

ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ

ВЫУЧЕННЫЕ УРОКИ. КАК РЕАЛИЗАЦИЯ АНТИКРИЗИСНЫХ МЕР В КОВИД И ПЕРИОД ВВЕДЕНИЯ САНКЦИЙ ПОМОГЛИ СОХРАНЕНИЮ И РАЗВИТИЮ МСП

Илюшникова Т.А.¹⁸

Последние 3 года были непростыми для малого и среднего бизнеса. Это и коронавирусный 2020-й г. с его последствиями: ограниченной возможностью вести деятельность, закрытием границ, введением профилактических мер безопасности, а также 2022-ой, когда после восстановления и стабильного роста, бизнес встретился с новым вызовом – санкционным давлением на российскую экономику и ее быстрой перестройкой. Конечно, все эти негативные факторы могли повлиять на развитие сектора МСП. Для примера: в 2020 г. на горячие линии центров «Мой бизнес» поступило более миллиона обращений. В самом начале пандемии, в марте-апреле, специалисты обрабатывали до 1000 звонков в день. Это показывало, что уровень тревоги у предпринимательского сообщества был максимально высоким. Но этот же факт говорит о том, что бизнес знал, куда идти за помощью и обращаться за поддержкой. Центры «Мой бизнес» в тот

момент уже зарекомендовали себя. Предприниматели могли доверять государственной структуре.

Государство сфокусировало внимание именно на поддержке МСП. Начиная с 2019 г., на развитие МСП в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство» каждый год направлялось от 60 до 80 млрд. руб., что почти в 5 раз больше, чем выделялось в 2017-2018 гг. ежегодно.

В условиях кризисов Правительство оперативно реагировало на запросы предпринимателей – корректировало и настраивало механизмы поддержки. В пандемию объем антикризисных государственных мер составил почти 1 трлн. руб. Это помогло бизнесу выстоять. Без сомнений, большую роль в этом сыграло и расширение доступа к льготным кредитам, введение моратория на проверки, сокращение издержек компаний. Предприятия были избавлены

¹⁸ Илюшникова Татьяна Александровна – к.э.н., заместитель Министра экономического развития Российской Федерации

от ненужных требований и излишней отчетности. Были также снижены страховые взносы. Компании, в свою очередь, несмотря на сложности, старались сохранить свою деятельность, рабочие места и зарплаты.

Благодаря совместным усилиям бизнеса и власти, удалось сохранить ключевые показатели сектора на стабильном уровне. И сегодня можно с уверенностью сказать, что МСП – значимый участник структурных изменений экономики. Более 6 млн. индивидуальных предпринимателей и юридических лиц развивают свой бизнес. Число самозанятых постоянно растет и уже превышает 7 млн. чел. Наблюдается и рост занятых в малом и среднем бизнесе – их уже порядка 22 млн. чел. Конечно, добиться высоких результатов получилось благодаря четкой структуре инструментов поддержки. В настоящий момент система поддержки МСП построена на следующих принципах: взаимодополняемость и бесшовность, адресность, клиентоориентированность и сервисность, технологизация и цифровизация. При этом в нашем арсенале – банковские программы, зонтичные поручительства, гарантии, льготные микрозаймы, краудфандинг, лизинг оборудования и другие инструменты.

Первый принцип системы поддержки – бесшовность и взаимодополняемость. Меры различных программ и ведомств могут быть интегрированы друг в друга и дополнять их последовательно или параллельно. Например, если предприниматель обращается за микрозаймом, но ему не хватает залога, он может воспользоваться поручительством региональной гарантийной организации, или банк сам предоставит кредит, воспользовавшись системой зонтичных поручительств. Если предпринимателя не устраивают, или он не подходит под условия банковских программ, он может обратиться в центр «Мой бизнес» за микрозаймом. Сельхозпроизводители, получившие грантовую поддержку и

собранные первый урожай, получают помощь по выходу на рынки сбыта. Производители товаров при помощи государства проходят путь от закупки оборудования с софинансированием до вывода продукции на экспорт.

Второй, не менее значимый, принцип – адресность и клиентоориентированность на основе аналитики и обратной связи. При построении мер поддержки были сформированы модели с применением бизнес-подходов, а для более эффективной поддержки сектора перенастроено взаимодействие с ключевыми партнерами – регионами и банками. Был обеспечен баланс федеральных и региональных мер, и реформированы подходы к управлению мерами поддержки. За время действия нацпроекта существенных изменений удалось достичь в управлении мерами поддержки на основе аналитики. С 2020 г. сегментируются данные получателей по приоритетным отраслям, и выявляются компании, которые больше всего нуждаются в помощи. В результате механизмы поддержки были доработаны, а также сформирована единая продуктовая линейка. К примеру, при модернизации программы льготного кредитования 1764 таргетировали ее на более маленькие и уязвимые компании. В результате в прошлом году было заключено более 53 тыс. договоров на 507 млрд. руб. Поддержку получили в 3,5 раза больше предпринимателей, чем в 2021 г. Во втором полугодии 2022 г. запустили программу инвестиционного кредитования с суперльготными ставками до 4% для трех приоритетных отраслей – обрабатывающее производство, туризм и логистика. Было понятно, что в условиях растущего внутреннего спроса на их продукцию и услуги, важно было поддержать потенциал их роста. Более 500 компаний получили кредиты на 55 млрд. руб. и инвестировали их в свое развитие. В этом году на программу предусмотрено уже 100 млрд. руб.

Третий принцип – технологизация мер поддержки. Дорогостоящий и

длительный ручной подбор мер, обработка заявок и проверка документов заменяются универсализированной работой на основе прозрачных алгоритмов и требований. Раньше предприниматель, чтобы получить кредит с поручительством, вынужден был обращаться за одобрением и в банк, и в Корпорацию, и везде с отдельным комплектом документов. Теперь Корпорация и аккредитованные ею банки на основе реестровой модели принимают решение о выдаче кредита с «зонтичным» поручительством, не заставляя предпринимателя ходить «по кругу».

Для МСП важна не только стоимость кредитов, но и их доступность. А это, в первую очередь, вопросы залогового обеспечения. Поэтому был модернизирован инструмент поручительств Корпорации МСП: внедрили механизм «зонтичных» поручительств, который стал более доступным для предпринимателей и более эффективным для бюджета (44 руб. кредитов на 1 руб. затрат бюджета). Это стало возможно благодаря ставке на технологизацию предоставления мер поддержки. Например, в прошлом году почти 27 тыс. предпринимателей получили кредиты с «зонтичным» поручительством на 215 млрд. руб. Удалось увеличить охват получателей гарантийной поддержки Корпорации МСП в 5 раз по сравнению с 2021 г. и почти в 15 раз по сравнению с 2020 г. Каждый четвертый кредит пришелся на бизнес, который без «зонтичного» механизма вообще не смог бы привлечь банковское финансирование.

Важным элементом технологизации стали центры «Мой бизнес». В настоящий момент по всей стране действуют порядка 450 центров «Мой бизнес». Сегодня для предпринимателей действует понятный комплекс инструментов поддержки по всей России, разработаны единые стандарты оказания услуг, в каждом регионе действует принцип «одного окна». По сути, все центры «Мой бизнес» - это МФЦ для предпринимателей. Только за 2022 г.

услугами центров воспользовались 370 тыс. чел. Микрофинансовую поддержку получили 22,9 тыс. предпринимателей, до них доведено 45,3 млрд. руб. 15,6 тыс. субъектов МСП смогли получить 232,5 млрд. руб. кредитов с гарантиями РГО. 4,15 тыс. предпринимателей получили гранты на 1,9 млрд. рублей. Поддержку в рамках нацпроекта также получили более 150 тыс. самозанятых.

Четвертый принцип – цифровизация. В рамках Национального проекта Минэкономразвития совместно с Корпорацией МСП создана Цифровая платформа, где предприниматель (самозанятый или тот, кто начинает свое дело) дистанционно может получить государственные и коммерческие сервисы, услуги и меры поддержки, в том числе, от Центра «Мой бизнес». Для бизнеса – это экономия времени, а для государства – возможность расширить круг получателей поддержки. Сейчас на платформе уже доступны региональные меры поддержки бизнеса 85 субъектов РФ. В перспективе платформа объединит не только региональные, но и банковские, и отраслевые механизмы и инструменты. Совместно с маркетплейсами разрабатываются сервисы, которые упрощают продажу и продвижение продукции МСП в интернет-магазинах. Дальше запланирована интеграция программ других федеральных органов власти и институтов развития бизнеса.

Дальнейшее развитие сектора МСП и системы поддержки предпринимательства

Основные обсуждения сейчас идут вокруг темы дальнейшего развития сектора. В следующем году завершается национальный проект и самое время подвести итоги и определить дальнейшие направления работы с бизнесом. Сейчас важно определить приоритеты развития МСП до 2030 года. В каких условиях предстоит работать? Во-первых, не стоит думать, что санкционное давление на российскую экономику в ближайшее время ослабнет. Поэтому основной вектор

развития – раскрытие внутреннего потенциала.

Одной из тенденций, которую можно выделить уже сейчас, является необходимость повышения эффективности использования бюджетных средств: каждый потраченный рубль должен принести максимальную пользу. Если перенести этот тезис на бизнес, это означает, что государство готово будет поддержать компании, чья деятельность входит в область национальных интересов. Это компании, готовые участвовать в структурной перестройке экономики.

Следует отметить, что роль малого и среднего бизнеса возрастает в этом вопросе. Развивать машиностроение, обрабатывающую промышленность, ИТ, туризм, насыщать внутренний рынок, в первую очередь, будет не крупный, а малый бизнес. Он уже вносит значительный вклад в ряд отраслей. Например, сегмент МСП гостиничного бизнеса, уже сейчас обеспечивает большую занятость, чем крупные сетевые отели. Так, в 2021 г. численность работников субъектов МСП составила 143 тыс. чел., а крупный бизнес – 15,7 тыс. чел.

Перечисленные выше отрасли, ориентированные на обеспечение растущего внутреннего спроса, – ядро сектора МСП. Именно они выступают драйвером для роста производительности труда, наращивания инвестиций, повышения эффективности экономики. Доля таких компаний в секторе МСП должна расти. А значит, финансовая поддержка должна быть сосредоточена, прежде всего, на этих компаниях.

Второй отличительной чертой станет конкуренция за кадры. В текущей ситуации рост численности занятых будет ограничен возможностями рынка труда. Малые предприятия столкнутся с возросшей конкуренцией за кадры с крупными компаниями. Это значит, что вопросы производительности труда, внедрения бережливых технологий

должны охватить и МСП. Поэтому важно продолжить работу по уменьшению непроизводственных издержек для бизнеса – избыточных требований и отчетности. Надо привлекать к работе в секторе МСП те категории, которые не выходят или неактивно выходят на рынок труда.

Есть несколько направлений, которые помогут стимулировать рост МСП.

Во-первых, необходимо ориентировать работу на развитие человеческого капитала и помощь в преодолении шоков старта роста. На сегодня уже накоплен достаточный опыт по снятию ряда барьеров: сегодня хорошо работают механизмы вовлечения в бизнес. Это видно по росту числа самозанятых и новых субъектов МСП. А вот расти из микробизнеса в малый, из малого в средний – гораздо сложнее. Одна из главных здесь задач – активнее реализовывать системные механизмы.

Во-вторых, нужно дальше совершенствовать систему контроля и надзора и ликвидировать административные барьеры.

Во-третьих, надо донастраивать инструменты в налоговой сфере так, чтобы не снижать стимулов к росту для предпринимателей, приблизившихся к предельным показателям применения льготных налоговых режимов.

В-четвертых, необходимо подумать не о том, как менять критерии сектора МСП, а какие решения нужны, чтобы как можно больше компаний выростили и переходили на другой уровень, в том числе в условную категорию МСП+.

Также, нужны инвестиции. В прошлом году инвестиционный процесс был существенно поддержан за счет бюджета. При общем росте инвестиций +4,6% рост инвестиций из федерального бюджета превышал +26%. В этом году – инвестиционный рост должен продолжиться за счет частной инициативы. Необходимо стимулировать спрос, в первую очередь, долгосрочный, на

продукцию МСП. Сейчас важно запустить механизмы, которые были нормативно закреплены в прошлом году – программы выращивания поставщиков и офсетные контракты.

Важно распространить такие вышеперечисленные подходы как бесшовность, адресность, технологизация, цифровизация (которые апробированы на федеральном уровне) на региональный уровень. Необходимо развивать и инфраструктуру поддержки бизнеса – центры «Мой бизнес». Работа с бизнесом в режиме «одного окна» дает ряд преимуществ, как для предпринимателя, так и для государства. Для предпринимателей – это возможность узнать достоверную информацию, пройти все необходимые для получения государственной поддержки процедуры в одном месте.

Также важно усилить работу с муниципалитетами: на местах активнее

информировать предпринимателей о мерах поддержки, предлагать нужные им решения и вовремя реагировать на запросы. Не стоит забывать и про новые территории. Ключевая задача – создать и запустить там систему работы с бизнесом. Это и создание особых экономических зон, инфраструктуры поддержки – центров «Мой бизнес», государственных микрофинансовых и региональных гарантийных организации, разворачивание программ кредитования бизнеса с доступными ставками, лизинговых программ и т.д. Такой подход поможет малому бизнесу восстановиться и выйти в зону стабильного роста, а государству получить эффект от предпринимательской инициативы.