

МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС

КАК ПРОДУКТОВЫЕ САНКЦИИ ОТРАЗИЛИСЬ
НА ПЕРМСКИХ ФЕРМЕРАХ // 19
НОВЫЙ КЛАСС КРЕАТИВНЫХ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ // 24
КРЕДИТЫ ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА
СТАНУТ МЕНЕЕ ДОСТУПНЫМИ // 28
НАСКОЛЬКО ЭФФЕКТИВНЫ МЕРЫ
ГОСПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА
В ПЕРМСКОМ КРАЕ // 30

ВТОРНИК, 30 СЕНТЯБРЯ 2014 № 176
(№5449 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №17–32
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Распространяются только в составе газеты.

Коммерсантъ



**BUSINESS
GUIDE**

КОММЕРСАНТЪ

BUSINESS GUIDE ТЕМАТИЧЕСКИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ К ГАЗЕТЕ **КОММЕРСАНТЪ**





ИРИНА ПЕЛЯВИНА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС»

РАБОТА ЗА ФЕРМЕРЫХ

ДОЛЯ ФЕРМЕРСКИХ ПРОДУКТОВ В ПЕРМСКОМ КРАЕ СОСТАВЛЯЕТ ВСЕГО 2–3%, ИХ ПРАКТИЧЕСКИ НЕ ВСТРЕТИШЬ В БОЛЬШОМ КОЛИЧЕСТВЕ В КРУПНОМ РИТЕЙЛЕ. ПЕРМСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ИЩУТ ДРУГИЕ ТОЧКИ СБЫТА — ЧАСТНЫХ КЛИЕНТОВ, СЕТИ И ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНЫ, ТОРГУЮЩИЕ ФЕРМЕРСКИМИ ПРОДУКТАМИ. НА РУКУ ПЕРМСКИМ ФЕРМЕРАМ ОКАЗАЛИСЬ ПРОДУКТОВЫЕ САНКЦИИ — СПРОС НА МЕСТНЫЕ АНАЛОГИ ЗАПАДНОЙ ПРОДУКЦИИ РАСТЕТ. АННА БАЛЬЯРОВА

МЕСТЕЧКОВЫЕ ПРОЕКТЫ

О необходимости поддержки малого и среднего бизнеса рассказывают на всех уровнях власти, считая его будущим экономики. Другой вопрос: как поддерживать? Деньгами? Очевидно, что это высокорискованный сегмент. И лично я бы очень много раз подумала, прежде чем вложиться в развитие фермы по разведению фазанов, например. Мало ли что?

Поэтому главными критериями успеха в малом бизнесе оказываются не деньги, а креативность идеи, помноженная на характер. Ведь, помимо того, что постоянно приходится доказывать жизнеспособность начатого дела, малые предприятия сталкиваются с серьезной конкуренцией со стороны крупных промышленников и всевозможными бюрократическими барьерами.

Но многое в нашей стране происходит не благодаря, а вопреки. Подтверждением как раз служат немногочисленные истории успеха. Например, красные стаканчики с кофе уже гуляют не только по Перми, или пермские айтишники, стартап которых перерос в самую крупную сеть CDN, охватывающую 60 городов в 28 странах.

Ввязаться в малый бизнес может только очень смелый и уверенный в себе человек. А перерасти из мелкого бизнеса в крупный смогут только самые удачливые.



ВЛАДЕЛЕЦ КРОЛИКОВОЙ ФЕРМЫ ОТМЕЧАЕТ УВЕЛИЧИВШИЙСЯ СПРОС НА СВОЮ ПРОДУКЦИЮ ПОСЛЕ ВВЕДЕНИЯ САНКЦИЙ

РАСКИНУЛИ СЕТИ За последние несколько лет в Перми открылось несколько магазинов, торгующих фермерскими продуктами, и даже появились две сети — «Ваш фермер» и «Лакшми». Причина — растущий интерес горожан к здоровому образу жизни и, как следствие, к здоровому питанию, фермерским продуктам. Сегодня в Перми работают пять магазинов «Ваш фермер», и, как сообщила директор сети Светлана Перминова, до конца года откроется еще пять в разных районах города. Кроме обычной розницы, «Ваш фермер» торгует фермерскими продуктами через интернет-магазин. В ассортименте сети продукция от 60 ферме-

ров — это молоко, творог, йогурт, пряники, бездрожжевой хлеб, квас, мед, выпечка, куриные и перепелиные яйца, мясо, субпродукты, заготовки и так далее. Также в городе работают интернет-магазины фермерских продуктов — «Еда-еда» и «Деревенька fresh». Есть даже специализированный мясной интернет-магазин — «Дело вкуса», торгующий исключительно мясом и полуфабрикатами из него.

Сеть «Лакшми» торгует не только продукцией пермских фермеров, в ее ассортименте есть производители со всей страны и из зарубежья. Сеть насчитывает восемь магазинов.

Ставку на фермерские продукты сделали даже торговые сети. Одна из крупнейших торговых сетей города — «Семья» этой весной запустила проект «Прямые поставки из деревни», в рамках которого в супермаркетах появились фермерские продукты. Например, молокомамы, продающие деревенское молоко, уже установлены в двух магазинах сети. Этим летом «Семья» начала торговать мясом от пермских фермеров. Свежее мясо в «Семью» поставляют местные фермерские хозяйства Ильинского, Березовского, Сивинского районов. Поставки осуществляются в ежедневном режиме.

ФЕРМЕРСКИЕ ПРОДУКТЫ ЗАНИМАЮТ НЕЗНАЧИТЕЛЬНУЮ ДОЛЮ РЫНКА В РЕГИОНЕ, ПО ОЦЕНКЕ ЭКСПЕРТОВ, ВСЕГО 2–3%



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

МАЛ ДА УДАЛ Фермерские продукты занимают незначительную долю рынка в регионе, по оценке экспертов, всего 2–3%. Зачастую их стоимость выше обычных продуктов в магазинах, так как все-таки это «ручной труд». По словам Светланы Перминовой, наибольшим спросом у покупателей магазина «Ваш фермер» пользуются молочная продукция, охлажденное мясо птицы, полуфабрикаты, колбасы. Из 60 поставщиков только два не из Пермского края. Магазин привлек их, так как они поставляют продукцию, которая не производится в регионе — это каши, крупы, зерно для проращивания. «Аналогов здесь мы найти не можем, но эта продукция востребована», — говорит Светлана Перминова. По ее мнению, сегодня пермский ритейл из-за экономической ситуации в стране вынужден развернуться в сторону местных поставщиков, но сталкивается с проблемой, что не каждый фермер может поставить продукцию в объеме, который нужен сети. К тому же производители мяса вынуждены искать цеха для забоя, поэтому у руководства магазинов «Ваш фермер» есть планы по запуску собственных убойного и разделочного цехов, а также цехов по переработке и консервации овощей. «Ваш фермер» уже запустил свою линию мясных полуфабрикатов под торговой маркой «Во благо». Кроме того, сеть работает как поставщик фермерских продуктов в магазины Перми, например в «Лакшми», а также занимается логистикой: доставляет продукцию от фермеров до магазинов. Немного по-другому обстоят дела в интернет-магазинах, которые не имеют формата в оффлайне. Спрос на фермерскую продукцию зависит от сезона и падает в конце лета — начале осени, так как начинают работать мини-рынки — купить у бабушки овощи выгоднее, чем заказать через интернет. Создатель интернет-магазина фермерских продуктов «Еда-еда» Дмитрий Ермаков говорит, что сейчас появился спрос не на продукцию магазина — горожане начали интересоваться, как организовать свое фермерское хозяйство. «Они думают, что это просто и приносит деньги. Но фермерские хозяйства в большинстве своем живут только на дотациях, они нерентабельны. Крупным ритейлерам неинтересно работать с мелкими производителями, они нестабильны. Здесь вопрос даже не в цене, а в стабильных поставках», — говорит он.

В «Еда-еда» наибольшим спросом пользуются мясо птицы, говядина, свинина, овощи, рыба. Кроме продуктов, магазин предлагает готовые наборы для приготовления блюд с рецептами, а также развивает направление кейтеринга — выездное приготовление блюд из фермерских продуктов.

ГДЕ СИДИТ ФАЗАН В пермских интернет-магазинах фермерских продуктов можно найти деликатесы: мясо фазана, колбасу из оленины, суджук, варенье из арбуза, мед в сотах и так далее. Спрос на деликатесную продукцию в крае есть, например на мясо фазана. Владелец «Фазаньей

фермы» Владимир Василенко, экс-главный садовник Перми, разводить столь редкую для Урала птицу начал в 2010 году на ферме в городском поселении Юго-Камский. Сегодня на ферме у него два направления: экскурсионное и питомник. Ферма торгует мясом фазана, молодняком и яйцами птицы для выращивания, а также декоративными видами фазанов. В поголовье 100 птиц, еще около 200–250 пойдут на убой. «Ни у кого такого хозяйства нет, хотелось сделать что-то интересное в крае, ведь фазан — красивая птица и основное условие ее разведения — доступ к корму. При этом фазан может зимовать в нашей зоне и даже спать на снегу», — рассказал Владимир Василенко. Первое время покупатели больше смотрели, удивлялись, покупали живую птицу. На второй и третий год работы пошли продажи мяса — появились постоянные покупатели, фермер начал поставлять мясо фазана в магазины, например, в «Ваш фермер», «Мясной» и в гипермаркет «Семья».

Мясо фазана — сезонный продукт, оно продается с ноября по конец января. С февраля продажи прекращаются: у птиц начинается период размножения, потом птицы делятся на семьи, растут. Пик продаж мяса приходится на новогодние праздники. Один килограмм стоит порядка 700 руб. Кроме того, что оно не каждому по карману, нужно знать, как его приготовить. Поэтому фермер старается давать рекомендации покупателям при продаже.

Кроме магазинов и частных клиентов в Перми, Владимир Василенко продает тушки фазанов в Москву, Екатеринбург. «Точек продаж хватает, так как у нас небольшие объемы. Продукция малоизвестная и из-за своей высокой стоимости выдержать пять суток в холодильнике, потом оно „доходит“ и пригодно для употребления. Об этом мы пишем на своем сайте, а в магазинах правила торговли изменить не можем, поэтому советуем покупателям устно», — говорит Владимир Василенко. По его мнению, именно такие «заморочки» с правильным приготовлением мяса фазана служат причиной незаинтересованности в этом продукте пермских ресторанов, к тому же это сезонный продукт, охлажденное мясо, а не замороженное, которое проще привезти. «У нас в Перми есть кулинарное сообщество, где собираются шеф-повара ведущих ресторанов. Мы пришли и показали им продукцию, они сказали: ваш час еще не пришел, в Перми едят японскую кухню», — рассказывает Владимир Василенко. По его словам, спрос покупателей на его продукцию есть, они ждут конца ноября, когда стартуют продажи. «Несмотря на то что это „высокая кухня“, мы не переживаем, у нашей продукции есть свой покупатель, объемы небольшие, мы не стремимся к их увеличению. Те, кто хотя бы содержит фазанов, покупают у нас декоративную птицу, например королевских фазанов, Элиота. Это направление выгоднее, чем торговать мясом», —



СТОИМОСТЬ ФЕРМЕРСКИХ ПРОДУКТОВ ВЫШЕ, ЧЕМ МАГАЗИНЫХ

говорит Владимир Василенко. Покупатели декоративных фазанов у него со всей страны, например, он отправляет птицу в Башкирию, в Челябинск. В среднем один фазан стоит 3–5 тыс. руб., обычно покупают их для красоты в частных домах или для «живых уголков». Владимир Василенко признается, что рентабельность бизнеса незначительная — более или менее прибыль приносит декоративное хозяйство. Вто-

рое его занятие — ландшафтный дизайн и озеленение.

ИГРА ПО НОВЫМ ПРАВИЛАМ Летом этого года, кроме серьезной конкуренции со стороны крупных поставщиков, фермеры столкнулись с новой проблемой: новые правила забоя скота, которые вступили в силу с 1 мая этого года, запрещают фермерам придворовой забой скота, кроме

Консалтинговая компания «Аксиома»

- на рынке консалтинговых услуг с 2011 года;
- более 150 клиентов довольны результатами сотрудничества с нами;
- средний рост прибыли наших клиентов составил 30-50%;
- наша цель: помочь вашему бизнесу стать устойчивой системой по производству денег.

ТИТОВА
Наталья Петровна
руководитель

Г. Пермь, ул. Екатерининская, д. 163,
офис 406, 4 этаж.
Тел. +7 (919) 44-999-67, (342) 246-10-26
e-mail: titova.n@inbox.ru

Западно-Уральский
институт экспертизы,
оценки и аудита

20 лет
на рынке!

ОЦЕНКА

ЗЕМЛИ И НЕДВИЖИМОСТИ
для целей оспаривания
кадастровой стоимости
и других целей

СУДЕБНАЯ ЭКСПЕРТИЗА

строительно-техническая,
экономическая

г. Пермь, ул. Советская, 19
(342) 2-103-888, 2-181-494, 8-902-47-96339

реклама

использования мяса для личных нужд. В остальных же случаях необходимо везти мясо на специально оборудованные площадки для забоя. В крае их немного, и не у каждого фермера есть возможность привозить туда скот. Поэтому ряд фермеров были вынуждены покинуть магазины, лишились рынка сбыта. А рынок, в свою очередь, потерял долю мясной продукции.

Об этой проблеме рассказал директор торгового дома «Пермский кролик» Александр Кибанов. Он занялся кролиководством как бизнесом десять лет назад. Как рассказал господин Кибанов, поначалу он продавал мясо на Центральном рынке, потом удалось зайти с продукцией в магазины. «Сейчас требования у сетей изменились — с начала года поднялись цены на ветеринарное освидетельствование, с 1 мая вступили в силу новые правила, что без убойных цехов вести убой нельзя. Официальная продажа у меня прекратилась, остались частные клиенты. Сейчас кроликов на прилавках нет, магазины готовы их брать, и я хотел бы поставлять, но не могу. По числу кроликов проблем нет, проблема вся — в документации по сбыту», — говорит он.

Он отмечает, что цена на мясо птицы и свинину, говядину в обычных магазинах выросла и во многих случаях эти продукты дороже, чем мясо кролика — сегодня оно в среднем стоит 300–350 руб. за один килограмм. «Хотя кролик раньше стоил дороже. А по качеству мясо кролика на порядок выше. Спрос на него есть, а возможности торговать нет. Как только появится возможность официально торговать, сразу будут другие объемы. Люди не могут найти его в магазинах и ищут частных, которые торгуют из своего подворья. Сейчас у меня появилось много новых клиентов, это очень заметно. Выходят на меня через знакомых или находят в интернете. Год назад я работал только на постоянных клиентов, теперь же много новых», — рассказал фермер. Сегодня в его хозяйстве порядка 400 голов. Он подчеркивает, что хотел бы расширить его, но банки не дают кредиты — они не заинтересованы выдавать их на сельхозпроизводство, а на собственные средства развиваться не получается.

Проблемы есть и у пермских рыбодоводов. Директор ООО «Тополь» Альфрит Ахметзянов, занимающийся разведением рыб, говорит, что выращивание малька выгоднее, чем производство взрослой рыбы. Мальков закупают крупные предприятия, которые наносят экологический ущерб водоемам, и, чтобы его компенсировать, запускают в водоемы популяции мальков. Его предприятие занимается выращиванием малька щуки, судака, налима, жереха, сома, хариуса, нельмы, сига, чира и других рыб. Кроме того, предоставляет услуги спортивной любительской рыбалки на карпа, карася, линя, окуня, щуку, судака. «Раньше мы продавали рыбу, но это не настолько выгодно, как посадочный материал. Океанскую рыбу выловить и привезти гораздо дешевле, чем произвести озерную. Например, стоимость выловленной и привезенной скумбрии составит 150 руб., а кар-

па вырастить — только себестоимость составит 120 руб. за одну рыбу. Невыгодно этим делом заниматься», — говорит предприниматель.

ОТ ЕВРОПЕЙСКОГО ФЕРМЕРА К ПЕРМСКОМУ

Экономические санкции, которые правительство РФ ввело против ряда продуктов из стран Европы, США, Канады и Норвегии, сыграли на руку некоторым фермерам. Поставки из-за рубежа прекратились, и поставщики, а вслед за ними и торговые сети, рестораны, стали вынуждены искать им замену, причем желательнее в той же ценовой категории. Так, торговая сеть «Семья» вышла на пермского производителя зелени и овощей «Крестьянско-фермерское хозяйство Толстовой Г.В.» и предложила зайти фермерам со своей продукцией в магазины. Фермеры не были готовы поставлять зелень в сети в нужных объемах, а после предложения начали развивать новые направления.

«Крестьянско-фермерское хозяйство» расположено в Пермском районе, около поселка Фролы. Теплицы занимают порядка 1 тыс. кв. м, есть открытый грунт. В этом году фермеры подвели в теплицы газовое отопление, сейчас активно закупают системы лампового освещения. «Очень тяжело конкурировать с Западом, не потому, что у нас отсталые технологии, а потому, что у нас вторая световая зона, очень темно. Очень короткий световой день, поэтому нужна засветка 12 часов. Отсюда высокая себестоимость продуктов, поэтому мы ищем и стараемся использовать энергосберегающие технологии», — рассказала Галина Толстова.

Сейчас крестьянско-фермерское хозяйство выращивает салаты, шпинат, рукколу, мяту, редис, цветную и пекинскую капусту и традиционные овощи типа картофеля и моркови. В следующем году появится малина, земляника, а через два года — жимолость. Ягоды будут сезонным продуктом хозяйства, они будут выращиваться в открытом грунте, особенно интересна для фермеров жимолость — по витаминам и полезным веществам она не уступает другим ягодам, не вызывает аллергии у детей и хорошо хранится в замороженном виде.

«Мы стараемся расширяться и осваивать новые культуры. Например, выращиваем мяту. Она сейчас есть у нас в наличии. Зреет урожай брюссельской капусты», — говорит Галина Толстова. Она отмечает, что еще одним новым направлением развития ее хозяйства может стать выращивание топинамбура — корнеплода, который полезен для людей, страдающих сахарным диабетом.

Вслед за торговой сетью за продукцией в «Крестьянско-фермерское хозяйство Толстовой Г.В.» стали обращаться рестораны, появились новые клиенты. «Недавно мы провели во Фролах ярмарку и теперь хотим сделать ее постоянной: весенней и осенней, два раза в год. Мы пригласили фермеров, кто привез мед, кто молоко, посадочный материал и овощи», — рассказала Галина Толстова. Продажи шли хорошо, и в крестьянском



ПОКА ФЕРМЕРСКИЕ ПРОДУКТЫ ЗАНИМАЮТ НЕЗНАЧИТЕЛЬНУЮ ДОЛЮ РЫНКА В РЕГИОНЕ

хозяйстве стали подумывать об открытии в поселке Фролы первого магазина фермерских продуктов в Пермском районе. Он стал бы площадкой для сбыта таких продуктов со всего края и первым большим фермерским магазином в Пермском районе. Зачастую у малых производителей нет возможности самостоятельно привозить продукцию, торговать ею, поэтому магазин будет осуществлять логистику от фермера до прилавка. «Фермер производит небольшое количество

продукции, он не готов войти в сеть, которой нужны большие объемы. Например, у нас есть фермеры, которые производят индейку, копченую утку, в сеть с этим товаром не войдешь из-за малого его количества, а продать надо бы», — говорит Галина Толстова. Открывать в Перми такой магазин она не хочет: во-первых, в краевой столице аренда торговых площадей выше, чем в пригороде, а во-вторых, в городе уже работают магазины фермерских продуктов. ■

МАЛОМУ И СРЕДНЕМУ БИЗНЕСУ - БЕСПЛАТНО

Евро Инфо Консультационный Центр-Пермский край предоставляет следующие возможности для субъектов малого и среднего бизнеса:

- информационно-консультационная поддержка по вопросам ведения и развития бизнеса на межрегиональном и международном уровнях;
- установление взаимовыгодного делового сотрудничества с предприятиями других регионов России и стран мира - обмен коммерческими предложениями и запросами;
- участие в бесплатных семинарах, деловых встречах, круглых столах по общим вопросам предпринимательства;
- участие на выгодных условиях в межрегиональных и международных деловых миссиях и биржах контактов.

Получить дополнительную информацию о деятельности ЕИКЦ-Пермский край и обратиться к экспертам за поддержкой можно по телефону (342) 235-78-48 или на сайте permtpp.ru.

рекламы



Евро Инфо Корреспондентские Центры (ЕИКЦ) представляют в России информационные ресурсы сети Enterprise Europe Network, насчитывающей более 600 представительств в 54 странах мира. Цель работы ЕИКЦ - развитие внешнеэкономической деятельности российских малых и средних предприятий, их интеграция в мировое экономическое пространство. ЕИКЦ-Пермский край функционирует на базе Пермской торгово-промышленной палаты.

реклама

ЕСТЬ В КРАЕ ФЕРМЕРЫ, КОТОРЫМ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ САНКЦИИ, КОТОРЫЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО РФ ВВЕЛО ПРОТИВ РЯДА ПРОДУКТОВ ИЗ СТРАН ЕВРОПЫ, США, КАНАДЫ И НОРВЕГИИ, СЫГРАЛИ НА РУКУ



ВЯЧЕСЛАВ БЕЛОВ:

«МЫ ДОЛЖНЫ СОЗДАТЬ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО КОМФОРТНЫЕ УСЛОВИЯ, А МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС НЕ ЗАСТАВИТ СЕБЯ ЖДАТЬ»

Стагнация в экономике, последствия санкций и труднодоступность кредитных ресурсов могут привести к спаду производства на крупных предприятиях и, как следствие, к массовым сокращениям работающих на них сотрудников. В этих условиях, считает уполномоченный по защите прав предпринимателей в Пермском крае Вячеслав Белов, самое время создавать условия для ведения собственного дела. Бизнес-омбудсмен рассказал, как сформировать в регионе благоприятный для развития предпринимательства климат, с какими проблемами сталкиваются пермские бизнесмены, как и чем им может помочь уполномоченный.



— Вячеслав Артурович, скоро будет два года с того момента, как в Пермском крае появился бизнес-омбудсмен. Часто ли предприниматели прибегают к вашим услугам? Выросло ли в этом году количество обращений?

— Сравнение с прошлым годом, возможно, будет не совсем корректным, все-таки до марта этого года я работал в качестве советника губернатора, и только после принятия соответствующего краевого закона и регистрации Аппарата уполномоченного в качестве юридического лица началась полноценная работа уполномоченного. Так или иначе, в первом полугодии этого года мы получили в три раза больше жалоб и обращений, чем за тот же период прошлого года. В численном выражении их не так уж много — 106, но надо понимать, что, во-первых, многие проблемы удается разрешить на этапе предварительной консультации, так что до жалобы дело не доходит, во-вторых, некоторые обращения довольно сложные, и работа с ними продолжается в течение долгого времени.

— С какими вопросами чаще всего обращаются предприниматели?

— Как показывает анализ обращений, с наибольшим количеством проблем предприниматели сталкиваются при взаимодействии с органами власти, преимущественно муниципальными, реже государственными. Более 24% обращений касаются споров и жалоб на неправомерность действий чиновников, в основном в вопросах зе-

мельных и имущественных отношений. Речь идет о том, что при оформлении земельных участков или муниципального имущества в аренду, при переводе жилого помещения в нежилое, предоставлении места под размещение объектов нестационарной торговли предприниматели сталкиваются с необоснованными, по их мнению, отказами, неправомерными административными барьерами. Свежий пример: предприниматель из Березников жалуется, что он заключает с администрацией договор аренды земельного участка, а администрация вынуждает его взять участок в три раза больший, чем ему нужно, то есть, по сути, заставляет нести большие расходы. Еще один пример: в одном из муниципалитетов чиновники отказываются заключать договоры аренды больше чем на год, мотивируя это тем, что предприниматели не всегда стабильно платят. Я считаю, наоборот, нужно заключать договоры на 20–25 лет, чтобы предприниматель знал, что не только сегодня, но и завтра, и еще долгое время эта торговая точка или этот участок земли будет в его распоряжении, а бизнес будет долгосрочным. Чтобы этот небольшой бизнес мог стать его семейным делом, тогда он и относиться к нему будет по-другому, он будет вкладывать в него и деньги, и усилия.

— На проверки контролирующих органов жалуются реже?

— В качестве одной из системных проблем предприниматели называют избыточное, на их взгляд, количество

контрольных и проверочных мероприятий, проводимых надзорными органами. Эта тема занимает второе место по количеству обращений. Проведения проверок касается примерно каждое десятое обращение. Около 8% обращений связаны с налогами — предприниматели жалуются на снятие со специального режима налогообложения или на неправомерные действия службы судебных приставов по взысканию задолженности в Пенсионный фонд. Чуть реже обращаются с вопросами, касающимися антимонопольного регулирования, исполнения судебных решений, применения инструментов финансовой поддержки предпринимателей на региональном и муниципальном уровнях, нарушения договорных обязательств. На каждую из этих категорий приходится примерно по 4–5% обращений.

— Совсем мало жалоб на уголовное преследование — всего 5%, для Пермского края это неактуальная проблема?

— Обращений, касающихся уголовного преследования, действительно немного. Это в прямом смысле штучная работа. К слову, это — одни из наиболее сложных и трудоемких дел. Не так давно при содействии уполномоченного из-под ареста был освобожден один из руководителей управляющей компании в сфере ЖКХ. На наш взгляд, в этом деле не было состава уголовного преступления, были исключительно гражданско-правовые взаимоотношения. И, надо сказать, такая подмена — явление довольно распространенное, и мы стараемся оказывать содействие адвокатам предпринимателей, попавшим в такую ситуацию.

— Наверное, далеко не все жалобы вы признаете обоснованными?

— За первое полугодие обоснованными признаны 20% жалоб, факты нарушений, изложенные в них, подтвердились. Все эти жалобы были удовлетворены, и самое важное, что нарушенные права предпринимателей были восста-

новлены. Может показаться, что это довольно низкий процент, на самом деле это не так. Часто бывают такие случаи, что, с одной стороны, факт нарушения прав и законных интересов предпринимателей подтверждается, но в ходе проверки мы выясняем, что и сам предприниматель допустил нарушения, истекли сроки, в течение которых можно восстановить права предпринимателей, редко, но бывают случаи, что предприниматели отстаивают свои незаконные интересы. В таком случае жалобу мы удовлетворить не можем.

— Могли бы вы привести пару примеров успешно разрешенных конфликтов?

— Был период, мы приняли целый вал обращений, касающихся правил регулирования розничной торговли алкоголем на территории Пермского края. Тем предприятиям, которые располагаются в зданиях, являющихся объектами культурного наследия, отказывали в выдаче лицензии. Отказ был обоснованным: на тот момент действовало постановление правительства Пермского края, налагавшее соответствующие ограничения. Но под действие постановления попадали десятки предприятий, находящихся в центре Перми, почти все торговые точки в Кунгуре. Я тогда обращался к председателю правительства края, докладывал на совете по предпринимательству при губернаторе, в итоге в июле прошлого года в постановление были внесены изменения, проблема была решена.

Бывают ситуации, в которых сложно добиться абсолютно положительного результата, но мы можем помочь минимизировать ущерб. Таковы, например, дела, касающиеся защиты авторских прав. Начиная с прошлого года, к нам стали обращаться предприниматели, которые жалуются на действия некоммерческого партнерства по содействию защите прав на интеллектуальную собственность «Эдельвейс». Эта организация только в Пермском крае подала более полутора сотен исков о взыска-

ЛИЧНОЕ ДЕЛО

ВЯЧЕСЛАВ АРТУРОВИЧ БЕЛОВ

Родился 16 августа 1963 года. Окончил исторический факультет Пермского педагогического института и Московскую государственную юридическую академию по специальности юриспруденция. Работал лаборантом военной кафедры Пермского государственного университета, преподавал историю и общественные дисциплины. В 1991 году перешел на работу в налоговые органы, где прошел путь от налогового инспектора до руководителя управления ФНС России по Пермскому краю. С 2009 года работал первым заместителем генерального директора ООО «Пермская финансово-производственная группа». Также в 2009 году включен в кадровый резерв президента России. С 2010 года возглавляет президиум некоммерческого партнерства «Пермский профессиональный клуб юристов». Награжден знаками отличия «Отличник Министерства Российской Федерации по налогам и сборам» и «Почетный работник ФНС России». В феврале 2013 года назначен советником губернатора Пермского края Виктора Басаргина, в феврале 2014 года решением Законодательного собрания Пермского края назначен на должность уполномоченного по защите прав предпринимателей в Пермском крае.

нии компенсации за нарушение прав на использование изображений персонажей из мультфильма «Маша и Медведь» на текстильной продукции и канцтоварах. Мы склонны думать, что «Эдельвейс» злоупотребляет правом. Организация предъявляет требования только к представителям малого бизнеса, индивидуальным предпринимателям, которые занимаются мелкорозничной торговлей, к «оптовикам» и фирмам-изготовителям претензий они не предъявляют. До сих пор суды всегда вставали на сторону истца. Но появилась и положительная судебная практика. Мы знакомим с ней предпринимателей, даем рекомендации, как добиться уменьшения размера компенсации.

— **В целом к вам обращаются в основном представители малого бизнеса?**

— Основное количество обращений, пожалуй, да, исходит от индивидуальных предпринимателей и небольших компаний, но были обращения и от крупных промышленных предприятий. Например, пивоваренная компания «САН ИнБев», перед тем как принять решение о закрытии пермского филиала, письменно информировала уполномоченного о возникших у них проблемах. Я тогда просил правительство края оказать им содействие. Были обращения от научных институтов. Мы консультировали одно довольно крупное промышленное предприятие, не буду называть его, которое столкнулось с угрозой возбуждения уголовного дела в отношении руководителя за несвоевременное перечисление налога на доходы физических лиц и неполную выплату зарплаты из-за несвоевременной оплаты контрагентом уже выполненного им крупного заказа. Обращались к нам кредитные организации с просьбой оказать содействие в части ужесточения законодательства в отношении недобросовестных предпринимателей-заемщиков.

— **По вашим прогнозам, количество обращений и жалоб в будущем будет расти?**

— Пока нет большого потока, работа носит скорее аналитический и систематизирующий нарушения прав предпринимателей характер. На количество обращений в дальнейшем будет влиять несколько факторов. С одной стороны, если мы будем успешно решать системные проблемы, жалоб станет меньше. С другой стороны, не будем скрывать, нарушение прав предпринимателей пока носит массовый характер, поэтому количество обращений вряд ли станет меньше. Наоборот, по мере того, как предприниматели будут узнавать о существовании такого института защиты своих прав, они будут все чаще прибегать к нашей помощи, особенно, если мы зарекомендуем себя как эффективный и результативный инструмент защиты.

— **Где предпринимателям вас искать, как им к вам обратиться?**

— В первую очередь — это офис, где располагается аппарат уполномоченного. Кроме того, мы регулярно проводим выездные консультации в муниципалитетах. В начале июня мы заключили соглашение с Фондом поддержки предпринимательства, благодаря чему на ба-

зе муниципальных центров поддержки предпринимательства организована работа Общественных приемных уполномоченного. Сейчас на территории края действует 30 таких приемных, до конца года будет открыто еще восемь. Мы очень рады, что такой инструмент у нас появился, и надеемся на дальнейшее сотрудничество. Для тех предпринимателей, кто живет далеко и дружит с компьютером, на сайте работает интернет-приемная уполномоченного. На выбор для заполнения предоставляются две формы: обращение и жалоба. Все они регистрируются и обрабатываются ровно в том же порядке, что и личные обращения.

— **Вячеслав Артурович, в ваши функции входит также содействие улучшению инвестиционного климата региона. Как вы оцениваете существующую ситуацию, и что, на ваш взгляд, можно сделать, чтобы создать в крае действительно благоприятные для ведения собственного дела условия?**

— Начну с вопроса: есть ли у Пермского края источники для благоприятного экономического развития? Очевидно, что есть: это прекрасная территория, хорошее место расположения в центре страны, железные и автомобильные дороги, трудовые и природные ресурсы, университеты. Казалось бы, за чем дело встало? Но чего-то не хватает. И, анализируя, чего же не хватает, я прихожу к выводу, что проблема в отношении к предпринимателям. Приходится признать, что, хотим мы того или нет, но отношение к предпринимателям на уровне муниципалитетов остается не очень, так скажем, дружелюбным. Это отношение нужно в корне поменять. Ведь индивидуальные предприниматели — это, пусть небольшие, но работодатели и налогоплательщики. Бизнес, и малый бизнес в том числе, — это опора для развития, источник занятости населения и благополучия региона. Тем более важно это понимать сейчас, потому что если в существующей экономической ситуации у крупных предприятий возникнут проблемы, если их продукция окажется невостребованной, если они будут вынуждены сокращать производство и останавливать модернизацию, они начнут высвобождать сотрудников. И тогда именно самозанятость могла бы стать выходом из ситуации. Поэтому именно сейчас должны создаваться максимально удобные условия для открытия и ведения своего дела. Если государство старается оказывать адресную поддержку крупному бизнесу, то самое лучшее, что сейчас могут сделать муниципалитеты, — это поддерживать небольших предпринимателей, но, к сожалению, очень часто в муниципалитетах этого не понимают.

Для меня сейчас очень важно, чтобы мы не попали в некий коллапс, который у нас был в конце 2012-го — начале 2013 года, когда на фоне краткого повышения страховых взносов для индивидуальных предпринимателей они начали массово сдавать свидетельства о государственной регистрации в качестве предпринимателей. Тогда меньше чем за год число предпринимателей в крае сократилось на 17 тыс. И они не вернулись обратно. И теперь целая группа предпринимате-

лей, которые раньше были зарегистрированы и платили хоть небольшие платежи: водители, парикмахеры, репетиторы, лица, сдающие в аренду квартиры, ушла из правового поля. Такие риски остаются и сейчас.

— **То есть ваш прогноз не очень оптимистичный?**

— А в текущей экономической ситуации он и не может быть оптимистичным. Я вижу риски повышения тарифов, вижу риски повышения налогов или сборов, риски, связанные с удорожанием кредитных ресурсов. Кроме того, на общую не самую благоприятную экономическую ситуацию накладываются некоторые локальные решения, принимаемые на уровне муниципалитетов, я уже упоминал их, которые могут окончательно выбить почву из-под ног малого бизнеса. Взять хотя бы информацию от администрации Перми о возможном увеличении платы за размещение нестационарных торговых объектов в пять раз или оспариваемое сейчас ужесточение правил розничной торговли алкоголем. Очевидно же, что значительная часть, по крайней мере, малых предприятий, предпринимателей может не справиться со всеми этими трудностями, и мы их потеряем.

— **Кстати, как вы оцениваете намерения краевых властей пересмотреть формат предоставления льготы по налогу на прибыль?**

— Я дал отрицательное заключение на этот законопроект. Объясню, почему. Когда сэкономленные за счет применения пониженной ставки по налогу на прибыль деньги остаются у предприятия, они остаются в Пермском крае. Да, есть вероятность того, что они могут быть направлены только на выплату вознаграждения руководству предприятия или дивиденды, которые также облагаются налогами, но, думаю, чаще они все-таки направлялись на развитие предприятия. И, конечно, в интересах предпринимателей нужно бы эту льготу сохранить. Но понятно, что в данном случае мое базовое желание не увеличивать, а даже уменьшить налоговую нагрузку сталкивается с не менее значимой потребностью наполнения бюджета для исполнения обязательств государства и муниципалитетов перед гражданами Российской Федерации, поэтому, думаю, что вероятность отстоять сохранение льготы в существующих экономических условиях и в условиях близкого к предельному дефицита бюджета невелика. Но в любом случае налоговая политика должна быть максимально продуманной, обоснованной и разумной.

— **Как этого добиться? И может ли этому способствовать институт уполномоченного?**

— Я считаю, для решения этой задачи в Пермском крае необходимо внедрить эффективно работающий институт оценки регулирующего воздействия принимаемых и действующих нормативных актов, чтобы всякий раз при принятии того или иного правового акта компетентный орган оценивал, как этот документ повлияет на развитие предпринимательства и инвестиционный климат. Эта работа уже начата. Законодательное собрание Пермского края приняло в первом чтении соответствующий законопроект.

Кроме того, сейчас на федеральном уровне рассматриваются поправки, предполагающие существенное расширение возможностей уполномоченного. В частности, речь идет о возможной передаче на региональный уровень полномочий по приостановлению нормативно-правовых актов, участию в проверках и представительству и защите интересов предпринимателей в суде. Такое решение, если оно будет принято, конечно, позволит сделать работу данного органа более эффективной.

— **Если подвести итог, каким образом все-таки изменить ситуацию?**

— Мы все время говорим о привлечении инвесторов, причем чаще всего речь идет про каких-то внешних инвесторов, включая зарубежных. Мы тратим на это деньги и создаем институты развития, сайты и презентации, проводим инвестиционные форумы, что, безусловно, тоже нужно, но я убежден: прежде всего нужно создать условия для местных предпринимателей, уже работающих здесь, обеспечивающих занятость населения, платящих налоги и готовых инвестировать в развитие Пермского края. Я уже говорил о необходимости изменить отношение чиновников к предпринимателям, потому что если существующий подход сохранится, число занятых собственным делом будет снижаться. Нужно на уровне муниципалитетов добиться того, чтобы взаимодействие с властью было простым и удобным: чтобы не было препятствий при получении разного рода разрешений, доступ к ресурсам и инфраструктуре был максимально облегчен. Ну, и главное — это стабильность, прозрачность и предсказуемость. Стабильность действующего законодательства и нормативно-правового регулирования, прозрачность и предсказуемость во взаимоотношениях с предпринимателями на региональном и муниципальном уровнях — это основные условия для развития предпринимательства. Сильнейшие и наиболее предприимчивые, конечно, выживают в любых условиях, но в ситуации нестабильности и непредсказуемости малый бизнес как класс просто не может сформироваться. Поэтому мы должны создать действительно комфортные условия, а бизнес не заставит себя ждать.

ДОСЬЕ

АППАРАТ УПОЛНОМОЧЕННОГО ПО ЗАЩИТЕ ПРАВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ПЕРМСКОГО КРАЯ

Аппарат уполномоченного по защите прав предпринимателей создан в марте 2014 года. осуществляет контроль за соблюдением прав субъектов предпринимательской деятельности и их защиту, обеспечивает взаимодействие с предпринимательским сообществом, оказывает содействие по вопросам создания условий для ведения предпринимательской деятельности в регионе.

КРЕАТИВНЫЙ БИЗНЕС-КЛАСС

МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В ПЕРМСКОМ КРАЕ, ПО ДАННЫМ СТАТИСТИКИ, РАЗВИВАЕТСЯ ДОВОЛЬНО НИЗКИМИ ТЕМПАМИ. ТАК, КОЛИЧЕСТВО ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ЗА ПРОШЛЫЙ ГОД СОКРАТИЛОСЬ НА 9%. НЕСМОТРЯ НА НЕБЛАГОПРИЯТНУЮ СТАТИСТИКУ, В РЕГИОНЕ СФОРМИРОВАЛСЯ ПУЛ ОРИГИНАЛЬНЫХ БИЗНЕС-ПРОЕКТОВ. ОТСУТСТВИЕ ОПЫТА У ИХ СОЗДАТЕЛЕЙ, ГОСПОДДЕРЖКИ И ЗНАЧИТЕЛЬНОГО СТАРТОВОГО КАПИТАЛА НЕ МЕШАЕТ «КРЕАТИВНЫМ» ПРОЕКТАМ БЛАГОПОЛУЧНО СУЩЕСТВОВАТЬ И ПРИНОСИТЬ РЕАЛЬНЫЙ ДОХОД. ПЯТЬ ИСТОРИЙ О ТОМ, КАК ЗАРАБОТАТЬ, ИМЕЯ ФАНТАЗИЮ, ДРУЗЕЙ И ЧУТЬ БОЛЬШЕ, ЧЕМ У ДРУГИХ, ЭНЕРГИИ. ОКСАНА АСТАФЬЕВА

IT КАКОЙ

В Пермском крае накоплен немалый опыт по созданию и продвижению IT-проектов. Первопроходцем в этом направлении стала компания «Прогноз», созданная в 1991 году на базе Пермского госуниверситета. Сегодня штат компании насчитывает более полутора тысяч сотрудников, а ее офисы расположены в девяти странах мира. Среди удачных примеров — группа AlternativaPlatform, на сегодня известная как создатель многопользовательских браузерных игр, самой популярной из которых является игра «Танки Онлайн».

Удачный стартап прошлого года — компания SkyparkCDN, предоставляющая услуги по оптимизации доставки цифрового контента интернет-пользователям (технология CDN, Content Delivery Network). Еще несколько лет назад основатель и директор SkyparkCDN Дмитрий Угай работал в компании «ЭР-Телеком» и в интересах работодателя в числе прочего искал различные решения для ускорения загрузки интернет-контента. Продуктами, представленными на российском рынке, Дмитрий Угай был не особенно доволен, тогда и решил доработать технологию, усовершенствовать клиентский сервис и сделать рынку собственное предложение.

«Я увидел, что российский рынок существенно отличается от европейского и американского, — рассказывает директор компании. — Мы отставали лет на пять. Кроме того, два крупных игрока, которые на тот момент делили рынок CDN в России, видели своими клиентами в основном крупные телеканалы. Огромный сегмент малого и среднего бизнеса оставался неохваченным». Идея занять перспективный и практически пустой рынок показалась ему весьма привлекательной. На то, чтобы оформить ее в бизнес-план понадобилось несколько месяцев. Задумку предприниматель презентовал крупному, тоже вышедшему из Перми IT-холдингу inMedia. Подсчитали затраты: на запуск проекта требовалось порядка 20 млн руб. На условиях опциона начинающий предприниматель получил деньги и в качестве генерального директора созданной в тот же месяц компании приступил к реализации проекта.

«Мы сразу же понимали, чем будем отличаться, какие у нас будут конкурентные преимущества, кто будет нашей целевой аудиторией. В итоге это видение и воплотилось», — говорит Дмитрий Угай. За год SkyparkCDN построил собственную сеть серверов. С учетом партнерских CDN-узлов SkyparkCDN охватывает 60 городов в 28 странах. Сейчас это самая крупная российская сеть. SkyparkCDN, как и задумывалось, работает преимущественно с предприятиями малого и среднего бизнеса — это интернет-магазины, разработчики игр и программного обеспечения, развлекательные порталы, СМИ, конструкторы сайтов, online-трансляции, аудио-, фото- и видеохостинги.

Набрал меньше чем за год довольно солидную по меркам стартапа клиентскую базу и вдвое увеличив штат, создатели проекта почувствовали, что не только в Перми, но и в России им становится тесно. Окончательно завершив отладку всех процессов и модернизировав продуктовую линейку, SkyparkCDN планирует предложить свои услуги европейским и азиатским предприятиям. Примерно в то же время компания намерена преодолеть еще один столь же значимый для ее будущего барьер — точку безубыточности. «Задача — в середине следующего года стать операционно безубыточными и начать отдавать инвестору деньги. По инвестиционному соглашению, окупить проект нужно в течение трех лет», — говорит Дмитрий Угай, отмечая, что, если компания будет и дальше развиваться теми же темпами, вложения оправдают себя гораздо раньше.

ОТКРЫЛИ ВАРЕЖКУ

В то время как текстильная промышленность региона находится в глубоком кризисе — Лысьвенская чулочно-перчаточная фабрика и Верещагинский трикотаж последние пять лет стабильно сокращают производство, предприниматели из Кудымкара зарабатывают на продаже вязаных аксессуаров ручной работы. Аутентичные вязаные варежки, шапки и носочки из Коми-округа пользуются прогрессирующим спросом. За 2013 год оборот созданной Максимом Четиным и Дмитрием Майбуровым компании Magic Mot вырос в три раза, в этом году ребята намерены удержать продажи на том же уровне. Позапрошлой весной, потратив очередной оклад повара на полтора килограмма шерсти, Максим Четин запустил свой первый бизнес-проект. Дмитрий Майбуров придумал бренд и стильный логотип. Но главное сделала мама предпринимателя — связала первые тридцать пар варежек. «Мы давно думали о том, чтобы создать свой бизнес, — рассказывает Максим, — сначала была идея шить футболки. По-

том я увидел варежки, которые связала мама, и понял, что это очень классно смотрится — аккуратно, качественно и стильно». В рекламу вкладываться не пришлось — начинающие предприниматели создали группу в одной из социальных сетей, куда вступили сначала друзья, потом друзья друзей. Сейчас у Magic Mot покупатели в десятках российских городов, на Украине и в Европе. «Сейчас моден хенд-мейд — оригинальные, авторские вещи пользуются большим спросом, — рассказывает Максим Четин. — Причем если раньше какие-то интересные, дизайнерские вещи нужно было искать и заказывать через интернет, то сейчас даже в Перми появились такие места, где можно купить одежду и аксессуары молодых дизайнеров — шоу-рум „Скворечник“, например, Public Place или „Аптека Бартминского“. Довольно часто проводятся маркеты. Если ты в эту тусовку попадаешь, ты найдешь свою аудиторию».

Для расширения аудитории прошлой зимой Magic Mot вышли в оффлайн. В дружественном проекте — барбешопе «Борис

Бритва» у предпринимателей была собственная небольшая витрина. Расчет на живое общение с покупателем оправдался — на оффлайн-продажи пришлось до 50% оборота. В этом году предприниматели расширили ассортимент и подыскивают площадку побольше. В том числе ведут переговоры о поставках своей продукции в Москву и Екатеринбург.

«В самом начале мы сделали очень резкий скачок, сейчас мы расширяемся, но происходит это уже не такими темпами. Для того чтобы масштабировать бизнес, нужно упорядочить бизнес-процессы, и нужны деньги», — говорит Максим Четин. В поисках стратегии развития предприниматели решили не делать ставку на монопродуктовый проект, а вложить в успешный бренд максимум возможного. Сейчас под маркой Magic Mot со слоганом Handmade in Kudymkar продаются коми-пермяцкие почтовые карточки, серебряные броши и травяные сборы. Параллельно создатели бренда развивают кулинарный проект — передвижное кафе с коми-пермяцкой кухней.



ФОТО ИЗ АРХИВА MAGIC MOT

КУДЫМКАРСКИЙ ХЭНД-МЭЙД ПРИШЕЛСЯ ПО НРАВУ ПОКУПАТЕЛЯМ В ДЕСЯТКАХ РОССИЙСКИХ ГОРODOB, НА УКРАИНЕ И В ЕВРОПЕ

ЭТО ВЫНОСИМО

Последний год в Перми активно развивается формат coffee to go. Первую точку по продаже кофе с собой создатель более чем успешной сети кофеен Red Cup и модного тренда в пермском общепите Илья Гусев, на тот момент владелец винного бутика, открыл еще в 2011 году. На скромную кофейную зону мало кто обращал внимание: особых денег кафе не приносило, лишних затрат, впрочем, тоже не требовало. История Red Cup началась в январе 2013 года.

«Я считал это направление — coffee to go достаточно перспективным, — рассказывает Илья Гусев. — Провели анализ рынка и решили активно развиваться. Начали думать — чем выделиться? Так родилась идея красной кружки. Ребрендинг мы провели за одну ночь: изменили фирменный стиль, установили новое оборудование и одновременно открыли вторую точку». Яркий, запоминающийся бренд вкупе с качеством продукта и грамотным продвижением дали неожиданный даже для самих создателей результат. За полтора года сеть Red Cup выросла в Перми до 14 точек, еще 12 кофеен открылись в других регионах, плюс на руках у создателей два десятка заключенных договоров. К концу этого года пить кофе из красных бумажных стаканчиков будут в 40 городах России.

Изначально развивать проект предприниматель хотел самостоятельно. Был составлен план региональной экспансии: Казань, Екатеринбург, Санкт-Петербург и Москва. На это отводилось не более полугода. Но к осуществлению задуманного все никак не удавалось приступить: слишком много было желающих «перенять пермский опыт». После очередной консультации Илья Гусев принял решение: строить региональную сеть силами франчайзи будет быстрее, проще и в конечном счете эффективнее. Оперативно сформировали пакет документов, в мае начали заключать франчайзинговые договоры. Поделившись опытом, оборудованием, технологией и брендом предприниматель готов за 390 тыс. руб. — это стоимость базового пакета, роялти составляют 10 тыс. руб. ежемесячно. Средний чек в кафе состав-

ляет 120 руб. при себестоимости 40 руб., объем продаж — порядка 3 тыс. условных чашек кофе. Расчетная валовая прибыль в месяц — 180 тыс. руб. Невысокий входной порог и относительно простая технология привлекают к модному бизнесу повышенное внимание. Формат «кофе с собой» в Перми сейчас развивают четыре-пять компаний, это около 40 мини-кофеен. Но до сих пор, считает Илья Гусев, рынок позволяет выходить новым игрокам. Сам он намерен в ближайшее время довести количество кофеен Red Cup до 25, заняв наиболее оживленные точки в отдаленных микрорайонах. А еще в планах — открытие кондитерской. Инвестиции в проект Илья оценивает в 1 млн руб., запустить производство он планирует до конца года. На первом этапе кондитерская будет выпускать продукцию для собствен-

ных нужд — так что с собой скоро можно будет взять еще сэндвич и печенье, в перспективе предприниматель собирается поставлять закуски и десерты и в другие городские кафе. В 2015 году Илья Гусев намерен реализовать еще два проекта. На первое полугодие запланировано открытие цеха по обжарке кофейных зерен. Сеть Red Cup в месяц потребляет порядка 2 тыс. тонн кофе — с такого объема и начнут. Максимальная мощность цеха составит 6 тыс. тонн. И ближе к концу года в Перми может появиться еще один ресторан. Концепцию предприниматель раскрывает только в самых общих чертах: это будет заведение с особенной атмосферой и полезной едой из экологически чистых продуктов. Стационарное заведение будет дополнять сеть точек в формате street food. Оба проекта реализует та же команда — Red Cup team.



К концу этого года пить кофе из красных бумажных стаканчиков, придуманных в Перми, будут в 40 городах России

СТРИЧЬ ПОЛЯНУ

Сфера услуг довольно насыщена, и найти здесь пустую нишу не просто. Предприниматели, открывшие барбешоп «Борис Бритва», сделали ставку на новый формат: в их салоне можно подстричься, побриться, а заодно немного выпить и просто хорошо провести время в комфортной обстановке. В проект три пермских стилиста вложили порядка 500 тыс. руб. Небольшое помещение, барная стойка с легким алкоголем, два рабочих места в концептуальном, мрачноватом интерьере — классика жанра — в Перми на тот момент была воспринята как оригинальная находка. О салоне много писали, стилистов охотно френдили в соцсетях — клиентская база формировалась довольно быстро.

«Мы отличаемся от классических салонов с евроремонтом и гламурными постерами. В этом и состояла наша идея — создать такое пространство, где и самим будет приятно работать, и посетители будут чувствовать себя комфортно. И она оправдала себя», — говорит Дмитрий Болотов. Весной заведение вышло на полную мощность. Сейчас у обоих мастеров в день примерно по восемь-десять клиентов. «Барбешопы набирают обороты. Еще недавно люди и представления не имели, что это такое, сейчас — это привычный элемент рынка услуг. Вот увидите, скоро откроются и другие барбешопы», — считает второй партнер в «Борисе Бритве» Никита Юткин.

Стоимость стрижки в салоне стабильна и пока не менялась — 800 руб., стрижка бороды — 400. «Борис Бритва» намеренно обосновались в среднем ценовом сегменте, что позволяет од-

новременно охватить максимальную аудиторию и сохранить на должном уровне качество самой услуги. На качество здесь делают особый акцент: «Одной оригинальной идеи мало. Можно создать красивую картинку, необычный антураж, люди, конечно, придут посмотреть. Но если они не получат при этом качественную основную услугу, во второй раз их уже не заманишь», — объясняет Дмитрий Болотов.

В пространство парикмахерской включена небольшая барная секция. С одной стороны — это дополнительный сервис для клиентов: «Это очень логично — когда мужик приходит вечером после работы подстричься и может заодно выпить кружку пива», — объясняет ответственный за зону для отдыха третий партнер в компании Роман Щукин. Вторая функция бара — вовлечь в финансовый оборот тех, кто просто зашел потусить в модное место. В прошлом году, чтобы максимально задействовать имеющиеся площади, предприниматели дополнительно занялись продажей средств по уходу за волосами и аксессуаров. От последнего — непрофильного направления, впрочем, довольно скоро решили отказаться. «Мы решили не создавать ярмарку у себя: больших денег это не приносит, — объясняет Дмитрий Болотов, — а следить за всем этим приходится. Мы решили сосредоточиться на своем узком направлении». Но оставаться только небольшим, креативным салоном ребята не намерены. В планах — расширение. Это будет не простое тиражирование идеи, говорят создатели барбешопа, а некий новый проект. Задумку предприниматели пока не раскрывают.

КРУТИ ПЕДАЛИ

Последние несколько лет в Перми активно развивается велодвижение. Интерес к процессу проявили, в частности, городские власти, и даже попытались создать в городе велодорожки. Интерес горожан к велоспорту спровоцировал развитие сопутствующего бизнеса: появились точки проката и ремонтные мастерские, а прошлым летом и мастерская ретровелосипедов OldIronBicycle.

Владельцы мастерской — Дмитрий Белослудцев и Константин Черных реставрируют старые велосипеды, ремонтируют их и собирают из компонентов абсолютно новые модели. Первый велосипед на базе «Урала» 64-го года прошлой весной собрали в гараже в Березниках. Ни на что особо не рассчитывая, выставили его на «Авито». Через три дня из Перми приехал покупатель. Потратив около четырех тысяч на детали и комплектующие, начинающие бизнесмены получили с первой сделки вдвое больше. «Ничего такого, что это будет наш бизнес, мы не планировали. Просто увидели где-то в интернете отреставрированный старый велосипед, решили тоже попробовать — просто посмотреть, что из этого получится. Думали, может быть, кому-нибудь подарить его при случае. И тут — бац! — его купили», — рассказывает Дмитрий Белослудцев.

С тех пор, меньше чем за год, начинающие предприниматели продали еще 14 ретровелосипедов, более трех десятков отреставрировали. Так случайный эксперимент превратился в бизнес. В начале зимы молодые люди переехали в Пермь, открыли собственную мастерскую под брендом OldIronBicycle и едва справляются с заказами — «за выходные нужно собрать четыре велика». Один из них поедет в Тольятти. О пермском проекте довольно скоро узнали любители ретрометатики из других регионов — оттуда сейчас приходит до трети заказов. Стоимость одного велосипеда колеблется в среднем от 8 до 15 тыс. руб. Самый дорогой из собранных велосипедов был продан за 42 тыс. руб. — сделанная под заказ оригинальная дизайнерская модель. «Основные наши клиенты — это люди в возрасте, которые ностальгируют по тем временам и хотят себе велосипеды, на которых катались в юности, и продвинутая молодежь — они заказывают ретробайки часто по собственным эскизам. Для них это способ выделиться из толпы», — говорит Дмитрий Белослудцев. За последние два года в городе открылось сразу несколько небольших предприятий, предлагающих самые разные «пожившие» вещи: прокат автомобилей «Ретровояж», велопроект Starbikes, антикварный салон Mire Retro, мастерская мебели Commode. Даже владельцы старых, давно вышедших из строя велосипедов, почувствовав модный тренд, резко задрали цены на то, что раньше готовы были отдать чуть не бесплатно. «Первое время мы просто ездили по деревням, искали компоненты. Вешали объявление, мол, в пятницу приезжаем, будем смотреть. Люди в условленное место приносили то, что у них осталось от велосипедов. Мы смотрели, выбирали», — рассказывает Дмитрий Белослудцев. Теперь заказать велосипедную раму или запчасти даже из-за границы стоит не намного дороже, чем привезти из гаража на соседней улице, подслепляя предприниматели и решили пересадить своих клиентов на европейские ретробайки. К следующему сезону предприниматели намерены собрать коллекцию велосипедов на базе чешских моделей, выпускавшихся в 70–80-е годы. А еще в планах совсем уж экзотические — ретроэлектробайки. Компаньоны уверены, и такой гибрид найдет своих почитателей. И уже для всех к весне OldIronBicycle собираются выпустить линейку аксессуаров под собственным брендом: сумочки, оригинальные ручки для руля, сиденья. Предприниматели нашли мастерскую, которая возьмется за их изготовление, сейчас разрабатывают дизайн, оценивают объемы заказа, а заодно и масштаб требуемых вложений. Пока все деньги, которые предприниматели выручают от продажи велосипедов, уходят в оборот. Впрочем, если все задуманное на следующий год реализуется, по подсчетам партнеров, бизнес должен начать приносить уже ощутимый доход.



Владельцы мастерской ретровелосипедов OldIronBicycle сами не ожидали высокого спроса на их модели

С хорошим СТАРТом

Системная политика городских властей, направленная на развитие малого и среднего предпринимательства, уже не первый год способствует формированию благоприятной среды для развития новых бизнесов, воплощению научных идей в востребованные рынком высокотехнологичные продукты. В совокупности с федеральными инициативами по поддержке научно-технического предпринимательства это дает мощный толчок к созданию массы востребованных креативных проектов в Перми.

ИНВЕСТИЦИИ НА ИННОВАЦИИ

Эффективными инструментами, которые сегодня дают начинающим предпринимателям реальные возможности для запуска собственного дела, являются конкурсы СТАРТ и УМНИК. Их проводит Фонд содействия развитию малых форм предпринимательства в научно-технической сфере. Представитель Фонда в Пермском крае Георгий Полетаев поясняет, что основная цель этих конкурсов — финансирование стартапов и поддержка молодежи, которая готова коммерциализировать интеллектуальную собственность. По программе УМНИК, например, выделяются гранты на проведение научно-исследовательских работ по таким направлениям, как информационные технологии, медицина будущего, современные материалы и технологии их создания, новые приборы и аппаратные комплексы, биотехнологии. Финансирование рассчи-

тано на два года — по 200 тыс. руб. на каждый год. Уже более 100 человек в Перми и крае сегодня работают в рамках первого и второго этапа УМНИКа. Уже начался прием заявок на новый конкурс, его итоговые мероприятия пройдут 27–28 ноября этого года. Этот студенческий региональный конкурс инновационных проектов по программе УМНИК станет юбилейным — он проводится уже в десятый раз.

СТАРТ ориентирован на поддержку инновационных разработок, которые имеют потенциал выхода на рынки. Чтобы принять в нем участие, рассказывает Георгий Полетаев, предприятие должно обладать интеллектуальной собственностью, существовать не более двух лет и иметь годовой оборот не выше 1 млн руб. СТАРТ рассчитан на три этапа. В первый год начинающие предприниматели получают 1 млн руб. на НИОКР. Второй год предполагает запуск производства, третий год — выпуск



Проекты Станислава Тяжелникова и Ольги Терпуговой высоко оценены на уровне федерации

готовой продукции. Получить средства Фонда на втором и третьем этапе — 2 и 3 млн руб. соответственно — можно при условии софинансирования из внебюджетных источников. Сегодня более 50 пермских проектов уже получили поддержку в той или иной форме по программе СТАРТ. Сейчас идет прием заявок на первый год для новых проектов, а победители прошлого года уже готовятся ко второму этапу.

Эффективность таких программ высоко оценивают и поддерживают муниципальные власти, ведь это стимулирует развитие экономики краевого центра. Новые уникальные бизнес-продукты, разрабатываемые в рамках конкурсов, привлекают внимание не только к их инициаторам, но и к Перми в целом. «В Перми сформирована и реализуется система мер поддержки развития малого и среднего бизнеса. В рамках ее реализации начинающие предприниматели получают поддержку по вовлечению в бизнес, сопровождению проектов и поиску инвестиций. Особое место в этой системе занимает проведение конкурсов «Умник» и «Старт». Средства, полученные пермскими предпринимателями в рамках данных программ, — это не местные субсидии, а привлеченные в регион инвестиции. При этом важно, что инновационные проекты, которые рождаются на территории нашего города, получают высокую независимую оценку на уровне федерации. Такие предприятия в будущем могут составить основу обновленной экономики нашего

города», — уверен заместитель главы администрации Перми Виктор Агеев.

Фонд сотрудничает с муниципалитетом в рамках общей политики развития малого и среднего бизнеса, привлекая наработки местных властей в этой сфере. Георгий Полетаев рассказывает, что многие проекты, которые профинансировал Фонд, размещаются на площадке городского бизнес-инкубатора. В основном это проекты в сфере IT. Такое использование ресурсов дает синергетический эффект и ощутимую помощь начинающим предпринимателям. В свою очередь инвестиции в стартапы — это не просто высокорисковые вложения, они имеют отдачу в перспективе. Георгий Полетаев приводит статистику фонда: на один вложенный рубль государство получает обратно 3,17 руб. через налоги, создание рабочих мест и т.д.

Виктор Агеев обращает внимание на положительную динамику пермских разработок в рамках конкурсов: «В этом году намечился явный положительный тренд участия пермских инновационных проектов в федеральных программах. По итогам прошлых лет при реализации программы «Старт» лишь каждый пятый инновационный проект переходил на второй год финансирования. С учетом распределения финансирования в рамках программы это означает, что предприятия недополучали 80% грантовых средств, которые могли направить на развитие своих проектов. В текущем году ситуация изменилась кардинально — все победители прошлого кон-

курса соответствуют условиям для перехода на второй год финансирования». Георгий Полетаев считает такую тенденцию показательной и для фонда, и для региона.

ПО ОПЫТНОМУ ОБРАЗЦУ

В числе претендентов на второй этап СТАРТА действительно уникальные инновационные проекты и технологии из абсолютно разных сфер. Это, например, разработка методик и создание лаборатории по определению лекарственных и наркотических веществ в биожидкостях. «Мы занимаемся определением различных токсикантов у людей. Наша технология позволяет определять более 13 тыс. наркотиков и их метаболитов в одной пробе, причем с очень высокой чувствительностью. Если с помощью обычных методик это можно обнаружить только если прошли сутки, то наша методика может определить вещества и через три-четыре дня после употребления, а некоторые — и через месяц. Все это делается в сжатые сроки и с очень низкой погрешностью результатов исследования», — поясняет суть идеи один из разработчиков Станислав Тяжелников, участвовавший в обоих конкурсах. «В прошлом году мы получили поддержку на СТАРТ как раз после УМНИКа. Изначально мы занимались исследованиями в области аналитики и токсикологической химии. В итоге это вылилось в разработку продукта, который называется определение наркотиков и токсических веществ в биожидкостях. Он может применяться в рамках программы по тести-



Лаборатория по определению наркотиков и токсических веществ в биожидкостях — претендент на второй этап СТАРТА



Георгий Полетаев: «Основная цель конкурсов — поддержать перспективные научные разработки»

рованию школьников, студентов на наркотики. Это также интересно и крупным предприятиям», — рассказывает господин Тяжелников. Следующим этапом развития проекта, по его словам, является определение в крови лекарств. «Мы приходим к индивидуальной медицине, которая сейчас активно развивается в Японии и США. Речь идет об изучении действия отдельных препаратов на конкретного человека. В результате мы можем таким образом индивидуально менять дозу, подбирать сам препарат. Это и есть индивидуальный подход к терапии пациента. Если человек всю жизнь пьет препараты, например от давления, мы можем сделать так, чтобы у него было минимум побочных эффектов и максимум действия», — уточняет разработчик технологии.

Станислав Тяжелников говорит, что участие в таких программах поддержки и получение грантов — это практически единственный способ привлечь инвестиции в подобные разработки: «В России венчурное инвестирование, особенно в медицине, в фармацевтике не развито, потому что деньги в таких проектах долго «отбиваются». У нас проект-исключение. Мы рассчитываем на сроки окупаемости в два-три года. Тем не менее, найти первоначальный капитал другим способом не удалось, только фонд смог нам помочь». Это дало толчок к развитию собственного бизнеса. Сегодня компания «Инновационные тест-системы» уже успешно коммерциализирует свои научные разработки: она сотрудничает с биохимическими лабораториями Перми, а интерес к индивидуальной медицине проявляют частные клиники. Востребованность продукта на рынке позволила инициаторам проекта привлечь внебюджетные источники. На второй год

компания получила подтверждение софинансирования в размере 5,3 млн руб., которое планируется использовать на развитие материальной базы. Такой результат дает возможность претендовать на дальнейшую поддержку фонда.

Получить гранты в рамках СТАРТа могут претенденты из любой сферы и любого возраста, ограничений фонд не устанавливает. Главное, уверяет региональный представитель фонда Георгий Полетаев, это не просто отличная идея, но и наличие команды, которая может ее реализовать в реальный продукт, востребованный на рынке. В числе таких удачных разработок он называет технологию по очистке и переработке попутного нефтяного газа (ПНГ). Ее создатели уже получили грант 1 млн руб. на НИОКР и сегодня намерены развивать бизнес дальше, получив 2 млн руб. на следующий этап. Разработчики проекта занимаются вопросами утилизации и очистки попутного нефтяного газа. «Сейчас основным способом утилизации ПНГ является сжигание его на факельных установках. Это приводит к значительным финансовым потерям, а также порождает негативные экологические и климатические последствия. В то же время попутный нефтяной газ является ценным химическим веществом, это источник получения энергии, бензинов, дизельного топлива, спиртов. Но его промышленное использование осложнено высоким содержанием сероводорода. В основном это характерно для малых месторождений, с дебетом до 10 млн кубометров в год. Соответственно эти малые месторождения с повышенным содержанием сероводорода переводятся в разряд неперспективных или вообще не используются для переработки ПНГ», — рассказывает ди-

ректор ООО «Экопромгаз» Ольга Терпугова. Компания увидела потенциал в создании специальных мобильных установок для очистки и переработки ПНГ на месторождениях, где создание полноценной инфраструктуры для этих целей экономически невыгодно. Ниша подобной продукции оказалась незанятой. «Наша установка действует на малых месторождениях, где невыгодно строить заводы. Она позволяет эффективно очищать ПНГ от сероводорода без использования различных токсичных реагентов. Кроме того, сероводород потом перерабатывается в нетоксичные или допускающие безопасное хранение продукты. При этом устройство потребляет часть очищенного газа на свое энергообеспечение», — перечисляет новаторские решения госпожа Терпугова. При этом аналогов такой модульной установки практически нет: ее себестоимость оценивается в 3–4 млн руб., в то время как схожие варианты в разы дороже — от 20 млн руб. и выше. Разработка представляет большой интерес для нефтедобывающих компаний, в частности она уже привлекла внимание одного лидера нефтяной отрасли Прикамья — компании «ЛУКОЙЛ». Только в Пермском крае модульная установка может использоваться на десятках месторождений. К идее пермских изобретателей присматриваются и другие регионы — результаты испытаний промышленного образца ждут в Татарстане и Тюмени.

Несмотря на высокий потенциальный спрос и обеспеченность финансовым ресурсом, инвестировать в такие проекты на стадии научных разработок компании нефтегазового сектора не спешат. «Это только кажется, что нефтяники — богатейшие люди, и дать 1 млн руб. на исследование им ничего не стоит. На самом

«В Перми сформирована и реализуется система мер поддержки развития малого и среднего бизнеса».

— Виктор Агеев

деле все эти структуры хотят покупать только готовую продукцию, а финансировать НИОКР — нет. В стартапы никто не вкладывает, и на сегодняшний момент фонд единственный такой элемент, который дает деньги на посевные стадии», — поясняет Георгий Полетаев. Такое венчурное финансирование приносит свои плоды. Тот же «Экопромгаз» уже готов перейти к испытаниям промышленного образца на одном из месторождений. Компания также подыскала инвесторов на второй этап и надеется за счет этого привлечь средства Фонда на второй год.

Участие в этих конкурсах позволяет начинающим предпринимателям и ученым эффективно выстраивать и собственное жизненное пространство. Победители признаются, что получение грантов позволило им сосредоточиться на исследованиях и разработке продукции. «Условно говоря, не надо искать работу и устраиваться барменом, чтобы обеспечить существование. Свой потенциал можно вложить во что-то более полезное. В результате в разы выросло количество защищенных диссертаций. Я сам, получив этот грант, смог отвлечься от насущных проблем и через полтора года защитился», — отмечает Станислав Тяжелников. Все это способствует формированию качественной предпринимательской среды в

Перми, созданию нового поколения инноваторов, которые могут успешно трансформировать научные наработки в развивающийся бизнес. И таких примеров уже немало. Особенно много их в области IT-технологий. Одной из ярких историй успеха стала пермская компания «Сателлит Инновации» Артема Разумкова, специализирующаяся на программном обеспечении для систем видеонаблюдения. Это тоже достижение СТАРТа — благодаря конкурсу предприниматели получили стартовый капитал для выхода проекта на рынок. Сегодня компания является полноценным быстрорастущим бизнесом, она уже стала резидентом Сколково. В качестве другого примера Георгий Полетаев приводит разработку старшего преподавателя мехмата ПГНИУ Андрея Дуракова — это мобильное приложение для музеев и их посетителей.

Успешных проектов, запуск которых в Перми состоялся с помощью СТАРТа и УМНИКа, с каждым годом становится все больше. Организаторы конкурсов и городские власти рассчитывают, что новый отбор положит начало еще большему количеству креативных бизнесов и инновационных предприятий. Ведь качественная предпринимательская база в итоге становится серьезным конкурентным преимуществом Перми.



Новые технологии утилизации и очистки попутного нефтяного газа уже привлекли инвесторов

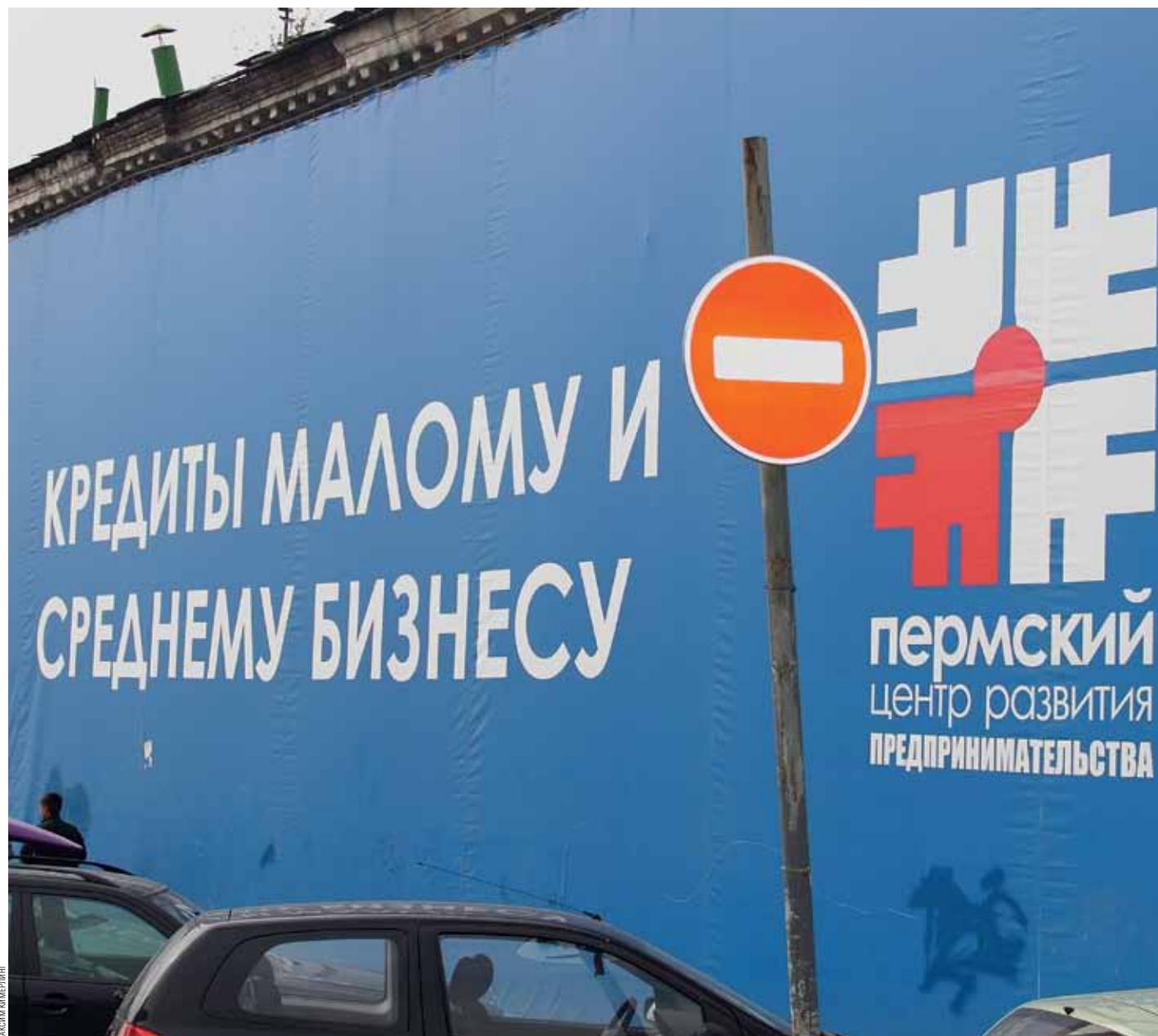
СТАВКИ СДЕЛАНЫ

ЗАКРЫТИЕ ВНЕШНИХ РЫНКОВ ДЛЯ РОССИЙСКИХ ЗАЕМЩИКОВ, РОСТ ИНФЛЯЦИИ И ОБЩЕЕ ОСЛАБЛЕНИЕ ЭКОНОМИКИ В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ ПРИВЕДУТ К МАСШТАБНОМУ ИЗМЕНЕНИЮ УСЛОВИЙ КРЕДИТОВАНИЯ, И В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ. БОЛЬШИНСТВО БАНКОВ ПОКА ЗАНЯЛИ ВЫЖИДАТЕЛЬНУЮ ПОЗИЦИЮ И ЛИШЬ НЕЗНАЧИТЕЛЬНО СКОРРЕКТИРОВАЛИ СВОЮ КРЕДИТНУЮ ПОЛИТИКУ. ЭКСПЕРТЫ УВЕРЕНЫ — РОСТА СТАВОК И УЖЕСТОЧЕНИЯ УСЛОВИЙ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ЗАЙМОВ НЕ ИЗБЕЖАТЬ, РАВНО КАК И РОСТА ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ СО СТОРОНЫ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ. ОКСАНА АСТАФЬЕВА

В настоящее время доступ к зарубежным финансовым ресурсам существенно ограничен и, по большому счету, фактически закрыт для российского бизнеса. Не желающие брать на себя чрезмерные риски иностранные финансисты отказывают даже в коротких кредитах и тем организациям, которые под санкции не попали. «По факту уже не выдают никакие кредиты, — отмечает председатель совета пермского регионального отделения «Деловой России» Дмитрий Теплов, — ни длинные, ни короткие, на которые запрет не распространяется». В таких условиях федеральные банки вынуждены активнее заниматься привлечением на внутреннем рынке.

Однако с начала года Банк России в борьбе с растущей инфляцией уже трижды повысил ключевую ставку, в общей сложности с 5,5 до 8%, что соответственно привело к увеличению стоимости внутренних заимствований. Причем эксперты видят предпосылки для дальнейшего повышения учетной ставки. «Поскольку основной целевой показатель для Центробанка — это уровень инфляции, то в условиях роста стоит ожидать действий по его ограничению. Есть вероятность дальнейшего повышения ставки привлечения средств для банков в октябре», — считает генеральный директор ОАО АКБ «Проинвестбанк» Александр Воронцов. Для сохранения необходимого уровня рентабельности в условиях удорожания ресурсов банки закономерно вынуждены будут повышать процентные ставки по кредитным продуктам. Этот прогноз подтверждает заместитель председателя Западно-Уральского банка ОАО «Сбербанк России» (ЗУБ Сбербанка) Александр Ситников: «Поскольку дорожают ресурсы для финансовых компаний, повышается и цена кредитов для предпринимателей».

Пока большинство банков утверждают, что повышать ставки в текущем году не планируют. Заняв выжидательную позицию, они слегка корректируют кредитную политику: сокращают выдачу ссуд по нижнему уровню установленной процентной кредитной ставки, повышают требования к качеству заемщиков, больше внимания уделяют управлению рисками по залоговому обеспечению, некоторые банки практикуют осторожное повышение ставки для новых клиентов. По сути, рынок в ожидании: кто начнет движение первым? «В нашем бан-



ЭКСПЕРТЫ ПРОГНОЗИРУЮТ ПОВЫШЕНИЕ СТАВОК ПО КРЕДИТАМ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

ПОКА БОЛЬШИНСТВО БАНКОВ УТВЕРЖДАЕТ, ЧТО ПОВЫШАТЬ СТАВКИ В ТЕКУЩЕМ ГОДУ НЕ ПЛАНИРУЮТ



ТЕНДЕНЦИИ

ке тенденция к росту ставок явно не проявилась, но уже обозначена, — отмечает управляющий пермским филиалом АКБ «Фора-банк» Василий Шилов. — У нас установлен диапазон процентных ставок по кредитам для юридических лиц в среднем на уровне 14–16% годовых. Сейчас мы все реже кредитруем по нижнему уровню, при этом ставки устанавливаются индивидуально в зависимости от рентабельности проекта и экономического смысла для всех участников сделки». Оптимистично настроенные эксперты прогнозируют прибавку в 2 п.п., самый пессимистичный прогноз — 5 п.п. «Если мы сейчас привлекаем кредиты под 14% годовых, то вскоре это будет 16–19%, — оценивает ситуацию директор ООО «Пермская химическая компания» Алексей Нестеров, — разумеется, большинство предприятий не сможет себе этого позволить». Стоимость кредитов в конце лета уже выросла в среднем на 1–3 п.п., отмечает Александр Воронцов. Он ожидает, что до конца года некоторые банки могут поднять ставки еще на 0,5–1 п.п. «Однозначно, кредиты станут менее доступными, а ставки поднимутся, — уверен председатель совета директоров ОАО «Метафракс» Армен Гарслян. — Как всегда в таких сложных ситуациях, сильные выигрывают, а те, кто не успел встать на ноги или находится в пограничном состоянии, будут испытывать серьезные сложности».

БРЕМЯ — ДЕНЬГИ Повышение стоимости кредитов, а также общее неблагополучие в экономике, как ожидается, скажутся на качестве обслуживания кредитов. Банки готовятся к росту просроченной задолженности, и в первую очередь в сегменте малого и микробизнеса. «Поскольку в экономике мира и России наблюдается рецессия, безусловно, число предприятий с низкой платежеспособностью возрастает», — говорит Александр Ситников. Западно-Уральский Сбербанк по итогам года планирует сохранить объем просроченной задолженности на текущем уровне — примерно 3,7% кредитного портфеля, но добиться этого намерен за счет погашения проблемной задолженности рядом крупных клиентов. Показатель в сегменте малого бизнеса, вероятнее всего, даст отрицательную динамику. Это подтверждает управляющий ВТБ24 в Пермском крае Светлана Щеголева: «Сейчас сектор кредитования малого и среднего бизнеса демонстрирует высокие риски. На просрочку выходят кредиты, которые хорошо обслуживались последние полтора года».

Растущий уровень невозврата неминуемо приведет к ужесточению требований к заемщикам. «Банки будут в первую очередь обращать внимание на положительную кредитную историю клиента, — отмечает директор операционного офиса «Прикамский» Росбанка в Перми Игорь Мерзлов. — Многие уже пересматривают методы оценки риска при кредитовании корпоративных заемщиков в новых условиях». Так, например, некоторые банки сворачивают программы беззалогового кредитования, а к ликвидности залога предъявляются повышенные требования. Тщательней оценивают банки финансовое состояние заемщика и поручителей, с большим вниманием анализируют представленные на рассмотрение бизнес-планы. «Не дремлет и Центробанк, который постоянно повышает требования



АНАТОЛИЙ ЗЕРНИН
БАНКИ ГОТОВЯТСЯ К РОСТУ ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ В СЕГМЕНТЕ МАЛОГО И МИКРОБИЗНЕСА

к методикам оценки заемщиков и использует при этом самый консервативный подход», — добавляет Александр Воронцов.

Самым высокорисковым сегментом, по словам Светланы Щеголевой, окажутся микропредприятия с годовой выручкой менее 20 млн руб.: «В настоящее время ВТБ24 намеренно сдерживает темпы выдачи новых кредитов в этом сегменте». В такой ситуации активизировались микрофинансовые организации, они с готовностью предоставляют свои услуги не имеющим шансов в банках малым предпринимателям. К примеру, ОАО «Финотдел» с конца 2013 года фиксирует значительное повышение спроса на услуги компании. Предоставляющие займы под и так высокий процент, микрофинансовые организации пока повышать ставку не планируют.

Между тем банки вынуждены формировать дополнительные резервы по сомнительным долгам, что в свою очередь создает еще один фактор роста процентных ставок: частично отыгрывать потери придется на поле стоимости кредитных ресурсов. Сложившаяся экономическая ситуация и изменения кредитной политики приведут к замедлению темпов роста корпоративных кредитных портфелей банков. «Повышенные ставки по кредитам приводят к тому, что растут затраты бизнеса на привлечение ресурсов, а потому часть компаний откладывают свои проекты, требующие привлечения заемных средств», — поясняет Александр Воронцов (Проинвестбанк). Такого же мнения придерживается Светлана Щеголева: динамика рынка кредито-

вания МСБ демонстрирует снижение темпов роста по двум причинам: банки более тщательно выбирают заемщиков, да и сами предприниматели осторожно подходят к новым проектам и кредитованию. «Фора-банк» пока не корректирует свои планы по увеличению кредитного портфеля корпоративных клиентов: бизнес-планом пермского филиала предусмотрен 30%-ный рост по итогам года — до 1,8 млрд руб.: «Мы ожидаем продолжения потока клиентов, потребность реального бизнеса в заемных средствах для продолжения и завершения начатых проектов все равно останется, но мы не исключаем, что бурный рост кредитного портфеля прекратится, надеемся, что без проседания», — говорит Василий Шилов. Схожее мнение озвучивает «Проинвестбанк»: прогноз по росту кредитного портфеля на 2015 год и плановые объемы выдачи существенным изменениям не подвергнутся. Более того, по словам господина Воронцова, за последнее время банк не только не снизил свою активность, но и предоставил поддержку ряду клиентов из банков, приостановивших кредитование, — в августе-сентябре в работу было принято более 30 заявок на кредиты от новых клиентов, которые ранее с банком не сотрудничали.

ЗУБ Сбербанка, в начале текущего года закладывавший рост корпоративного кредитного портфеля на уровне 13%, по итогам первого полугодия скорректировал свои ожидания. По адаптированному к новым условиям плану кредитный портфель банка в 2014 году вырастет только на 6% — до 183 млрд руб. «Рост будет меньше, чем мы прогнозировали,

потому что кредитный рынок все-таки сужается, — комментирует корректировку Александр Ситников. — И рецессия, и санкции оказывают на это влияние: многие компании сворачивают свои инвестиционные проекты. Тем не менее, мы все равно ожидаем некоторого роста, он позволит нам сохранять свою долю на рынке».

В ситуации взаимно натянутых отношений между банками и заемщиками особенно востребованным, считают эксперты, станет инструмент госгарантий. «Гарантии государственных фондов, приравниваются к обеспечению первой категории качества, что уменьшает кредитный риск, они интересны банкам и облегчают предприятиям доступ к заемным средствам», — отмечает Василий Шилов. Дмитрий Теплов называет несколько источников получения госгарантий. По кредитам, выданным банками-партнерами, госгарантию дает «Российский банк поддержки малого и среднего предпринимательства» (МСП Банк). Гарантии по возврату половины суммы кредита может взять на себя региональный фонд кредитования малого и среднего бизнеса. Здесь поручителем по кредитам традиционно выступает «Пермский гарантийный фонд». «Да, ставки начинают расти, требования к заемщикам ужесточаются, что, конечно, затрудняет предприятиям, особенно сектору МСБ, доступ к заемным средствам. Но и бизнесу сейчас нужно изменить подход к выбору банка, — советует Дмитрий Теплов, — внимательней оценивать кредитную политику банков и изучать возможные инструменты поддержки». ■

РАСТУЩИЙ УРОВЕНЬ НЕВОЗВРАТА НЕМИНУЕМО ПРИВЕДЕТ К УЖЕСТОЧЕНИЮ ТРЕБОВАНИЙ К ЗАЕМЩИКАМ

ЭФФЕКТИВНЫ ЛИ ПРОГРАММЫ ГОСПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА?

Юрий Чирков, кузнечная мастерская «Чирковка»:



— Мы — коммерсанты, сами набираем заказы и строим свою жизнь. Власти нам помогли в самом начале, помогли тем, что выделили закуток на «Пермском Арбате» (пешеходная улица Пермская. — ВГ), дальше мы сами зарабатывали себе клиентов. У нас еще есть некоммерческое направление, по нему мы обучаем детей кузнечному делу. Нужно молодое поколение отвлекать от компьютера. Мальчик и девочка так увлеклись, что хотят все бросить и полностью окунуться в кузнечное дело. Скоро будем пытаться работать с наркоманами. По этому направлению мы выиграли грант на 400 тыс. руб.

Дмитрий Сазонов, председатель Пермского регионального отделения «Опора России»:



— Сегодня невозможно дать квалифицированную оценку эффективности действующих государственных программ поддержки малого и среднего предпринимательства, поскольку система оценки в настоящий момент направлена на количественные, а не на качественные показатели. Нет четких механизмов, нет прозрачных критериев в части экономического эффекта, то есть какую отдачу получает экономика региона от каждой бюджетной копейки, направленной на поддержку малого и среднего бизнеса. И такая ситуация характерна не только для Пермского края, а для всей России в целом.

Программы поддержки в разной форме существуют на разных уровнях — это муниципальные, региональные, федеральные программы, есть отраслевые программы у Минсельхоза и Минпромторга, у Минкультуры и т.п. Есть обучающие проекты, создаются бизнес-инкубаторы в территориях. Есть грантовые и субсидиарные программы для предпринимателей, есть проекты гарантирования кредитования и возмещения затрат, есть лизинговые программы господдержки. На реализацию подпрограммы «Развитие малого и среднего предпринимательства в Пермском крае» в бюджетах разных уровней заложено порядка 440 млн руб. Внешне картина выглядит достаточно благополучно.

При этом мы видим, что у программ нет преемственности, нет заинтересованности в развитии каждого предпринимателя — получателя господдержки. С одной стороны, ни для кого не секрет, что есть случаи получения субсидий теми, кто правильно научился составлять бизнес-планы и оформлять отчетные документы. С другой — мы получаем обращения предпринимателей, фермеров, где они жалуются, что не могут получить субсидию или банковский кредит даже при формальной поддержке регионального гарантийного фонда — часто банкам, да и государству неинтересно работать с «малышами». Кроме того, муниципалитеты не всегда готовы сформулировать, какие именно меры поддержки предпринимателей необходимы для развития этой территории, вплоть до того, что финансирование по программам остается невостребованным.

Очевидно, что меры поддержки должны быть адресными, с одной стороны, а с другой — необходима оценка этой адресности. Необходимо дифференцировать господдержку, для каких-то отраслей — это льготные налоговые ставки, для других — изменение мер государственного регулирования, как было с региональным и местным законом, определяющим расстояние от торговой точки или общепита до социальных объектов. Важно определять приоритеты развития экономики — отраслевые, с точки зрения продовольственной безопасности, с точки зрения потенциальных точек роста в территориях региона и т.д. Необходимо сформировать пакет инвестпроектов с региональным финансированием. Важно создать систему мотивации для бизнеса и власти, учитывающую потенциал роста предприятий и территорий.

Сегодня Общественная палата РФ совместно с Опорой России проводит масштабный мониторинг эффективности программ поддержки предпринимательства. Мы соберем информацию по всем регионам и направим предложения для формирования системы оценки эффективности для подобных госпрограмм. Уже сегодня очевидно, что «бесплатные» и «невозвратные» деньги, раздаваемые как в рамках программ развития предпринимательства, так и в рамках проектов службы занятости не дали толчка для развития малого и среднего бизнеса, число занятых и работающих в малом и среднем бизнесе фактически не увеличилось. Никто и ни в одном ведомстве не готов назвать число предпринимателей, продолживших свою деятельность хотя бы более года после участия в программах, а тем более — более трех лет. «Бесплатные» и «невозвратные» деньги в принципе не могут быть стимулом для развития экономики.

Николай Харин, серийный предприниматель, основатель AABSURD.PRO — агентства по созданию и продвижению сайтов:



— Я не могу сравнивать с тем, как обстоят дела в других городах, но могу сравнивать эффективность мер по поддержке малых и средних предпринимателей с предыдущими годами у нас в Перми. Существенную помощь в этом вопросе оказывает «Пермский бизнес-инкубатор». В принципе, любой желающий начать собственное дело человек может туда обратиться и получить основные знания по продвижению, составлению коммерческих предложений. Уровень контента высокий. Также молодым предпринимателям предоставляется возможность использовать места в инкубаторе под офис. Я сам выходец из бизнес-инкубатора. В начале год там трудился, затем, зарывшись предпринимательским духом, сам решил открыть свое дело. Также существуют бизнес-инкубаторы при вузах: в Вышке, в политехе. Это очень здорово, когда человек со студенческой скамьи получает знания о построении своего дела. Существует проект «Ты — предприниматель», в котором я являюсь бизнес-тренером, он рассчитан на поддержку не только молодых предпринимателей из Перми, проходят выезды по всему краю: мы ездили в Красновишерск, Кунгур, Чусовой и другие города.

Из негативного: сегодня стало сложнее попасть на площадки фестивалей. Если год назад проходил от-

крытый конкурс на места, к примеру, «Белых ночей», то сейчас туда попадают «свои да наши». Это видно из уровня самого фестиваля, фирмы, которые туда попадают, заинтересованы только в прибыли.

Подводя черту, могу сказать, что Пермь находится на достойном уровне предпринимательской среды, но, безусловно, есть куда стремиться.

Наталья Хомутских, исполнительный директор клиники немецкой стоматологии «Гутен таг» и исполнительный директор Некоммерческого партнерства «Пермский краевой союз стоматологов»:



— Из положительных моментов взаимодействия бизнеса нашего сегмента и уровня власти, к сожалению, ничего сказать не могу. Если вы начинаете бизнес, то вам могут помочь деньгами, как же быть с бизнесом, который уже работает, которому необходимо расширяться? У властей на данный момент не разработан единый финансовый инструмент, также нет базы недвижимости в свободном доступе. Что касается кадров, то бизнес медицинских услуг и, в частности, стоматологии испытывают реальный «кадровый голод». У нас контакты с Пермской медакадемией, но они не могут по определенным причинам сменить программу. В итоге студентов приходится доучивать, и, выходя из стен вуза, они не могут рассчитывать на работу врача. Точки роста, безусловно, есть, и было бы хорошо, если бы власти нас услышали и пошли на диалог.

Дмитрий Теплов, председатель Совета Пермского регионального отделения общероссийской общественной организации «Деловая Россия», директор Краснокамского РМЗ:



— В настоящее время в основном мы видим шаги в сторону финансовой поддержки предприятий, например, существует программа развития малого и среднего бизнеса на территории Пермского края. Но круг пользователей этой программы достаточно ограничен, если не считать большого образовательного проекта, который проходит последние несколько лет. Финансовые меры — это, конечно, хорошо, но существующая процентная ставка велика, а соответственно не позволяет использовать их, в первую очередь для производственных компаний. Соответственно можно сделать вывод, что степень эффективности остается невысокой.

Новой мерой, направленной в первую очередь для развития производственного бизнеса, является государственный лизинг оборудования на льготных условиях. В нашем регионе такая лизинговая компания также была создана, однако с начала деятельности прошло не так много времени, чтобы оценивать результаты.

За последние 20 лет, несмотря на ряд реформ, проведенных правительством РФ, мы практически не продвинулись в актуализации требований федерального законодательства, предъявляемых к деятельности

малых и средних компаний. Сегодня большая часть нормативных требований к производственным предприятиям разного размера существует еще с советских времен. Это касается, к примеру, областей кадрового учета, МЧС и гражданской обороны, экологии, безопасности дорожного движения и т.д. Эти архаичные нормы зачастую приводят к огромным производственным затратам, а это впоследствии влияет на себестоимость продукции. Необходимо проанализировать требования всех федеральных структур к производственному бизнесу и дифференцировать их по отношению к компаниям разного размера. При этом необходимо пересмотреть сами критерии отнесения компаний к малому и среднему бизнесу и руководствоваться в основном численностью персонала, а не составом учредителей.

Мария Золотарева, гостевой комплекс «Аллюр»:



— Наиболее активную поддержку нам оказывает Центр поддержки предпринимателей Пермского района. К ним можно обратиться и за адресной помощью и побывать на общих, развивающих предпринимательскую грамотность встречах и семинарах. Например, семинары по грамотному ведению кадрового делопроизводства — заполнение табелей, принципы учета, заключение и расторжение трудовых отношений. Эффективна финансовая поддержка — микрозаймы, субсидии, гарантии. Вокруг нас много добросовестных предпринимателей, среди которых нуждающиеся в эффективной адресной поддержке, маленьким магазинам формата «у дома» нужно подспорье против сетей-гигантов, например «Пятерочки», нужны навыки и знания по привлечению клиентов, их удержанию. Какие-то азы маркетинга, менеджмента очень бы имгодились.

Илья Баршевский, владелец ресторана «Русская печка»:



— Меры по поддержке малого бизнеса для меня это, как Дед Мороз! Я про них, конечно же, слышал, но никогда не видел. Возможно, ресторанный бизнес не входит в те категории бизнесов, которые власть хочет/

Максим Бодров, директор компании по производству кондитерских изделий «Глазурь»:



может/готова поддерживать.

— Если рассматривать этот вопрос с точки зрения информационной поддержки, то все отлично, а если говорить о практической стороне, то довольно посредственно. Материальная поддержка нужна как раз во время становления, именно так и обеспечивается будущий рост компаний.

Подготовил Иван Никитин

Подписываемся под каждым словом. Подпишитесь и вы.



Подпишитесь в редакции по самой низкой цене*
на ежедневную газету «Коммерсантъ»,
и цветные тематические приложения

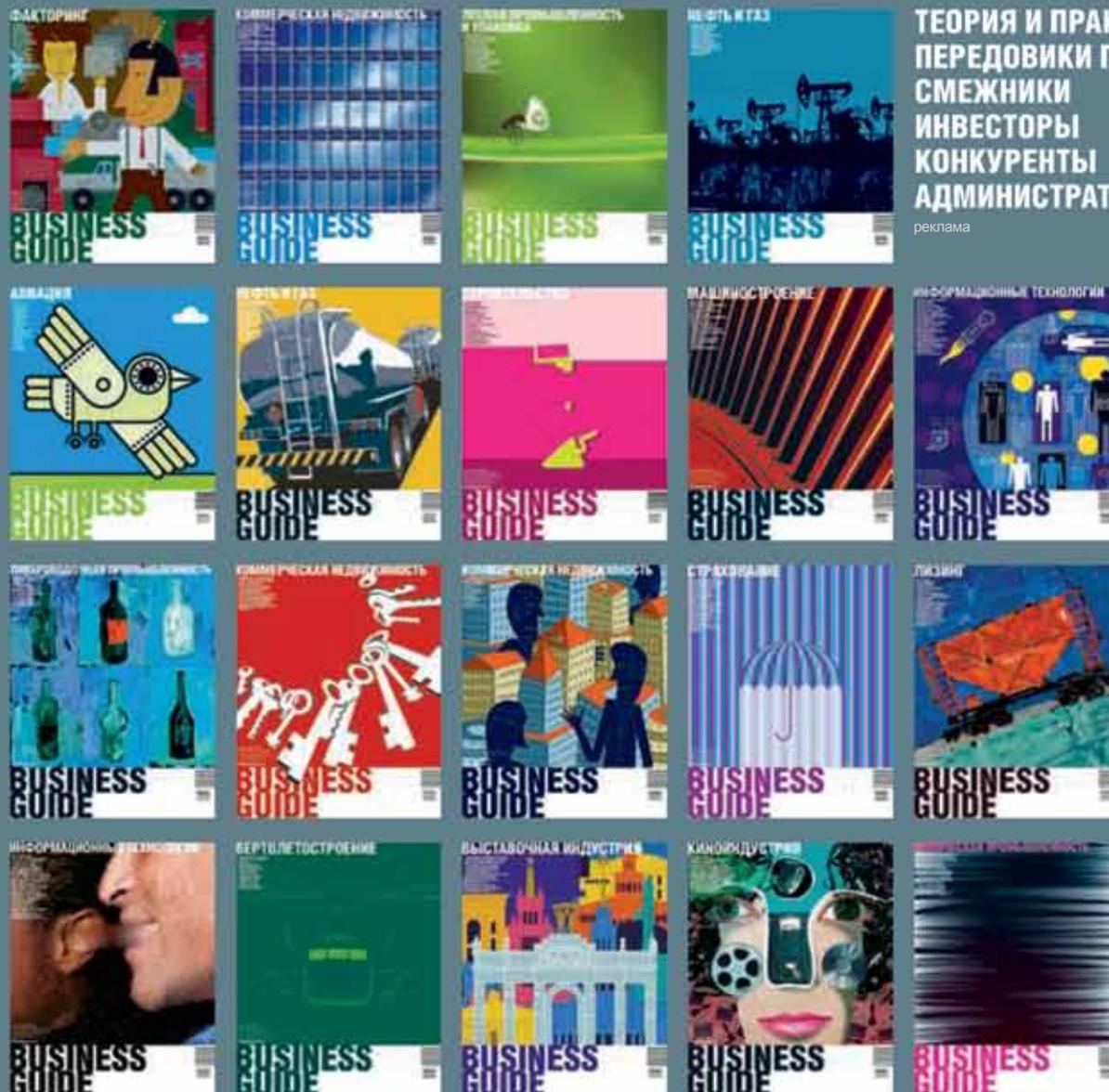
207 4990

dostavka@kommersant.perm.ru



ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ
ГАЗЕТЫ

Коммерсантъ



BUSINESS GUIDE

ЛЕКСУС – ПЕРМЬ

ПЕРМЬ, УЛ. ГЕРОЕВ ХАСАНА, 81

(342) 264-3030 | www.lexus59.ru



25 ЛЕТ
LEXUS

**ВАМ ПОНРАВИТСЯ
НА НАШЕМ ПРАЗДНИКЕ**

LEXUS
СОЗДАЮЩИЙ ЧУВСТВА



ОСОБЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ В ЧЕСТЬ ЮБИЛЕЯ LEXUS*

Инновационные технологии и легендарное японское качество, профессиональная работа и постоянное стремление к совершенству привели нас к впечатляющему успеху. Lexus строит амбициозные планы на завтра, а сегодня с гордостью празднует свое 25-летие. В честь особой даты мы предлагаем Вам особые условия при покупке Lexus. Приходите в Дилерский центр Lexus с 1 по 30 сентября и разделите этот праздник с нами. реклама

При поддержке
ООО «Тойота Мотор»
Служба клиентской поддержки:
8 800 200-38-38
www.lexus.ru