

«МЫ БУДЕМ СОКРАЩАТЬ ОБЪЕМ ПРЯМОГО УЧАСТИЯ ГОСУДАРСТВА В КАПИТАЛЕ КОМПАНИЙ»

ПЕККА СОЙНИ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ФИНСКОГО АГЕНТСТВА ПО ФИНАНСИРОВАНИЮ ТЕХНОЛОГИЙ И ИННОВАЦИЙ TEKES, ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА КОТОРОГО ДЕЙСТВУЮТ В МОСКВЕ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ, РАССКАЗАЛ О ТОМ, КАК УСТРОЕНА СИСТЕМА ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В ФИНЛЯНДИИ И КАКАЯ РОЛЬ В ЭТОМ ПРОЦЕССЕ ДОЛЖНА БЫТЬ ОТВЕДЕНА ГОСУДАРСТВУ. ТАТЬЯНА ЕДОВИНА



Business Guide: Как устроена система поддержки предпринимателей в Финляндии? Как вы стимулируете разработку и внедрение инноваций? Раньше в Финляндии был популярен кластерный подход, так ли это сейчас?

Пекка Сойни: Мы выбираем ряд перспективных отраслей, областей фокусировки, и предпочитаем говорить именно об этих сферах, нежели кластерах. Более того, мы верим, что на следующей стадии развития инновации будут появляться скорее на пересечении различных областей знания, и идеи для новых компаний можно найти именно в этих перекрестных сферах, то есть на границах

различных кластеров. Так что в Tekes мы задаем такие области, как «умные города» — smart-living, «жизнеобеспечение» — vitality of people, «устойчивая экономика» — sustainable economy, в этом роде. В свою очередь в рамках каждой из таких больших тем есть прикладные направления, как в «устойчивом развитии», это новые источники энергии, чистые технологии.

Мы стимулируем участников различных программ к взаимодействию — matchmaking, это для нас обычная практика, то, как мы работаем, организуем мероприятия, платформы, где различные участники рынка могут встретиться, найти нужных партнеров и в конечном итоге создать что-то новое.

ВГ: То есть финским компаниям не обязательно базироваться в определенном месте и проводить там все исследования?

П.С.: Да, именно. У нас также есть бизнес-акселераторы, они расположены по всей Финляндии, не в одном месте, практически в каждом городе находится несколько таких инкубаторов, и они отвечают в первую очередь за поддержку стартапов. Для того чтобы основать новый бизнес, как правило, нужны сопутствующие недорогие услуги — аренда, к примеру, а также возможности для взаимодействия с другими инноваторами. Помимо этого мы даем возможность компаниям сотрудничать с университетами, они могут основать свое представительство прямо внутри университетского кампуса и проводить там исследования.

ВГ: Какова тогда роль именно Tekes в этом процессе?

П.С.: В отношении данных акселераторов роль Tekes совсем небольшая: мы предпочитаем вкладываться в компании, а не в акселераторы, всегда предпочтение отдается прямому финансированию отдельных проектов.

ВГ: Акселераторы — это частная инициатива и частные инвестиции?

П.С.: С 2009 года у нас действует особая программа для акселераторов Vigo, так же мы называем и ее участников. В данном случае внешняя компания управляет акселератором, такие компании могут рассчитывать на финансирование с нашей стороны — в любом случае эти издержки невелики. Внешний управляющий не вкладывается в строительство инфраструктуры, их работа заключается в том, чтобы собрать группу профессионалов (тех самых vigo), которые сформируют фонд для инвестиций в компании и будут отбирать наиболее перспективные проекты в определенной сфере, в той, на которой они специализируются, будь то информатика или какая-либо научная сфера. Агентство также участвует в капитале этих фондов.

ВГ: Какие требования вы предъявляете к тому, сколько должны вложить частные инвесторы, а сколько добавит Tekes?

П.С.: Согласно новому подходу, к которому Финляндия сейчас переходит, мы будем по возможности сокращать объем прямого участия государства в капитале компаний. Создается большой фонд, который, в свою очередь, будет инвестировать в маленькие специализированные фонды, а они уже станут инвесторами в стартапы. Государство же сформирует лишь половину капитала этого большого фонда. Обычно доля нашего участия

составляет порядка 50%, но мы стремимся к ее снижению.

ВГ: Какие требования в Tekes предъявляют к возврату инвестиций?

П.С.: Наша задача в том, чтобы стимулировать предпринимателей, ускорять процесс образования компаний, поэтому иногда мы получаем меньшую отдачу на вложенные средства, чем частный инвестор. Главный показатель нашей работы — это расширение рынка финансирования на ранней стадии, то, какой объем частных инвестиций мы можем привлечь. Именно на ранней стадии рынок не справляется с этой задачей, когда же силы рынка вновь вступают в действие, то государство должно сокращать свое участие.

ВГ: Вы активно поддерживаете различные проекты по предоставлению общественных услуг, в которые гораздо сложнее привлечь частных инвесторов.

П.С.: У нас действует программа «умный город» — это один из наших последних проектов. В данном случае мы финансируем обучение специалистов по закупкам в госструктурах, объясняем, как они могут перейти на «инновационные закупки» — это наша единственная статья расходов в том, что касается госзаказа. Таким образом мы поддерживаем спрос на инновации, основной же фокус сосредоточен на компаниях и исследовательских центрах. Мы вкладываемся в компании, которые могут предоставить новые услуги городу — на эту цель уходит примерно две трети нашего фондирования, оставшаяся одна треть средств направляется исследователям и на обучение тех, кто отвечает за госзакупки. ■



«МЫ ПРЕДЛАГАЕМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ПРАКТИЧЕСКИ ЛЮБЫХ ЗАДАЧ»

Нижегородский банковский рынок традиционно считается очень насыщенным, конкурентным. Сфера кредитования малого и среднего бизнеса (МСБ) — не исключение. О конкурентных преимуществах Банка в этом сегменте и главных принципах успешного партнерства с предпринимательским сообществом рассказывает заместитель управляющего нижегородским филиалом ОАО Банк ЗЕНИТ Александр Антонов.

— Как вы характеризуете позиции Банка ЗЕНИТ на рынке кредитования МСБ?

— Конкуренция в сегменте кредитования малого и среднего бизнеса, конечно, высока. Но Банк держит марку и уже более 10 лет успешно работает с нижегородским бизнесом. В целом, по оценке рейтингового агентства «Эксперт РА», Банк ЗЕНИТ в 2012 году занял 18-е место в рейтинге банков, кредитующих малый и средний бизнес. Это направление бизнеса сегодня одно из приоритетных в деятельности Банка. Мы предлагаем предпринимателям финансовые инструменты для решения практически любых задач, будь то пополнение оборотных средств, приобретение коммерческой недвижимости, оборудования и транспорта, проведение их реконструкции, ремонта или модернизации, ликвидация кассовых разрывов, обеспечение участия в конкурсе на заключение государственного контракта и др.

— В чем преимущества сотрудничества с вами?

— Прежде всего, мы комплексно подходим к обслуживанию клиентов и, как я уже сказал, покрываем практиче-

ски все их потребности как в финансировании, так и в расчетно-кассовом обслуживании, эквайринге, зарплатных проектах. Так, мы один из немногих банков, предоставляющих долгосрочный кредит на развитие бизнеса — до десяти лет. Это важное преимущество, и многие наши клиенты пользуются этой возможностью. К каждому клиенту у нас индивидуальный подход, основанный на анализе данных о реальном состоянии их бизнеса. Форму необходимого финансирования клиент может выбрать самостоятельно или обратиться к нам за консультацией, и специалисты порекомендуют ему именно тот формат сотрудничества, который будет оптимальным, будь то кредит с индивидуальным графиком погашения, невозобновляемая или возобновляемая кредитная линия, овердрафт или банковская гарантия. Кроме того, мы идем клиентам навстречу, если у них есть необходимость проведения взаиморасчетов с другими странами в других валютах.

— На каких условиях вы готовы предоставить кредит?

— Для получения кредита в нашем Банке не требуется кредитная история, пакет необходимых документов минимален. Кроме того, мы ценим время наших клиентов и предлагаем прямо на сайте Банка заполнить анкету для проведения экспресс-анализа заявки. Затем наш специалист самостоятельно связывается с заявителем. Документы для получения кредита необходимо будет собрать только после того, как Банк примет положительное решение о кредитовании. Все это мы делаем оперативно и стараемся гибко подходить к выбору залогового обеспечения и его оценке. Если бизнес клиента только начинает развиваться и залогового обеспечения для получения кредита в Банке недостаточно, мы предлагаем воспользоваться поддержкой Агентства по развитию системы гарантий для субъектов малого предпринимательства Нижегородской области, которое предоставляет поручительство по кредитам. У нас есть опыт сотрудничества с этим финансовым институтом, и мы очень довольны им. И, конечно, мы стараемся предложить оптимальные сроки кредитования и привлекательные ставки.