



«КЛИЕНТЫ СИБУРА – УСТОЙЧИВЫЕ КОМПАНИИ»

Интервью гендиректора Корпорации МСП Александра Бравермана о поддержке предпринимателей в 2020 году.

– Александр Арнольдович, чем занимается Корпорация МСП?

– Созданная в 2015 году на основании указа президента и отдельного федерального закона Корпорация МСП является институтом развития и реализует целый ряд функций по поддержке малого и среднего предпринимательства. В первую очередь это доступ к закупкам крупнейших заказчиков. Для 1800 с лишним крупных компаний – таких как «Роснефть», РЖД и другие – правительством установлена квота по закупке товаров, работ и услуг у субъектов малого и среднего предпринимательства. И корпорация раскрывает доступ небольшим компаниям к заказам таких серьезных клиентов. Это позволяет им не только существовать, но и развиваться, даже в нынешних непростых условиях.

Сегодня накопленный за пять лет колоссальный опыт мы готовы использовать для взаимодействия с СИБУРОм. Мы провели для него анализ клиентской базы и выяснили, что более 80% представленных в ней компаний – это как раз субъекты малого и среднего предпринимательства, в том числе поставщики наших крупнейших заказчиков.

Как еще помогает Корпорация МСП

Оказывая финансовую поддержку малому и среднему бизнесу, Корпорация выступает гарантом, выдает гарантии и поручительства в обеспечение кредитов по льготной ставке, которые предоставляются малым и средним предпринимателям.

Также Корпорация запустила информационные сервисы для предпринимателей, где в цифровой форме представлены все материалы о мерах поддержки. Это абсолютно бесплатные сервисы. Например, на «Портале бизнес-навигатора МСП» можно рассчитать бизнес-планы, посмотреть своих конкурентов, своих контрагентов.

Совместно с региональными и местными органами власти Корпорация осуществляет так называемую имущественную поддержку, предоставляя малому и среднему бизнесу информацию об объектах недвижимости, которые могут быть предложены по льготной арендной ставке.

Работает сервис по информационному сопровождению субъектов малого и среднего предпринимательства по совершенно различным направлениям, начиная от получения лицензии и заканчивая консультациями по индивидуальным запросам.

– Можно ли сказать, что сотрудничество Корпорации МСП с СИБУРОм уже принесло малому и среднему бизнесу практический результат?

– Приведу такой пример. «СИБУР Холдингу» потребовалось найти поставщиков деревянных поддонов, бруса, доски (в том числе с фитосанитарной обработкой) в целях последующего участия в закупке. Корпорация подобрала информацию о малых и средних предприятиях, имеющих в рамках квоты по закупкам у субъектов малого и среднего предпринимательства заключенные договоры на поставку поддонов. Причем это была не просто информация, это были сведения о компаниях, которые успешно исполнили договоры на поставку аналогичной продукции иным крупным заказчикам. Следующим этапом стало совместное с органами исполнительной власти регионов и потенциальными поставщиками определение готовности предпринимателей принять участие в закупке СИБУРа. И тут уже началась более кропотливая работа: нужно было отобрать компании, продукция которых соответствовала требованиям технической документации и квалификационным требованиям, предъявляемым СИБУРОм, и готовых принять участие в закупке. От каждой из них в СИБУР были направлены коммерческие предложения. Все эти поставщики прошли внутренний предварительный квалификационный отбор СИБУРа и приняли участие в закупке.

– И как вы оцениваете результат всей этой работы?

– Прежде всего нам удалось обеспечить сокращение временных и трудовых затрат СИБУРа на организацию и проведение поиска потенциальных поставщиков, продукция которых соответствует требованиям, предъявляемых компанией. Кроме того, такая процедура подбора поставщиков позволила сэкономить при закупке продукции за счет повышения уровня конкуренции. Это что касается плюсов, полученных СИБУРОм. А наши клиенты – представители малого и среднего бизнеса – получили доступ на новый рынок сбыта своей продукции.

– Корпорация МСП не только предоставляет информацию по возможностям участия в закупках крупных компаний, но и проводит отбор заинтересованных субъектов малого и среднего предпринимательства в соответствии с требованиями заказчика. Как конкретно работает этот механизм?

– Есть номенклатура, которая предоставляется заказчикам, и требования к поставщикам. Есть накопленная нами база субъектов малого и среднего предпринимательства – поставщиков наших крупных заказчиков. А еще у нас есть база предложений от малых и средних предпринимателей, и после того, как мы получаем от заказчиков требования по закупке, мы предварительно осуществляем отбор на основании данных из этой базы и информируем подходящие компании о возможности участия в закупках: о планируемом объеме закупки, о месте поставки, о наиболее важных параметрах. Хочется особо отметить, что мы никак не влияем на результаты итогового отбора: наши клиенты все равно проходят конкурс, аукцион и другие конкурентные процедуры. По сути, мы просто сопровождаем субъектов малого и среднего предпринимательства, потому что зачастую они не имеют широких информационных возможностей и не знают процедуры.

ЧТОБЫ ПОВЫСИТЬ ОБЪЕМ ЗАКУПОК ПРОДУКЦИИ СИБУРА, КОРПОРАЦИЯ МСП ДОЛЖНА ОБЕСПЕЧИТЬ КЛИЕНТАМ КОМПАНИИ ФИНАНСОВУЮ ПОДДЕРЖКУ, В ТОМ ЧИСЛЕ КРЕДИТОВАНИЕ ПО ЛЬГОТНОЙ СТАВКЕ

– Как это практически происходит, например, при составлении базы предложений для СИБУРа? Кто занимается подбором и сравнениями?

– Сотрудники корпорации. Прежде всего они смотрят на наши реестры. Вот есть предприниматель, который производит нужную продукцию, и у нас указано, в каком году он создан, что поставляет, какой основной и дополнительный виды деятельности, участвовал он в закупках или нет. Кроме того, мы смотрим в клиентскую базу, которую получаем от региональных органов власти: они имеют более детальное представление о том, какие предприниматели у них работают на территории. Но это все только предварительные данные. После этого нужно, во-первых, довести до потенциального поставщика те требования, которые выставляет заказчик, например СИБУР. А во-вторых, понять, соответствует ли конкретный

субъект малого и среднего предпринимательства требованиям заказчика и готов ли он в принципе участвовать в закупках. Так что все равно необходимо связываться с предпринимателем напрямую, задавать ему какие-то уточняющие вопросы, выяснять новые детали и так далее. Это большая работа, я бы сказал, точечная работа с каждым малым и средним предпринимателем.

– Вернемся к финансовой поддержке, которую оказывает малому и среднему бизнесу Корпорация МСП. Как ведется эта деятельность в рамках сотрудничества с СИБУРом?

— Этот механизм можно описать так. У СИБУРа есть клиенты, большинство из которых – это предприятия малого и среднего бизнеса. Для того чтобы повышать объем закупок продукции СИБУРа, мы должны обеспечить им прежде всего финансовую поддержку, в том числе кредитование по льготной ставке. Исходя из этого, мы вместе с нашими банками-партнерами работаем с клиентами СИБУРа, выдавая гарантии и поручительства, для того чтобы предприниматели получили льготную ставку. А дальше возникает цепочка кредитования. Кроме того, мы обеспечиваем малому и среднему бизнесу доступ к закупкам, на которых приобретается продукция СИБУРа и затем поставляется нашим крупнейшим заказчикам. А еще мы недавно провели обучающий семинар для региональных представителей, на котором рассказали о мерах поддержки при участии Корпорации.

ЧТОБЫ ПОВЫСИТЬ ОБЪЕМ ЗАКУПОК ПРОДУКЦИИ СИБУРА, КОРПОРАЦИЯ МСП ДОЛЖНА ОБЕСПЕЧИТЬ КЛИЕНТАМ КОМПАНИИ ФИНАНСОВУЮ ПОДДЕРЖКУ, В ТОМ ЧИСЛЕ КРЕДИТОВАНИЕ ПО ЛЬГОТНОЙ СТАВКЕ

– Как в настоящий момент корпорация оценивает ситуацию в предпринимательской среде? Считается, что прежде всего под ударом оказался малый бизнес...

– Мы так ситуацию не оцениваем, а видим, что намечается положительная тенденция. 10 ноября обновился единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства, который ведет Федеральная налоговая служба. И проявилась интересная динамика: за последние месяцы – октябрь – ноябрь – у нас прирост в 60 000 субъектов малого и среднего предпринимательства в этом реестре! Конечно, если говорить о сфере услуг, то она пострадала сильнее всего, и мы хорошо понимаем, что такое сегодня кредитовать рестораны. Но клиенты СИБУРа не заняты в сфере услуг, а, по нашим оценкам, производственные компании пострадали в меньшей степени. Да, они переводили сотрудников на удаленный режим, у них возникали дополнительные затраты, связанные с защитой сотрудников. Но тем не менее мы видим, что это другие, более устойчивые компании. А, скажем, ряду субъектов вообще не нужны заемные средства – им нужна информация. Предприниматели оперируют своими собственными средствами и просто получают у нас сведения о новых инструментах по доступу к закупкам наших крупнейших клиентов. В целом можно сказать, что в производственной сфере оказались сосредоточены более устойчивые, более развитые, обладающие производственным потенциалом и квалифицированными сотрудниками компании.

– Как все это влияет на дальнейшие планы Корпорации МСП? Каковы они?

– В наших планах наращивание к 2024 году объемов закупок крупнейших заказчиков до 5 трлн руб. И поставщиками как раз будут в том числе и клиенты СИБУРа. Мы планируем наращивать объем финансовой поддержки в рамках национальной гарантийной системы. Отдельно стоит упомянуть планы по развитию сервисов «Портала бизнес-навигатора»: он будет сориентирован на то, чтобы малый и средний бизнес мог получать услуги в цифровом формате. Это, в принципе, общемировой тренд, а сейчас, в условиях кризиса, вызванного эпидемией коронавируса, это становится особенно актуальным. Причем отдельные сервисы будут предназначены для производственных компаний в целом, в том числе и нефтехимии. А есть еще такая задача. Мы ведем реестр производственных субъектов малого и среднего предпринимательства. Это те предприниматели, которые основной процент выручки – более 50% – получают от производственных видов деятельности. Сейчас этот реестр включает 31 000 малых и средних компаний – пул тех устойчивых предприятий, которые наращивают объем закупок, а мы планируем, что к 2021 году доведем их число до 45 000 и будем с ними работать.

Как вырос размер помощи

Объем доведенной до субъектов малого и среднего предпринимательства финансовой поддержки, включающей гарантии и поручительства Корпорации МСП, поручительства региональных гарантийных организаций, гарантии и прямые кредиты АО «МСП Банк», а также кредиты прочих банков в рамках Программы субсидирования процентной ставки, реализуемой Минэкономразвития России при участии Корпорации, выполняющей функции бэк-офиса, за год увеличился на 56,1%. По данным на 6 ноября 2019 года, он составлял 667,9 млрд руб., а по данным на 6 ноября 2020 года – 1 042,6 млрд руб.

