как субъекты МСП во время торгов охотно идут на снижение стартовой цены. В среднем по рынку в прошлом году снижение составило 17,8% — это существенный показатель.

**— Что нужно сделать для роста объемов закупок у представителей малого и среднего бизнеса?**

— Закупки крупнейших компаний с госучастием у малого и среднего бизнеса — это как улица с двусторонним движением. Зная, как это движение регулируется, можно понять механизмы, необходимые для роста этого сектора. В чем заключается двустороннее движение? Сегодня лидерами в закупках у субъектов МСП являются 225 крупнейших компаний и целый ряд крупных банков, включая Сбербанк и ВТБ. Они сейчас начали анализировать, насколько субъекты малого и среднего предпринимательства удовлетворяют требованиям по качеству предоставляемой продукции и услуг, а также по времени поставок и завершения работ. Законное требование? Законное. Далее, группа "Интерфакс", победившая в тендере, анализирует прозрачность в сфере закупок у МСП по восьми базовым параметрам, среди которых, например, возможность аффилированности менеджмента компании-заказчика с победителем. Кстати, таких случаев было выявлено мало — не более 0,9%. Кроме того, изучаются объемы закупок у единственного поставщика: если у компаний, не входящих в круг субъектов МСП, этот показатель составляет 63%, то у малого и среднего бизнеса — в 2,6 раза ниже. Это говорит о том, что среди субъектов МСП конкуренция выше, чем у крупных поставщиков товаров и услуг. Поэтому сейчас важно отрегулировать двустороннее движение, о котором мы говорили. Когда повысится уровень доверия к субъектам МСП, не придется крупных заказчиков давить квотой, обязывая их работать с поставщиками малого и среднего бизнеса. Мы хотим делать это больше экономическими методами, нежели административными.

**— В одной из недавних презентаций вашей корпорации указывалось, что существенный объем поставок закупок — примерно на 217 млрд руб.— приходился на субъекты МСП, созданные в 2008 году. То есть за последние годы все меньше россиян стремятся открыть собственное дело?**

— Нет, эти показатели не свидетельствуют об этом. Это, напротив, говорит о том, что образовалось значительное число устойчивых поставщиков из числа субъектов МСП. Что касается снижения или роста количества предприятий малого и среднего бизнеса, то, наоборот, наблюдается рост зарегистрированных субъектов МСП. Другой вопрос, каков процент, как мы называем, спящих предпринимателей, сдающих нулевую налоговую декларацию — то есть тех, кто зарегистрировал свое предприятие, но никакой деятельности не ведет.

**— И каков процент "спящих"?**

— Точные данные лучше спросить у ФНС. По некоторым экспертным оценкам, таких субъектов МСП около 20% от общего числа. Поэтому в этом случае двумя базовыми показателями являются рост объема производства, который дают субъекты МСП, и увеличение количества занятых в этом секторе. Бесспорно, лучше, когда растет количество предприятий малых и средних, плюс — это развивающиеся предприятия на базе уже действующих, то мы не видим здесь ничего плохого.

**— В каких регионах больше всего заказчики работают с субъектами МСП?**

— На первом месте, конечно же, Москва, на долю которой в 2016 году пришлось закупок у субъектов МСП на общую сумму 673,6 млрд руб., затем — Санкт-Петербург (105,4 млрд руб.), Московская область (96,4 млрд руб.) и Татарстан (39,7 млрд руб.).

**— Вы называете города и регионы, где, собственно, открыть свое дело несложно, учитывая огромный рынок сбыта. Насколько вообще региональные власти заинтересованы содействовать развитию малого и среднего бизнеса?**

— В разных регионах власти по-разному действуют в отношении малого и среднего бизнеса. В стране есть 17 наиболее активных регионов, где сосредоточена максимальная активность субъектов МСП. Еще около 50 регионов, где эту активность можно оценить, как среднюю. Есть регионы, где власти все еще по инерции относятся к малому и среднему бизнесу и с ними работать сложно, но ситуация рано или поздно все равно изменится.

**— У нас малый и средний бизнес подвержен и управленческим рискам, возникающим из-за действий властей. Возьмем, например, Москву, где каждое лето реализуется программа "Моя улица"...**

— Хорошая программа. Чем она может не нравиться?

**— Механизмами реализации — пока улицы роют, бизнес арендаторов объектов стрит-ритейла замораживается, потому что потенциальный покупатель не хочет ходить вокруг ограждений...**

— У нас с вами разные оценки происходящего. Москва дает массу возможностей малому и среднему бизнесу. К тому же действия властей, напротив, приводят к существенному снижению для субъектов МСП издержек на управленческие расходы, электрическую энергию и т. д. Кроме того, городские власти сейчас задают вектор к некоему цивилизованному формату ведения бизнеса. Иначе говоря, в Москве прививается иная культура бизнеса. Да, это не мгновенный эффект, но это и не десятилетия совсем. Но, конечно, нельзя говорить, что нет никаких рисков. Например, количество различных проверок субъектов МСП, по разным оценкам, снижается на незначительную цифру. Мешает иногда и противоречивый характер нормативных актов. Но это характерно не только для Москвы.

**— Насколько сейчас у субъектов МСП открыт доступ к кредитным ресурсам? Насколько эффективна Национальная гарантийная система, которая позволяет предпринимателям получить поручительство перед банками?**

— Деятельность участников Национальной гарантийной системы — а это, собственно, сама наша корпорация, МСП-банк как наша дочерняя структура и региональные гарантийные организации — по выдаче гарантий и поручительств по итогам 2016 года позволила субъектам МСП привлечь финансирование на общую сумму 172 млрд руб. Объем выданных нами гарантий и поручительств по итогам 2016 года составил 100,1 млрд руб.— это почти в четыре раза больше, чем в позапрошлом году. С января по май этого года объем финансирования субъектов МСП уже достиг 78,4 млрд руб. Есть два канала поступления заявок от субъектов МСП — это банковский канал, а также корпоративный канал (отраслевых ассоциаций, общественных организаций, организаций инфраструктуры поддержки малого предпринимательства, федеральных и региональных органов исполнительной власти). Доля корпоративного канала в общем объеме выданных Корпорацией МСП гарантий в текущем году составляет более 60%. Больше всего гарантий было выдано в Москве (их общая сумма составила 3,84 млрд руб.), Татарстане (3,71 млрд руб.), Московской области (3,17 млрд руб.).

**— Заработала ли реально анонсированная ранее Корпорацией МСП** [**"Программа 6,5"**](http://corpmsp.ru/bankam/programma_stimulir/)**?**

— В прошлом году объем финансирования по этой программе достиг 50,5 млрд руб. (Корпорация МСП совместно с ЦБ и Минэкономики запустила программу стимулирования кредитования субъектов МСП, реализующих проекты в приоритетных отраслях: ставка для кредитов не менее 5 млн руб. фиксируется на уровне 10,6% годовых для малых предприятий и 9,6% годовых — для средних предприятий. Банки, предоставляющие такие кредиты, имеют возможность получить рефинансирование в ЦБ по ставке 6,5%. — **"Ъ"**). Но мы считаем, что 50,5 млрд руб.— это не предел. Сейчас наша задача — показать до 1 июля этого года результат, который перед нами ставил ЦБ не только по объему, но и, если хотите, по качеству кредитов. Нам надо переходить от системообразующих банков с доминирующим государственным участием к региональным банкам. У нас есть четкий индикатор — в ближайшей перспективе региональные банки должны выдать в рамках "Программы 6,5" 13,4 млрд руб. Если мы этого добьемся, то Центробанк, возможно, расширит нам лимит по этой программе еще и на вторую половину нынешнего года.

**— Какой резон региональным банкам участвовать в этой программе?**

— Банки получают дешевое фондирование от ЦБ под ставку 6,5%. За счет этого фондирования предоставляют льготные кредиты своим клиентам--субъектам МСП, обеспечивая таким образом гарантированный сбыт своего кредитного продукта.

**— Еще в прошлом году вы заявляли о создании в интернете бизнес-навигатора для субъектов МСП. Заработал ли этот ресурс?**

— Конечно. С января этого года [бизнес-навигатор](https://navigator.smbn.ru/st/130) охватывает 169 российских городов с численностью жителей более 100 тыс. человек. С помощью навигатора можно узнать, какой бизнес лучше открыть в своем городе, в каком месте, какие инвестиции и документы для этого понадобятся. Там же можно рассчитать примерный бизнес-план, узнать о спросе на товары и услуги выбранного бизнеса, конкурентах вокруг. Весь процесс занимает около 20 минут, что мы вместе с вами сейчас и сделали. Сервисами бизнес-навигатора для открытия или расширения своего дела сегодня воспользовались более 34 тыс. малых и средних компаний. К концу года мы стремимся довести эту цифру до 120 тыс.

Базой для расчета примерных бизнес-планов являются усредненные данные о более чем 5 тыс. реальных успешных предприятий малого бизнеса и параметрах франшиз, проверенных экспертами отраслевых профессиональных объединений. Данные о конкурентах предоставлены компанией 2ГИС: в системе содержится 844 тыс. организаций. Расчет спроса на товары и услуги выбранного бизнеса основан на данных о реальном потреблении более 900 товаров и более 100 видов услуг, предоставленных компанией "РОМИР Панель". Плюс навигатор позволяет через систему "ТАСС Бизнес", являющуюся сервисом портала бизнес-навигатора МСП, проверить контрагентов, разместить информацию о своей компании, отслеживать тендеры и закупки по заданным критериям, получить аналитическую поддержку, включая интерактивные макроэкономические отчеты по материалам Росстата, ЦБ и ФНС, открыть интернет-представительство компании с помощью сервиса "Поток", также являющегося частью бизнес-навигатора.

**— Правильно ли я понимаю, что большая часть поддержки оказывается все-таки субъектам МСП в средних и крупных городах?**

— Не совсем так. У нас есть специальная программа по поддержке субъектов МСП в моногородах. Наша корпорация оказала кредитную или гарантийную поддержку объемом более 5,8 млрд руб. в 160 моногородах. Но если говорить по программе о малом и среднем бизнесе, это вообще сквозная программа. Она касается и моногородов, и той новой среды, которая сейчас создается в регионах, и наращивания объемов несырьевого экспорта, где доля малого и среднего бизнеса крайне низка, но сейчас делается все, чтобы ее повысить. Это не только планы, это конкретные действия. Это называется кросс-менеджмент. Курирует процесс первый вице-премьер Игорь Шувалов, а руководителем проектного офиса, в том числе и в той части, где кросс-менеджмент, является ваш покорный слуга.

Мы считаем, что есть два направления, по которым надо оказывать субъектам малого и среднего предпринимательства поддержку в моногородах. Первое, это альтернативные градообразующему предприятию бизнесы. Например, кафе, рестораны, фитнес-клубы. Но есть и второе направление, которое касается непосредственно самого градообразующего предприятия. Если сегодня завод поставляет продукцию в том объеме, в котором она востребована, у предприятия появляются некие свободные площади. И таким примером может служить КамАЗ с его "Кип-мастером". Это кластер, созданный на свободных площадках КамАЗа, поскольку спрос сжался определенным образом, а там есть и электричество, и газ, и вода. В этом кластере было предложено поработать субъектам МСП, которые начали производить и поставлять комплектующие для основного производства на КамАЗе, а затем и для других компаний. Если мы с вами возьмем второй пример кросс-менеджмента, то это, например, развитие несырьевого экспорта. В этом случае есть такой инструментарий, который называется инвестиционный лифт. Он объединяет усилия четырех институтов развития — это Фонд развития промышленности, Корпорация МСП, РФПИ и Российский экспортный центр.

**— Как действует механизм?**

— Фонд развития промышленности кредитует малый и средний бизнес, сейчас они тоже стремятся к дроблению, идут к малому бизнесу и кредитуют его на 50% в том случае, если плечо инициатора или сумма, которую дает инициатор, составляет не менее 15% от проекта. Дает 50% под 5% годовых. Очень хорошие условия, но 35% зависают. Мы приходим на эти 35% по "Программе 6,5". И тогда это получается выгодный кредит. Мы будем стремиться, чтобы все больше и больше финансировать стартапы и к проектному финансированию, которое сегодня для банка не очень привлекательно. Далее подключается РФПИ и РЭЦ. В партнерстве со структурами, которые назывались ранее, мы реализуем в Карелии проект по строительству компанией "Норд Гидро Белый Порог" малых гидроэлектростанций "Белопорожская ГЭС-1" и "Белопорожская ГЭС-2".

**Источник:** [**Коммерсантъ**](https://www.kommersant.ru/doc/3312410)

**Справочно:**

[**Браверман Александр Арнольдович**](http://corpmsp.ru/about/upravlenie/braverman-aleksandr-arnoldovich/)

Родился 1 мая 1954 года в Харькове (Украина). Окончил Харьковский инженерно-экономический институт (1981), аспирантуру Московского института тонкой химической технологии (МИТХТ).

Работал на Московском кабельном заводе, преподавал в МИТХТе. В 1995-1997 годах — президент Российской ассоциации маркетинга, председатель научно-консультационного совета Госкомимущества. В 1997-1999 годах — первый заместитель главы Госкомимущества, затем Мингосимущества. В январе--марте 1999 года исполнял обязанности министра. В 2000-2004 годах — первый замминистра имущественных отношений, статс-секретарь. В 2004 году стал советником министра экономического развития и торговли Германа Грефа. В 2006-2008 годах возглавлял комиссию по развитию рынка доступного жилья при Совете при президенте по реализации приоритетных национальных проектов. В 2008--2015 годах — гендиректор Фонда РЖС. В октябре 2015 года назначен гендиректором АО "Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства".

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

[**Корпорация МСП**](http://corpmsp.ru/about/)

Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства (АО "Корпорация МСП") создана на базе Агентства кредитных гарантий в соответствии с указом президента РФ "О мерах по дальнейшему развитию малого и среднего предпринимательства" от 5 июня 2015 года. Уставный капитал корпорации составил — 50 млрд руб. Акционером корпорации является государство в лице Росимущества (62,5%) и Внешэкономбанка (37,5%). Среди основных целей — оказание поддержки малому и среднему бизнесу, привлечение для этого денежных средств, расширение для таких предприятий доступа к закупкам некоторых заказчиков, сопровождение инвестиционных проектов. Приоритетными направлениями для гарантийной поддержки являются сельское хозяйство, строительство, обрабатывающее производство, транспорт и связь, производство и распределение электроэнергии, газа и воды, а также импортозамещающей продукции. С апреля 2016 года корпорации принадлежат 100% АО "МСП-банк" (предоставляет гарантии по проектам стоимостью до 50 млн руб.). Объем выданных гарантий и поручительств по итогам 2016 года составил 100,1 млрд руб., объем рынка закупок у субъектов МСП превысил 1,5 трлн руб.