

Практика взаимодействия крупного бизнеса и субъектов МСП и формирования новых кооперационных цепочек в текущих условиях: новые возможности

РСПП провел опрос по ключевым компонентам взаимодействия крупного бизнеса и субъектов МСП (май-начало июня 2022 г.).

Закрепили в стратегических корпоративных документах обязательство закупать определённую долю продукции у МСП 20 % респондентов. В среднем такая доля составляет 19 %.

В текущих условиях крупный бизнес как ключевые преимущества взаимодействия с МСП видит:

- высокую оперативность во взаимодействии;
- большую открытость к пожеланиям заказчика в отношении характеристик продукта / услуг;
- гибкую ценовую политику;
- высокую степень адаптации к усилению санкционного давления, в том числе новые инновационные решения.

Проблемная зона взаимодействия в текущих условиях по мнению крупного бизнеса - не могут сохранить условия контрактов, включая график поставок.

Есть определенная разница с точки зрения приоритетов по государственной поддержке формирования новых кооперационных цепочек с включением в них субъектов МСП.

Для крупного бизнеса самое важное – доступ к льготному финансированию для решения данной задачи.

Для МСП более важно снижение фискальной нагрузки, в том числе в результате «шокового» роста нагрузки у компании, если она перерастает предельные параметры упрощенной системы налогообложения.

Ослабление регуляторной нагрузки одинаково важно для всех категорий бизнеса.

При этом создание спроса со стороны государства и программы субсидирования найма, переобучения и дополнительного профессионального образования важнее для субъектов МСП.