

МОЙ БИЗНЕС

СТРАТЕГИЯ | Меры господдержки для частного предпринимателя

Кластер, экспорт, МСП

Новая промышленная политика, импортозамещение и поддержка несырьевого экспорта могут способствовать развитию малых и средних предприятий.



фото: Сергей Бобылев/ТАСС

ВЛАДИМИР ПАНЬКОВ

Государство на протяжении последних десяти лет поощряет предпринимательство. Принятый в прошлом году нацпроект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка предпринимательской инициативы» ставит новые амбициозные цели — вклад малого и сред-

него бизнеса в ВВП страны до конца 2024 года должен вырасти с 22,3 до 32,5%, а число занятых в этой сфере, включая индивидуальных предпринимателей, — до 25 млн.

Сегодня, по данным Минэкономразвития РФ, общая численность занятых в секторе МСП — 19,1 млн человек. За первое полугодие 2019-го число субъектов МСП выросло на 3,1%. Наступило время

стабилизации, считает член генерального совета «Деловой России» Алексей Порошин: «В дальнейшем можно ожидать постепенное увеличение числа субъектов МСП». Однако для этого необходимо создать условия, говорит он, в том числе психологические: формировать позитивное восприятие своего дела.

По данным Всероссийского центра изучения обще-

ственного мнения (ВЦИОМ), за последние два года доля желающих открыть свой бизнес выросла лишь на 2%, до 25% всех участников опроса. При этом престиж профессии «предприниматель» в обществе достаточно высокий, больше половины респондентов рассматривают ее в качестве желательной для своих

Стратегия

← 1

детей, 90% в целом положительно относятся к малому и среднему бизнесу.

РЕАЛЬНАЯ ПРЕДПРИИМЧИВОСТЬ

Вместе с тем, по данным исследования «Развитие малого и среднего бизнеса в России», проведенного в 2019 году Сбербанком, уровень предпринимательской активности в стране остается ниже среднемирового. Собственный бизнес активно ведет порядка 2,9% населения. Количество активных компаний МСП в России, по подсчетам аналитиков Сбербанка, составляет 27,6 единицы на 1000 человек трудоспособного населения, тогда как в среднем по миру этот показатель находится на уровне 32,18.

Выше среднемирового значения плотность проникновения МСП достигает только в 11 регионах РФ, в том числе в Санкт-Петербурге (39,1 на 1000 человек), Москве и Московской области (37,4), а также в Калининградской, Новосибирской, Свердловской, Тюменской областях и отдельных регионах с низкой плотностью населения в целом.

В экономически развитых регионах с высокой плотностью населения достаточно много рыночных ниш для развития бизнеса, говорит Алексей Порошин. Кроме того, наличие на территории региона крупных предприятий, особенно в отраслях, связанных с тяжелым машиностроением, является центром притяжения для производственных МСП.

Центры «Мой бизнес», созданные в рамках нацпроекта, предоставляют бесплатные консультационные услуги по кредитованию, налогообложению, бухучету, юридическим аспектам.

КЛАСТЕРЫ ДЛЯ «МАЛЕНЬКИХ»

Формированию рынков сбыта для МСП в регионах способствует развитие промышленных кластеров, отмечают в Минпромторге: «Производственная кооперация внутри промышленного кластера, а также перспективные проекты развития и запуска производства компонентов, необходимых для замещения импортных поставок или не имеющих зарубежных аналогов, фактически являются свободными инвестиционными нишами для малых и средних производственных компаний».

«Создание кластеров с четкой системой управления производственными цепочками облегчает взаимодействие между всеми участниками производственного процесса», — говорит Алексей Порошин. Примерами интеграции МСП в производственные цепочки крупных предприятий, по его словам, являются кластер производителей нефтегазового и химического оборудования в Воронежской области, промкластер медицинского инструмента и меди-

цинской техники в Республике Татарстан, станкостроения в Липецкой области и многие другие, а также система промышленной кооперации в Вологодской области, где основным заказчиком продукции выступает металлургический гигант «Северсталь».

В стране действуют 72 промышленных кластера в 35 регионах с 1850 промпредприятиями. Средний уровень производственной кооперации (уровень взаимных поставок друг другу) между резидентами достигает 20%. Лидируют по числу кластеров Татарстан (девять) и Пермский край (четыре). В целях развития производственной кооперации между субъектами малого и среднего производственного бизнеса, в частности, Минпромторгом с 2016 года поддержаны 11 совместных проектов участников промкластеров на общую сумму 2,1 млрд руб., сообщает пресс-служба ведомства.

РЕАКЦИЯ НА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

Экономический кризис на фоне санкций показал, насколько малые и средние предприятия чувствительны к изменениям и эластичны в части перенатворки своей деятельности под освобождающиеся рыночные ниши, говорит Алексей Порошин.

В результате санкций и девальвации рубля в отдельных отраслях промышленности образовался неудовлетворенный спрос, который с разным темпом в зависимости от отрасли стали наполнять предприятия малого и среднего бизнеса.

На этом фоне кстати пришли государственные меры финансовой поддержки, говорит основатель проекта «Русский пармезан» Олег Сирота: «Сегодня в аграрном секторе кредиты дают под 3–5%. Кроме того, мы активно пользуемся услугами гарантийных фондов, когда не хватает залога для получения кредита».

Растет спрос на льготные займы, отмечают в Минэкономразвития: «В льготную Программу 8,5» вошли 90 банков. Заключены 6255 кредитных договоров на сумму 289,3 млрд руб., выдано кредитов на 191,1 млрд руб.». По данным ведомства, за последний год был упрощен доступ МСП к льготному кредитованию по «Программе 8,5» — размер минимального кредита снижен с 3 млн до 500 тыс. руб., с 100 млн до 500 млн руб. повышен максимальный размер кредита на пополнение оборотных средств.

«Если взглянуть на сферу производства пищевой продукции, то мы видим, как быстро предприятия наполнили полки магазинов отечественной продукцией, которая не уступает по своим потребительским свойствам импортной», — говорит Алексей Порошин. В наукоемких отраслях и производстве



фото: Евгений Разумный/Ведомости/ТАСС

↑ Ограничение ввоза иностранной продукции и низкий курс рубля способствовали развитию фермерских хозяйств

технически сложной продукции дело обстоит сложнее, однако отечественные образцы появляются и среди станков, машин коммунальной и строительной техники. На выставке «Импортозамещение-2018», например, было представлено порядка 25 предприятий, выпускающих программное обеспечение, большинство из них — субъекты МСП. Отдельные регионы представили стенды с продукцией не менее чем 20 предприятий субъектов МСП, выпускающих в том числе высокотехнологичную продукцию.

«Мы не только замещаем импортные сыры, но и работаем на российском оборудовании, у нас в цеху 95% оборудования — отечественного производства», — отмечает Олег Сирота. И такая картина, по его словам, у большинства предприятий в отрасли.

Ограничение ввоза иностранной продукции и низкий курс рубля способствовали развитию не только фермерских хозяйств, но и небольшого производственного бизнеса, говорит сыровар: «Один из наших поставщиков делал самогонные аппараты, а с началом программы импортозамещения занялся производством оборудования для сыроварения. Он уже вышел на производство 400 комплектов оборудования в год и даже экспортирует свою продукцию».

Таких примеров сегодня достаточно много, отмечает первый вице-президент «Опоры России» Владислав Корочкин: «Большая часть в том числе садово-огородного инвентаря уже производится в стране».

МСП НА ЭКСПОРТ

Увеличение доли небольших экспортеров — еще одна цель нацпроекта: доля МСП в общем объеме несырьевого экспорта должна вырасти с 8,6 (2018 год) до 10%. По данным Минэкономразвития, в 2018 году объем несырьевого экспорта достиг \$235 млрд. При этом вклад сектора МСП составил около 9% (\$21,3 млрд).

По словам Алексея Порошина, желание компаний МСП поставлять продукцию за рубеж сдерживают в том чис-

ле незнание рынков сбыта, отсутствие знаний и навыков при работе с иностранными потребителями, сложные процедуры оформления разрешительных документов для продвижения товара на тот или иной рынок (сертификаты, разрешения и т.д.).

«Нужно помочь субъектам МСП понять рынок, логистику, разобраться в правовых аспектах международной торговли, оказать поддержку в получении необходимых сертификатов», — отмечает он. Это могут сделать центры поддержки экспорта во всех субъектах РФ, создание которых предусмотрено нацпроектом.

В настоящий момент подобные центры открыты в 79 регионах, и их работа оправдывает себя, говорит старший вице-президент Российского экспортного центра (РЭЦ) Алексей Кожевников. По результатам первого полугодия 2019 года центры поддержки экспорта оказали услуги 6509 субъектам МСП. Порядка 900 компаний МСП заключили экспортные контракты, объем поддержанного экспорта составил более \$1 млрд.

Увеличение финансирования программы до 3,5 млрд руб. в 2019 году позволило расширить услуги центров, в том числе акселерацию субъектов МСП по выходу на внешние рынки.

Центры поддержки экспорта проводят акселерацию как на базе собственной инфраструктуры, так и участвуя в партнерских программах РЭЦ (Школа экспорта, МШУ «Сколково», РwC). Одним из современных инструментов поддержки является, например, содействие в размещении субъекта МСП на международных электронных торговых площадках. Обучение внешней торговле предусмотрено и в центрах «Мой бизнес».

По данным Федеральной таможенной службы России и Росстата, количество субъектов МСП, осуществляющих экспортную деятельность, в 2018 году составило 45 311 единиц. К 2024 году Минэкономразвития России прогнозирует увеличение этой цифры почти в два раза, до 89 тыс. компаний. ■

2,9%
населения активно ведет собственный бизнес, по данным исследования «Развитие малого и среднего бизнеса в России», проведенного в 2019 году Сбербанком

Решение

Кредиты новой модели

Как государственные программы стимулируют банковское финансирование малого и среднего бизнеса.

ФЕДОР КОНОВ

Повышение доступности финансирования для малого и среднего бизнеса — одна из основных задач нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка предпринимательской инициативы». Хотя субъекты МСП обеспечивают более пятой части производства ВВП, на их долю пока приходится лишь около 13% в общем объеме кредитов юрлицам, отмечает председатель совета Торгово-промышленной палаты РФ по финансово-промышленной и инвестиционной политике, общественный уполномоченный по защите прав субъектов инвестиционной деятельности Владимир Гамза: «Показатель в два раза ниже, чем средний уровень в странах ОЭСР».

Ситуация постепенно меняется. В аналитической записке Банка России приводятся данные «замеров индикаторов финансовой доступности» за прошлый год: в 2018 году МСП, включая индивидуальных предпринимателей, были предоставлены кредиты и займы на общую сумму более 6,85 трлн руб. — рекордная величина с 2015 года. Кредитный портфель для МСП превысил 4,25 трлн руб., начав расти впервые с 2014 года (на 1,1% по отношению к 2017-му). Доля просрочки снизилась на 16,2%, до 522 млрд руб. Это результат снижения в 2018 году ставки по кредитам, объясняют в ЦБ: для займов МСП на срок до года она составляет 11,13% годовых, свыше одного года — 11,17% годовых.

Примерно две трети потребностей в финансировании субъекты МСП обеспечивают за счет собственных средств и средств партнеров по бизнесу, ссылается на данные независимых исследований и опросы предпринимателей Владимир Гамза. 30% — это кредиты, около половины которых составляет банковское финансирование, около 25% — все виды льготного кре-



Фото: Getty Images Russia

дитования, немногим более 20% — потребительские кредиты физическим лицам в целях финансирования бизнеса. Остальное — средства небанковских финансовых организаций. Главный недостаток в сфере кредитования субъектов МСП, по словам Владимира Гамзы, высокие требования банков по ликвидному обеспечению кредитов в соответствии с жесткой политикой Банка России.

Ключевым фактором в принятии банками положительного решения о выдаче кредитов является наличие залогов, напоминает член генерального совета «Деловой России» Виктория Попылькова: «Это могут быть как основные средства компании, так и личная собственность. Но далеко не все субъекты МСП имеют достаточную залоговую базу, а отдавать в залог машину или квартиру решаются не все».

«Расширение кредитования возможно лишь в случае смягчения политики ЦБ и перехода банков на кредитование на основе оценки модели и результатов бизнеса предприятий», — уверен Владимир Гамза.

ГОСУДАРСТВО ПОМОЖЕТ Банковское финансирование МСП стимулируют госпрограммы как на федеральном, так и на региональном уровне, предоставляя субсидии, гарантии и поручительства по кредитам, реализуя льготные

лизинговые и факторинговые схемы.

«Госпрограммы поддержки МСП сейчас становятся все шире, вплоть до появления такого инструмента привлечения финансирования, как выпуск малым и средним бизнесом долговых ценных бумаг с поддержкой (поручительством и гарантиями) Корпорации МСП и МСП Банка. В этом же году существенно, с 15 до 90, расширено число банков — участников льготной кредитной «Программы 8,5», — говорит президент аналитического агентства «Бизнесдром», руководитель рабочей группы «Опоры России» по проблемам блокировки счетов Арсений Поярков.

К этой программе после изменения профильных нормативов ЦБ смогли подключиться некрупные банки, в том числе региональные. Для сравнения: в 2017-м, когда программа была запущена (тогда она называлась «Программа 6,5»), в ней участвовало всего три банка.

В этом году на финансирование программы льготного субсидирования субъектов МСП в бюджете предусмотрено 3,983 млрд руб., сообщили в пресс-службе Минэкономразвития РФ. При этом планируется, что объем выдачи льготных кредитных средств уполномоченными банками субъектам МСП в 2019 году составит до 336,4 млрд руб.

«Изменения в «Программу 8,5» предполагает внести в связи с высоким спросом со стороны субъектов МСП, для расширения доступа к ней начинающих проектов и поддержки существующих», — отмечают в ведомстве. С начала текущего года до середины октября в рамках программы заключено около 6,2 тыс. кредитных договоров на сумму

6,85

трлн руб.

кредитов получили в 2018-м МСП, включая индивидуальных предпринимателей. Это рекордная сумма с 2015 года

свыше 291 млрд руб. При этом фактически уже выдано почти 191,1 млрд руб.

Кроме того, совсем недавно по согласованию с банковским сообществом российским правительством было принято решение расширить действие «Программы 8,5», включив в перечень приоритетных отраслей доходную недвижимость, розничную торговлю для микропредприятий по всей территории страны и ресторанный бизнес. Раньше льготное кредитование по госпрограмме для этих сфер бизнеса было доступно только в Крыму, Севастополе, Дальневосточном и Северо-Кавказском федеральных округах. Также по решению Минэкономразвития в этом году снижен с 3 млн до 500 тыс. руб. размер минимального кредита. Одновременно со 100 млн до 500 млн руб. повышен максимальный размер кредита на пополнение оборотных средств, на инвестиционные цели — до 2 млрд руб.

Изменения коснулись и стимулов для банков. Для них увеличены субсидии на возмещение недополученных доходов по выданным бизнесу кредитам. Размер зависит от категорий заемщика: 3,5% годовых — на кредиты малым предприятиям, а также средним предприятиям — участникам региональных программ повышения производительности труда; 3% — на кредиты остальным средним предприятиям. Прежде субсидирование начиналось от 2,5% годовых. Как ранее отмечал министр экономического развития Максим Орешкин, при таких нормах банки будут охотнее выдавать льготные кредиты микро- и малым предприятиям. Раньше некоторые заемщики из числа малых предприятий не всегда могли претендовать на льготные кредиты из-за высокого риска для банков.

В условиях, когда реальные располагаемые доходы населения снижаются шестой год подряд, сокращаются рынки сбыта и падает платежеспособный спрос на продукцию и услуги малого бизнеса, основная задача государства — обеспечение спроса на продукцию этого сектора, говорит Арсений Поярков. Тем более что под контракты на выполнение МСП госзаказа, например, банки готовы предоставлять тендерные кредиты. По итогам прошлого года доля закупок у малых предприятий по 44-ФЗ увеличилась до 40% от общего объема закупок, рассказали в «Опоре России». «Однако пока МСП только менее чем в 50% полученных подобных контрактов работают напрямую с заказчиком. В большинстве случаев они имеют дело с генподрядчиком, который и выиграл тендер», — поясняет Арсений Поярков. Это снижает норму прибыли от участия в системе госзакупок. ■

“ Главный недостаток в сфере кредитования субъектов МСП — высокие требования банков по ликвидному обеспечению кредитов в соответствии с жесткой политикой ЦБ

Тенденции

Бизнесменом станет каждый



Фото: Getty Images Russia

В ходе трансформации экономики предпринимательская инициатива будет все больше востребована во множестве отраслей. Новое поколение учится самостоятельно обеспечивать свою занятость.

ИРИНА ЛАВРОВА

К 2025 году компетенции предпринимателя будут нужны каждому третьему человеку, говорится в исследовании международной Global Education Futures. По мнению авторов, в мире набирает обороты самозанятость, а компании будут заметно расширять зоны ответственности сотрудников. Способствует развитию предпринимательства и смена поколений, полагает старший консультант группы по управлению персоналом и организационными изменениями «Делойт, СНГ» Елизавета Муравьева. В России, в частности, считает она, вступление в экономически активную жизнь нового поколения сглаживает характерный для россиян дух коллективизма.

Действительно, среди тех, кто относится к бизнесу хорошо (90% — к малому и 67% — к крупному), по данным Всероссийского центра изучения общественного мнени-

ния (ВЦИОМ), большинство — 18–24-летние (88%). Это так называемые миллениалы, или поколение Y, которые выросли в эпоху цифровой революции. Социологи говорят, что они более склонны к предпринимательству. Как и поколение Z, которое, несмотря на то что слишком молодо, чтобы отвечать на вопросы социологов, уже зарабатывает в YouTube больше, чем их родители на «обычной» работе.

ОСОБЫЕ ПРИМЕТЫ

Предприниматели есть в каждом из поколений, говорят эксперты. И «иксы», и «игреки», и «зеты» готовы рисковать, но мотивация у них разная.

Для «иксов» и в России, и за ее пределами главное — самореализация и самоутверждение, они амбициозны, поэтому хотят создавать большие проекты. Для этого поколения характерно восприятие себя в центре мира, очень важны карьера и успешность, сходятся во мнении исследователи и эксперты.

В российском бизнесе большая часть известных бизнесменов именно из поколения X, говорит ректор «Технограда» на ВДНХ, профессор «Сколтеха» Максим Киселев. А в «Сколково» много именно небольших стартапов, фаундеры которых — миллениалы, отмечает он.

У миллениалов другой главный императив: они менее амбициозны, и главный двигатель выбора собственного бизнеса — желание и интерес. Они не менее склонны к пред-

принимательству, но если «иксам» по душе глобальный, масштабируемый бизнес, то миллениалы не против самозанятости, малого бизнеса, фриланса, когда нужно что-то делать для себя самого, но не обязательно вырастать в мирового гиганта.

При этом предпринимательские навыки в большей степени характерны для нового поколения работников, уверена Елизавета Муравьева. Для миллениалов и поколения Z гибкая рабочая среда, нефиксированный график являются одними из ключевых факторов при выборе работодателя. Такие сотрудники предпочитают совмещать работу в большой компании с возможностью заниматься своим делом, зачастую в цифровой сфере, отмечает она.

Причем российские «зеты» более амбициозны, чем в остальном мире, говорится в «Глобальном исследовании миллениалов в 2019 году» (Deloitte): 41% хотят начать собственный бизнес и три четверти (76%) уверены в своих способностях и возможностях.

При этом у самой «продвинутой» части молодежи в России, поколения «цифровых аборигенов», преобладают зарубежные ролевые модели. Примерами для подражания для них являются Стив Джобс, Билл Гейтс, Марк Цукерберг и Илон Маск, говорится в совместном исследовании The Boston Consulting Group (BCG) и Сбербанка «Россия 2025: от кадров к талантам». Талантливые молодые люди зачастую рассматривают варианты отъезда из России. При низком уровне востребованности могли бы уезжать гораздо больше; в исследовании BCG и Сбербанка приводят слова директора Фонда развития интернет-инициатив (ФРИИ) Кирилла Варламова: «У нас довольно оседлая культура, и это нас во многом спасает».

ОСТАНОВИТЬ БЕГСТВО

Понять, как остановить отток предприимчивой молодежи, пожалуй, можно на опыте стран с высокой бизнес-культурой. Больше всего предпринимательского духа в американцах: по данным BusinessViews, каждый месяц в стране запускается 543 тыс. стартапов, а 60% американцев считают, что США — удобная для бизнеса страна. По данным американской Gallup, почти восемь из десяти учеников в 5–12-х классах говорят, что хотят быть своим собственным боссом. 72% школьников и 64% студентов стремятся начать

собственный бизнес (исследование американской Millennial Branding).

Есть несколько факторов успеха. Один из них — создание атмосферы, способствующей предпринимательской деятельности в университетах. Например, в курсовые работы по информатике часто входит разработка маркетинговых и бизнес-планов для продуктов или приложений, созданных студентами, рассказала директор корпоративного акселератора GenerationS от РБК Екатерина Петрова. Кроме того, в Калифорнии, например, у студентов больше возможностей поработать или пройти стажировку в успешных компаниях, которые до недавнего времени считались начинающими стартапами, отмечает она.

Важно закладывать основы предпринимательского мышления со школы, считает советник директора ФРИИ Дарья Харченко: «Необходимо формировать представление о том, что ошибки — это нормально и на них действительно учатся. Это важный момент в восприятии успеха: у нас принято считать, что ошибки в бизнесе всегда носят характер фатальности». Успех же — это скорее умение двигаться, несмотря ни на что, и достигать своих целей вне зависимости от того, сколько ошибок ты совершил, считает она. Кроме того, для развития предпринимательских навыков необходима инфраструктура: инкубаторы и акселераторы, где проводятся воркшопы, хакатоны и где можно встретить начинающих предпринимателей и поучиться у уже успешных стартапов.

Чтобы предприниматели становились даже те, кто к этому склонен в меньшей степени, необходимы благоприятная правовая среда и твердая уверенность в том, что предпринимательство — такой же уважаемый социальный институт, как и все остальные, говорит Максим Киселев.

Не стоит забывать и о том, что самыми успешными основателями ИТ-компаний становятся предприниматели старше 40 лет, и в целом средний возраст основателей составляет 40–45 лет, ссылается на статистику американской Школы менеджмента Kellogg Екатерина Петрова. А в наукоемких отраслях — биотехнологии, нефть и газ — этот возраст даже выше, так как многие решения основаны на опыте конкретного человека или группы на протяжении одного или двух десятилетий. ■

88%

респондентов ВЦИОМ, положительно относящихся к бизнесу, — это 18–24-летние, те, кто вырос в эпоху цифровой революции

«МОЙ БИЗНЕС» (18+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК» является неотъемлемой частью «Ежедневной деловой газеты РБК» № 169 (3124) от 28 октября 2019 г. Распространяется в составе газеты. Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+

Рекламно-информационный проект: Министерство экономического развития Российской Федерации
Учредитель: ООО «БизнесПресс»
Издатель: ООО «БизнесПресс»
Директор ИД РБК: Ирина Митрофанова
Главный редактор партнерских проектов РБК+: Наталья Кулакова

Шеф-редактор печатной версии РБК+: Юрий Львов
Редактор РБК+ «Мой бизнес»: Юлия Хомченко
Выпускающий редактор: Андрей Уткин
Руководитель дизайн-департамента: Евгения Дацко
Фоторедактор: Алена Кондюрина

Дизайнеры: Дмитрий Иванов, Сергей Пивоваров
Корректоры: Татьяна Поленова, Маргарита Тарасенко
И.о. главного редактора газеты: Петр Геннадьевич Канаев
Рекламная служба: 8 (495) 363-11-11, доб. 1342

Коммерческий директор издательства РБК: Анна Брук
Директор по продажам РБК+: Евгения Карлина
Директор по производству: Надежда Фомина
Адрес редакции: 117393, Москва, ул. Профсоюзная, 78, стр. 1