

зующих импортное сырье. В среднем по рынку доходы МСБ снизились на 20–30% за первые шесть месяцев 2015 года.

Недостающие средства предприниматели могут компенсировать в рамках программы господдержки. В 2015 году на поддержку малого и среднего бизнеса в Петербурге выделено 160 млн рублей против 300 млн рублей в прошлом году. Всего в Петербурге работает шесть программ. Самая популярная — «Приобретение основных средств в лизинг», позволяющая вернуть до 5 млн рублей при сделке с российской лизинговой компанией.

На втором месте программа «Кредитование коммерческими банками субъектов МСБ», где бизнесмены могут вернуть 90% затрат по уплате процентов по кредитным договорам. В этом году программа предусматривает возмещение уплаченных процентов по кредитным договорам на инвестиционные цели и пополнение основных и оборотных средств.

Есть также программы по «Сертификации», «Ремесленничеству и народным художественным промыслам», «Субсидированию затрат на создание детских центров» и «Поддержке социального предпринимательства». Из 170 поданных в комитет по развитию предпринимательства и потребительского рынка Петербурга заявок 23 компании уже получили субсидию на сумму 28,8 млн рублей.

КОМПЛЕКСНОЕ РАЗВИТИЕ Эффект от гарантийной поддержки вырастет, если правительство сможет более гибко подстраивать свои программы под нужды бизнеса, считают участники рынка. На сегодняшний день критерии отбора проектов недостаточно гибкие. В целом же государственная поддержка практически не влияет на текущую ситуацию на рынке, финансирование госпрограмм — лишь малая доля того, что сейчас реально ему необходимо.

«Сейчас имеет смысл ослабить регуляторную нагрузку на предприятия малого и среднего бизнеса: ввести налоговые послабления, отсрочки, упростить механизмы регистрации предприятия, упорядочить механизмы проверок предприятий, запустить уведомительный, а не разрешительный механизм ввода каких-либо процессов. Конечно, такие меры господдержки, как субсидирование процентных ставок при кредитовании МСБ, — это тоже очень хорошо. Однако к сфере малого и среднего бизнеса нужен особый подход, и, на мой взгляд, сейчас самое правильное — это ослабить давление на малый и средний бизнес», — рассуждает Александр Казанский, директор филиала «Санкт-Петербургский» Уральского банка реконструкции и развития (ПАО КБ «УБРиР»).

Дальнейшая судьба предприятий малого и среднего бизнеса зависит от того, как быстро сможет восстановиться экономика страны, прогнозируют эксперты. Скорее всего, оживление на рынке произойдет не раньше 2017 года.

«Мы полагаем, что ситуация быстро не выправится. Дело в том, что большая часть предприятий малого и среднего бизнеса работает в отраслях b2c. А нестабильность цены на нефть, волатильность курса рубля, повышение тарифов оказывают влияние на инфляцию, которая негативно сказывается на потребительском спросе», — резюмирует Наталья Литянская из МСП-банка. ■

15 → Примерно столько нужно, по оценке президента фармацевтической компании «РИА „Панда“» Дмитрия Дергачева, для перестройки портфеля препаратов под импортозамещение, проведения патентной работы и поиска поставщиков, регистрации продукта и его выпуска на рынок. Но удачное расположение Петербурга с логистической точки зрения, расположение в городе нескольких особых экономических зон, существование программ по развитию фармацевтической отрасли дают Дмитрию Шарову, генеральному директору компании ОСТ (занимается клиническими исследованиями), полагать, что к 2020 году доля отечественной фармпродукции может дойти на внутреннем рынке до 50% в стоимостном выражении.

В сфере машиностроения государство рассчитывает к 2020 году также сократить в два раза долю зарубежной продукции. Это дало концерну «Русэлпром», в состав которого входит Ленинградский электромашиностроительный завод, возможность предлагать свою продукцию для нужд Морфлота и Росатомфлота. Программы «Газпрома» и «Роснефти» по импортозамещению позволяют концерну предлагать иностранным производителям оригинального продукта совместную программу локализации их производств. «Если используется наш генератор или двигатель и его доля в общей стоимости агрегата более 30%, этого достаточно, чтобы назвать продукт локализованным. Такая продукция предлагается под совместными брендами», — рассказывает исполнительный директор «Русэлпрома» Станислав Щербаков.

В IT-отрасли импортозамещение пока малозаметно: оно касается только программного обеспечения, а все, что относится к «железу», потребует времени — отечественные научные разработки и производственные мощности не отвечают в полном объеме запросам российского рынка. «Если импортозамещение понимать как игру против продукции конкретного списка компаний, то полностью отказаться от их продукции никак не получится, можно лишь уменьшить прямые отчисления. Объем замены — величина очень скользкая, например, отечественное и „свободное“ программное обеспечение не может работать без вычислительной инфраструктуры, которая на 100% собирается из импортных компонентов», — говорит руководитель технического отдела компании «Тринити» Антон Уткин.

Особую значимость отечественные IT-решения имеют для органов власти и госкомпаний. По словам основателя компании «Нетрика» Артема Мошкова, в Петербурге в ближайшее время будет запущен в эксплуатацию государственный реестр отечественных IT-решений для импортозамещения, которым должны будут руководствоваться госучреждения при проведении госзакупок в этой сфере. Кроме того, девальвация рубля сделала российские разработки более привлекательными для зарубежных заказчиков.

Генеральный директор компании Cognitive Technologies Андрей Черноголов уверен, что для импортозамещения в сфере программного обеспечения уже все готово. «Есть широкий спектр качественных отечественных продуктов во всех IT-категориях. Нужно просто „поставить вентиль“ с западного на российский. Вся неспособность к импортозамещению — только у людей в головах», — говорит он. По оценке эксперта, с точки зре-

ния информационной безопасности как можно скорее нужно переходить на отечественное ПО в судостроительной отрасли, в сфере электронных закупок, в секторе ВПК и топливно-энергетическом комплексе.

Согласно исследованию MAGRAM Market Research, 38% российских предприятий в сегменте малого и среднего бизнеса зависят от импортных составляющих, в Санкт-Петербурге этот показатель составляет 49%. По оценке Минпромторга, тяжелее всего решить проблему импортозамещения в станкостроении, гражданском авиастроении, пищевом машиностроении, радиоэлектронике и производстве медицинской техники. Директор аналитического департамента ИК «Евроинвест» Владимир Рожанковский добавляет сюда же автопром, компонентную электронику, текстильную промышленность.

Поддержать зависимые от заграницы отрасли призван принятый 13 июля федеральный закон «О промышленной политике в РФ». «Он предусматривает достаточно разнообразный набор инструментов, например, специальный инвестиционный контракт. Импортозамещающие проекты также получают финансовую поддержку в Фонде развития промышленности», — подчеркивают в Минпромторге, разработавшем этот закон.

ВОДА УЖЕ НЕ ТА Опрошенные BG представители бизнеса считают, что даже если зарубежные товары вернутся в Россию после изменения экономических и политических условий, отечественные производители не отыграют назад. Возможные будущие сложности иностранцев связаны с тем, что российские компании смогут отстроить свои рынки сбыта и зарекомендовать свои новые продукты.

В машиностроении для иностранных компаний могут появиться технические информационные барьеры, а заказчикам будет дороже переключаться с отечественного оборудования на вновь появившееся на рынке импортное.

В IT-сфере снизится уровень доверия к иностранным производителям, и они смогут вернуть свою долю рынка, только если вернутся с новыми интересными продуктами, которые помогут российским компаниям повысить конкурентоспособность, уменьшить затраты и ускорить возврат инвестиций, уверен генеральный директор группы компаний «Корус Консалтинг» Александр Рахманов.

При этом «нефтяная» и банковская отрасли могут быть потеряны для западных вендоров навсегда. «IT-отрасль характеризуется очень долгими циклами продаж и длинными проектами, каналы продаж здесь выстраиваются годами. Важно постоянно присутствовать на рынке», — поясняет Артем Мошков из «Нетрики».

Правда, в условиях ухода западных компаний свои мощности в России наращивают китайские фирмы, с которыми местным производителям техники конкурировать очень непросто.

В Минпромторге уверены, что настоящему импортозамещающий проект должен быть экономически эффективным в средне- и долгосрочной перспективе, и он даже может стать экспортоориентированным. «Международный рынок в разы больше внутреннего. Значит, выпускаемая продукция должна быть конкурентоспособна. С этой точки зрения, чем дольше

кризис, тем труднее будет иностранным товарам вернуться на наш рынок. А то и придется потесниться на своих», — говорят в министерстве.

Но преимущества российских производителей, появившиеся за счет санкций и курса валюты, нивелируются через несколько лет, а без особого таможенного регулирования цены на сырье выровняются. «За это время важно успеть модернизировать производство, вывести на рынок собственные бренды, приучить к ним российского потребителя. Тогда через пару лет станет невыгодно возвращать производство в Польшу и другие страны только для того, чтобы на флаконе было написано „Произведено в Европе“», — призывает генеральный директор компании «РусХОЛТС» Александр Кузьмин.

Директор по региональному развитию компании Polymedia Владимир Батищев призывает перенести вопрос в плоскость воспитания и взращивания собственных кадров, способных развивать не только традиционные отрасли промышленности, но и наукоемкие направления. Например, компания создала совместно с Петрозаводским университетом и партнерами из Intel, Lego Education и EMC научно-проектную лабораторию для школьников и студентов по примеру международных STEM-центров. «Мы рассчитываем, что лаборатория поможет подготовить новых специалистов для Карелии в сферах лесной, целлюлозно-бумажной, горнодобывающей, деревообрабатывающей промышленности, в области программирования, робототехники, нанотехнологий. В перспективе наш проект можно развивать в разных регионах России», — говорит господин Батищев.

СОМНИТЕЛЬНАЯ ТВЕРДОСТЬ Бизнесу не хватает уверенности в том, что курс импортозамещения — это надолго. У директора по маркетингу компании «Аскон» Дмитрия Оснача есть ощущение, что от импортозамещения как от лозунга все устали. «Его примитивная трактовка „срочно выбрасываем все зарубежное и ставим отечественное“ не соответствует долгосрочным интересам и текущим возможностям российских производителей во всех отраслях промышленности. Нам как разработчику инженерного программного обеспечения не нужна разовая акция по замене зарубежного программного обеспечения на отечественное, тем более в форме принуждения. В таком сценарии нет перспектив и вдохновения для роста. Давайте говорить о развитии с опорой на то, что придумано и сделано в России», — призывает господин Оснач.

Недостает и поддержки со стороны государства: субсидирования бизнеса на льготных условиях, поддержки в развитии продовольственно-сырьевой базы, серьезного контроля ввоза продукции из-за рубежа. «Это особенно важно для нашего рынка, так как на сегодняшний день примерно 70% импортных брендов на полки спортивных магазинов попадают по фальсифицированным документам», — приводит пример Александр Бузаков из цГK PURE.

Однако даже отмечая непоследовательность действий и медлительность правительства в разработке необходимых изменений в законодательстве, часть опрошенных BG бизнесменов уверена: импортозамещение — это безвозвратный тренд, на который рассчитывать можно. ■