**Крупные компании**

**привлекают малый и средний бизнес к сотрудничеству**

 С 1 июля 2015 года доля малого и среднего бизнеса в совокупном объеме закупок госкомпаний должна быть не менее 18%. Это определено постановлением правительства РФ от 11 декабря прошлого года.

 В утвержденном в начале этого года распоряжением Правительства России плане первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году среди ключевых направлений действий на первых местах стоят поддержка импортозамещения и экспорта по широкой номенклатуре несырьевых, в том числе высокотехнологичных, товаров и содействие развитию малого и среднего предпринимательства (МСП) за счет снижения финансовых и административных издержек.

 **Про бумаги и овраги**

 План мероприятий (дорожная карта) "Расширение доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к закупкам инфраструктурных монополий и компаний с государственным участием", утвержденный распоряжением Правительства РФ от 29 мая 2013 года, предписывает госмонополиям разработать партнерские программы с малыми и средними предприятиями, предусматривающие прозрачные критерии аккредитации МСП в качестве поставщиков и подрядчиков.

 Предлагаемое малым бизнесом инновационное решение должно быть готово для использования и внедрения

 **Три кита конкуренции**

 Несомненно, "Транснефть" заинтересована в приобретении и эффективном внедрении новых технологий, оборудования, материалов, которые позволяют снизить затраты, повысить производительность труда, надежность и безопасность производственных процессов. Если же говорить о закупочной деятельности компании среди субъектов МСП, то на одно из первых мест выходит проблема создания между ними конкурентной среды. Держится она на трех китах: это совещательный орган, система одного окна и программа партнерства. Все они довольно органично дополняют друг друга и так или иначе направлены на повышение прозрачности закупочных процедур, снятие информационных барьеров, формирование устойчивых партнерских отношений. Все эти элементы в "Транснефти" созданы.

 Совещательный орган при компании отвечает за общественный аудит эффективности проводимых закупок. Основные его цели - повышение эффективности использования передовых технологических решений при закупках, обеспечение публичности закупок, создание равных условий для обеспечения конкуренции среди участников.

 В совещательный орган вошли представители МСП, Союза потребителей РФ, региональных администраций, экспертных органов Торгово-промышленной палаты, Российского государственного университета нефти и газа им. И.М. Губкина и иных организаций. Введение в компании общественного аудита позволит создать широкую сеть надежных, квалифицированных и ответственных поставщиков продукции из числа субъектов МСП.

 Еще одна важная функция совещательного органа - это обеспечение обратной связи. "Транснефть" и предприниматели получат доступ на такие площадки, как Общественная палата РФ, Торгово-промышленная палата, могут донести свое видение ситуации на уровень не только компаний или, например, региональных администраций, но и представителей территориальных подразделений минэкономразвития, минэнерго, ФАС России.

 При этом субъектам МСП необходимо учитывать, что предлагаемое ими инновационное решение должно быть готово для использования и внедрения. Предложения, требующие доработки, в системе одного окна не рассматриваются. Положение о порядке и правилах внедрения инновационных решений размещено на официальном сайте ОАО "АК "Транснефть". Контроль эффективности работы одного окна осуществляется совещательным органом при соблюдении принципа информационной открытости.

 **Добро пожаловать в партнеры**

 Программа партнерства предполагает активное вовлечение в инновационные разработки представителей МСП. "Транснефть" будет осуществлять организационную поддержку, включая проведение совместных конференций и информационных семинаров, организацию обучения специалистов, распространение информации о номенклатуре текущих и перспективных технологических потребностей, планируемых объемах закупок на краткосрочный и долгосрочный периоды.

 Комплекс этих мер взаимодействия компании с представителями МСП повысит возможность использования передовых технологических решений, позволит сократить административные, финансовые и информационные барьеры при закупках компании.

 Важно отметить, что программа партнерства - это улица с двусторонним движением. Сокращены, упрощены и четко определены сроки процедур. Увеличена до 20% доля лотов на закупку инновационной продукции. И главное - снижены до 10% требования к обеспечению договора. При этом обязательный авансовый платеж со стороны "Транснефти" составляет не менее 30%. Это в условиях дефицита и дорогих финансовых ресурсов беспрецедентный шаг навстречу малому и среднему бизнесу.