

Национальный проект «Развитие МСП»: что будет сделано на Дальнем Востоке?

КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ

Выход на иностранные рынки — способ развития малого и среднего бизнеса на Дальнем Востоке

«По нашей статистике, за последний год количество экспортных контрактов с Дальнего Востока выросло где-то на 30%. Помимо кредитования мы активно развиваем и поддерживаем экспортоориентированные компании с помощью таких инструментов финансирования оборотного капитала, как торговое финансирование, международные аккредитивы, международный факторинг. Все эти инструменты могут позволить компаниям, которые выходят на новые рынки, более активно развиваться и сотрудничать со своими партнерами в странах АТР», — Илья Поляков, Председатель правления, ПАО РОСБАНК.

«Вся Северо-Восточная Азия должна и может быть рынком сбыта для Приморского края. <...> Мы также занимаемся популяризацией и развитием экспертности в этом деле, потому что одна из главных проблем — это неумение работать на иностранных рынках», — Константин Богданенко, Вице-губернатор Приморского края.

«Постоянно растет количество амбициозных МСП, которые выходят на иностранные рынки. Наша корпорация предлагает таким компаниям программу и механизмы содействия», — Ясуказу Ирино, Исполнительный вице-президент, Японская организация по развитию внешней торговли (ДЖЕТРО).

Кредитование МСП на Дальнем Востоке растет опережающими темпами

«Занятость и количество малых компаний на Дальнем Востоке, в принципе, примерно такое же, как и в целом по Российской Федерации. Обратите внимание, как ведет себя кредитный портфель. Если рост по России около 1%, то от радно, что в 12 раз быстрее растет кредитование малого бизнеса на Дальнем Востоке», — Андрей Шаров, Вице-президент, руководитель дирекции GR, ПАО Сбербанк.

ПРОБЛЕМЫ

Невысокая предпринимательская активность

«Мы видим, что доля тех людей, которые хотят открыть новый бизнес, которые хотят начать свое собственное дело, не очень высокая, и это проблема, которую нужно решать», — Максим Орешкин, Министр экономического развития Российской Федерации.

«На Дальнем Востоке уровень экономически активного населения ниже, чем в среднем по стране. За последние годы — значительный отток населения, и это, конечно, отражается на качестве населения. И качество деловой предпринимательской среды ниже, чем в среднем по России. <...> Нужно сконцентрироваться не только на мерах монетарной поддержки, но и на обучении, на развитии человеческого капитала», — Василий Орлов, Губернатор Амурской области.

Нехватка финансирования, высокая доля теневого сектора и недостаточная информированность о мерах поддержки

«Нехватка финансовых ресурсов как фактор, затрудняющий развитие МСП на Дальнем Востоке, — 70%. Ужесточение конкуренции с тевевым сектором. Информированность о мерах поддержки и возможностях — 80% и 83% слабо знают и слабо информированы», — Андрей Шаров, Вице-президент, руководитель дирекции GR, ПАО Сбербанк.

«Мы заключили концессионное соглашение на 12 лет. Это длинный контракт, и то законодательство, которое у нас есть, мы не полностью могли использовать, потому что на 12 лет банки пока плохо дают деньги. <...> Банки готовы давать деньги на 3 года. Про проектное финансирование мы только в книжках читали», — Владимир Ример, Соучредитель, ООО «Безопасные дороги ЕАО».

Неразвитость дополнительных источников финансирования

«Было бы неплохо дополнительно сфокусироваться на нетрадиционных источниках финансирования, тех, которые не предполагают наличия какой-то физической инфраструктуры: краудфандинг, краудсорсинг, факторинг — это то, что может быть дополнительным источником средств для предпринимателей, и то, что сегодня не очень обоснованно позабыто», — Вадим Живулин, Заместитель Министра экономического развития Российской Федерации.

РЕШЕНИЯ

Облегчение доступа МСП к финансированию

«Самый затратный с точки зрения бюджетных средств проект, связанный с новой программой, — это субсидирование процентных ставок для МСП. Ключевой продукт, который будет получать конечный заемщик, — это кредит по ставке “ключевая ставка плюс 2%”, но не выше 8,5%. То есть это ставка, которая приемлема и которая существенно ниже среднего уровня стоимости кредитных ресурсов на рынке. Мы должны выйти на объем предоставления кредитов по данной программе в размерах, превышающих 1 трлн рублей», — Максим Орешкин, Министр экономического развития Российской Федерации.

«Есть те сектора или направления, куда даже при субсидировании ставки уважаемые банки идут крайне неохотно. Я имею в виду стартапы, сельхозкооперацию, ДВФО как региональный срез, СКФО. И там мы будем дополнять своими гарантиями по направлениям. Ступенчатая от 1 трлн до 1,2 трлн и по годам до 10 трлн рублей. Это будет существенное расширение рынка и существенная помощь рынку», — Александр Браверманн, Генеральный директор, председатель правления, АО «Корпорация “МСП”».

«На поддержку бизнеса мы в этом году 142 млн рублей предусмотрели. Это в 20 раз больше, чем в прошлом году», — Василий Орлов, Губернатор Амурской области.

Выведение самозанятых из теневого сектора

«Еще один момент связан с теневой занятостью, с теневой конкуренцией. Здесь отдельный проект, который делается по вовлечению самозанятых в легальный оборот. Это создание нового налогового режима со ставкой 4% при предоставлении услуг или продаже товаров физическим лицам и ставкой 6% при предоставлении услуг юридическим лицам», — Максим Орешкин, Министр экономического развития Российской Федерации.

Популяризация предпринимательства

«Нужно активно популяризовать те истории успеха, которые у нас уже есть, рассказывать о позитивных тенденциях, о том, как делать бизнес, что это не такая большая проблема, как многим кажется, показывать, что таким образом можно достигать большого успеха», — Максим Орешкин, Министр экономического развития Российской Федерации.

Модернизация контрольно-надзорной деятельности

«Пример Франции можно приводить, когда коллеги ввели несколько очень хороших вещей, которые привели к сокращению контрольно-надзорной деятельности. 2,2 млрд евро было сэкономлено. Несколько базовых принципов. Первое — заявительный порядок для МСП: если контролирующие органы не отвечают в течение какого-то времени, отчетность условно зачитывается, информация принимается и т.д. Второй важный принцип — говорить один раз: предприятие не несет в разные контрольно-надзорные органы одну и ту же информацию в разном виде. Третье — это упрощение доступа к госзакупкам с точки зрения административной нагрузки», — Алексей Назаров, Партнер, руководитель международной группы стратегии, руководитель практики по оказанию услуг государственным органам и институтам развития, КПМГ в России и СНГ.

Развитие каналов коммуникации бизнеса и власти

«Стоит еще раз посмотреть на каналы коммуникации с предпринимателями. По-прежнему возникает спрос на удобные, комфортные и качественные каналы взаимодействия предпринимателей и органов власти. <...> Стоит сфокусировать внимание на использовании цифровых платформ и электронных способов взаимодействия. Это то, что серьезно повысит удобство работы с институтами поддержки. Формат, в котором предприниматель в режиме одного окна сможет узнавать о сервисах, получать услугу и взаимодействовать с органами власти и институтами развития. Это то, о чем давно говорят, но пока никак не удается реализовать», — Вадим Живулин, Заместитель Министра экономического развития Российской Федерации.

Привлечение предпринимателей в общественные организации бизнеса

«Роль общественных организаций должна быть огромной. У нас в общественных организациях бизнеса только каждый десятый предприниматель. И вот, наверное, в этом одна из причин, почему у нас бизнес-среда не такая, какую мы хотели бы», — Александр Калинин, Президент, Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ».