

экономика региона

Жесткий стимул к сотрудничеству

— финансы —

На фоне этого банки по-прежнему работают в направлении снижения стоимости фондирования, понижая ставки по вкладам». Однако пока внешнеэкономические предпосылки не дают оснований для оптимистичных надежд.

В одной лодке

Эксперты считают, что для оживления спроса на кредиты со стороны МСП и активизации работы банков в этом сегменте необходимо работать над снижением высоких рисков кредитования, которые приводят к удорожанию ресурсов и повышают требования кредитных организаций к обеспечению кредита. В 2015 году рынок кредитования МСП показал небольшой рост лишь в июне-августе. Но в среднем прирост месяц к месяцу не превышал 1,38% против докризисных 2–2,5%. Член правления общественной организации малого и среднего бизнеса «Опора России» Константин Басманов считает, что этот рост связан с запуском программ господдержки и связанной с ними возможностью снижения ставок по кредитным продуктам. По мнению самих представителей банков, для стимулирования кредитной активности МСП существует возможность снизить стоимость финансовых ресурсов для банков, например за счет участия в государственной программе стимулирования кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства, разработанной АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» (Корпорация МСП), Минэкономразвития и Банком России.

Как показали итоги года, лучшие результаты в кредитовании сектора МСП продемонстрировали те банки, которые раньше начали сотрудничать с региональными гарантийными фондами, федеральным Агентством кредитных гарантий, а затем и новой госструктурой — Корпорацией МСП. «Мы ожидали серьезного снижения в секторе кредитования малого бизнеса, если не будет господдержки», — отмечает управляющий филиалом банка ВТБ24 в городе Краснодаре Виктор Тусиков. — Но она появилась. И сейчас мы видим снижение по кредитованию бизнеса всего на 40%, при этом наш кредитный портфель среднему бизнесу снизился всего на 13%. Представители банков отмечают, что гарантии, предоставляемые Корпорацией МСП, не только позволяют решить вопрос обеспечения исполнения обязательств клиента перед банком, но и повышают кредитный рейтинг клиента, что делает возможным снижение ставки по кредиту.

Несмотря на резонансное заявление главы ВТБ Андрея Костина на форуме «Россия зовет!», где он отметил о том, что кредитовать малый бизнес рискованно и невыгодно, именно ВТБ стал первым российским банком, осуществившим в декабре текущего года сделку в рамках программы стимулирования кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства, реализованной Корпорацией МСП и ЦБ РФ. По словам генерального директора Корпорации



Сферу кредитования малого и среднего бизнеса в этом году поддержали запуск программы господдержки и связанная с этим возможность снижения ставок по кредитным продуктам

МСП Александра Бравермана, уникальность программы состоит в ограничении кредитной ставки для заемщиков из сектора МСП (не более 10% годовых для субъектов среднего бизнеса и не более 11% — для малого).

В целом на рынке сложилась ситуация, когда банки борются за качественного клиента из сектора МСП, а предоставить ему выгодные условия кредитования могут в основном те из них, кто сотрудничает с региональными и федеральными структурами поддержки МСП. Поэтому эксперты прогнозируют, что продолжится обострявшаяся в начале года тенденция перетекания клиентов в такие банки, однако без значительного роста объемов кредитования малого бизнеса. «Многие банки будут более активно использовать фонды поддержки малого предпринимательства, но здесь важно понимать, что речь идет лишь о частичном покрытии рисков», — поясняет Вера Батракова. При этом с восстановлением экономики положительный эффект «накопления» клиентов из МСП с помощью механизмов предоставления гарантий и поручительства фондов проявится в полной мере. С ростом динамики кредитования увеличится отрыв по объемам кредитного портфеля МСП между лидерами и остальными участниками рынка.

Не фондом единым

Председатель правления МСП-банка Сергей Крюков на Сочинском форуме в октябре подчеркнул, что не только предоставление бюджетных гарантий, но и обеспечение доступа банков к долгосрочному фондированию на разумных условиях позволит снизить ставки по кредитам для МСП. По мнению эксперта, необходимо развивать новые инструменты привлечения фондирования. «Например, секьюритизация (выпуск ценных бумаг, обеспеченных активами. — «Б») позволяет привлечь внимание институциональных инвесторов к кредитованию МСП, способствует упорядочи-

ванию и стандартизации условий кредитования, позволяя существенно нарастить объемы финансирования бизнеса», — отмечает он.

О секьюритизации кредитов для МСП как эффективном инструменте снижения банковских рисков и формирования более лояльных условий кредитования ассоциация банков «Россия» и МСП-банк говорят уже давно. Первые попытки были предприняты еще в середине текущего года. «Сейчас в МСП-банке на разных стадиях реализации находится несколько проектов секьюритизации МСП-кредитов. Действительно, размещение первого выпуска облигаций, обеспеченных портфелем кредитов МСП, было запланировано до конца 2015 года, и проект находится на финальной стадии, когда эмиссионные документы готовы для подачи на регистрацию в ЦБ. К сожалению, ситуация не прояснилась. Так, Банком России были опубликованы проекты изменений в нормативные акты, предполагающие введение с 2016 года повышенных коэффициентов риска по сделкам секьюритизации: коэффициента 100% для старших позиций в сделках секьюритизации и коэффициента 1250% для младших позиций в сделках секьюритизации, то есть полное покрытие капиталом», — рассказывает директор департамента структурного финансирования МСП-банка Дмитрий Киселев. По словам эксперта, введение этих коэффициентов риска в первую очередь окажет отрицательный эффект на показатели достаточности капитала банков-оригинаторов (участников). В связи с этим реализация проектов секьюритизации приостановлена до момента публикации ЦБ РФ окончательных вариантов изменений в регулятивные документы. В МСП-банке надеются, что процесс создания адекватного законодательного поля идет и уже в 2016 году банки смогут через секьюритизацию кредитов обеспечить себе финансирование, которое привязано именно к портфелю малого бизнеса.

Если секьюритизация поможет работать в сфере кредитования МСП в основном средним региональным банкам, то крупные банки, нацеленные на долговую и плодотворную рабо-

ту с одним из самых активных секторов экономики, пытаются в текущих условиях найти возможности привлечь заемщика-предпринимателя на интересных для него условиях. «Мы готовы при необходимости на продление сроков выдаваемых кредитов, реструктуризацию кредита. Это помогает бизнесу нивелировать воздействие кризиса», — отмечает Лариса Сулацкая. — Кроме того, мы надеемся, что правительство пойдет на то, чтобы предоставить льготы по отнесению к той или иной категории (по соотношению цены и качества) всех кредитов, выданных бизнесу. От категории кредитов зависит объем резервов, которые банк должен создать под них. На данный момент льготы получают только кредиты, выданные компаниям, попавшим под иностранные санкции. Мы считаем, что их необходимо распространить на все займы, поскольку от кризиса пострадал практически весь бизнес».

Виктор Тусиков рассказывает, что уже в конце второго квартала текущего года ВТБ24, как и большинство кредитующих банков, начал снижение процентных ставок по выдаваемым кредитам, стимулирует спрос на них со стороны бизнеса, и одновременно запустил стимулирующие промоакции по рефинансированию кредитов. «Это позволило предприятиям малого бизнеса заместить кредитные ресурсы, полученным в конце 2014 — начале 2015 годов или по которым банками были подняты процентные ставки в этот же период», — поясняет эксперт.

Участники рынка кредитования надеются, что во второй половине 2016 года начнется процесс постепенного восстановления экономики. «Главным стимулом для рынка кредитов предприятиям будет являться восстановление экономики в целом», — подчеркивает Вера Батракова. И когда — рано или поздно — это произойдет, в выигрыше окажутся те, кто работал на перспективу и сумел за счет инструментов стимулирования кредитной активности и снижения банковских рисков сохранить и преумножить количество заемщиков-предпринимателей.

Лариса Никитина

Хорошо, но мало

— стратегия —

С 9

Директор ООО «Гидро-ремсервис» Илларион Пущечкин представил технику для обеспечения комплексной механизации виноградарства. В России она сегодня не производится, а импортные машины менее мобильны и дороже отечественной разработки в разы. Авторы проекта уверены, что юг России и Крым сегодня остро нуждаются в их технике, а это значит, что проект можно реализовать в рамках импортозамещения. Опытные образцы успешно прошли испытания во Всероссийском НИИ виноградарства и виноделия.

Явится ли ангел?

Целенаправленно поддержкой инновационных бизнесов, в том числе и на уровне стартапов, в регионе занимается Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (в текущем году сумма поддержки составила 71 млн руб.), Фонд развития промышленности и торговли РФ по Северо-Кавказскому региону, департамент инвестиций и предпринимательства Ростовской области и другие региональные организации из инфраструктуры поддержки МСП. При этом, по словам Романа Хади, этого явно недостаточно. Потенциал инновационного бизнеса региона значительно выше. В деле финансовой поддержки инноваций, поми-

Представители банков, в свою очередь, отмечают, что они готовы предоставлять кредиты инновационным предприятиям. «Только в этом году 10 млрд руб., внесенных вкладчиками, три раза были отданы в качестве кредитов субъектам малого и среднего бизнеса», — комментирует председатель правления банка «Центр-инвест» Юрий Богданов.

Тем не менее при всем желании банки не могут кредитовать многие инвестиционные проекты в силу высоких рисков. Они охотно предоставляют средства уже работающим предприятиям, которые внедряют инновационные производства (это кредиты на приобретение оборудования и модернизацию). Но для получения кредита предприятие должно уже работать, а не существовать на уровне идеи.

Выход для инноваторов — обратиться за гарантиями, найти инвестора (действующее предприятие, заинтересованное в разработке), который возьмет для них кредит, использовать возможности бизнес-ангелов. Любой из этих вариантов требует от инноватора умения представить свою идею публике не только как уникальное изобретение, но и как основу для выгодного бизнеса. Управляющий партнер Национальной сети бизнес-ангелов ассоциации «Частный капитал» Дмитрий Княгинин отмечает, что только очень небольшая часть инновационных проектов имеет четкую и прозрачную бизнес-стратегию.



Инновационные проекты в сфере производства в наибольшей степени нуждаются в финансовой поддержке

Вице-президент ТПП Ростовской области Сергей Шнейдер поясняет, что именно отсутствие необходимых компетенций для «продажи» идеи оказывается камнем преткновения для многих инновационных проектов. Безусловно, сегодня инноваторы уже значительно лучше ориентируются на бизнес-поле, они могут защитить свою интеллектуальную собственность, получают патенты на изобретения, но довольно редко являются универсалами, разбирающимися и в науке, и в бизнес-планировании, и в маркетинге.

По словам Сергея Шнейдера, с одной стороны, в преодолении этой проблемы может помочь приобретение необходимых компетенций (в этом ТПП готова помочь начинающим предпринимателям), с другой — инноватор может максимально задействовать свой изобретательский потенциал, а для бизнес-упаковки и продажи идеи пригласить специалиста.

Иван Демидов

«Спрос на поручительства останется стабильным»

— интервью —

Роль гарантийного фонда как эффективного инструмента стимулирования кредитования МСП и минимизации банковских рисков в ситуации экономического кризиса существенно возросла. О рынке кредитования МСП и возможности совместной работы на региональном уровне банков и организаций инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства рассказал директор Гарантийного фонда Ростовской области Алексей Липякин.

— Алексей Константинович, как сегодня выглядит рынок кредитования МСП?

— По экспертным оценкам, темпы кредитования упали от 10% до 40%, в зависимости от отраслей. Причины понятны: недостаток дешевых ресурсов, высокорисковая группа заемщиков, а отсюда и высокая процентная ставка по кредитам, которую малый бизнес не всегда готов обслуживать. В то же время кредитование — реальный источник привлечения финансирования на развитие бизнеса. Если судить по обращениям субъектов МСП за поручительством фонда, то в этом году их



стало значительно больше по сравнению с предыдущими годами. Однако здесь мы усматриваем больше заинтересованность банков в снижении рисков, нежели действительно увеличение реальных заемщиков и объемов кредитования.

— Каков удельный вес предприятий реального сектора в общем объеме кредитов для МСП? Почему?

— Ответ вполне ожидаем — на первом месте стоит розничная и опто-

вая торговля. Этот сектор быстрее адаптируется к меняющимся условиям, характеризуется более быстрым оборотом средств. В этом году его доля в наших поручительствах — 53%. На втором месте стоят предприятия обрабатывающих производств и предприятия, работающие в сфере сельского хозяйства и АПК. Это 29,5% от объема поручительства. Далее идут предприятия строительства, бытовых услуг, транспорта, прочие.

— Насколько активно развивается и поддерживается социальное предпринимательство?

— Развитие социального предпринимательства — один из приоритетов поддержки, заявленный на федеральном уровне и поддерживаемый правительством Ростовской области. Другой вопрос — насколько готовы сегодня предприниматели реализовывать социальные проекты и привлекать на них заемные средства. Пока только одно предприятие обратилось к нам за поручительством на кредитование социального проекта. Этот проект решает проблему с нехваткой детских садов в Аксайском районе. С помощью кредита банка «Центр-инвест» и поручительства регионального гарантийного фонда ИП Козлова С. Ю. обеспе-

чит 50 детей местами в частном детском саду. Считаю, что для развития социального предпринимательства необходимы дополнительные меры по поддержке именно этой адресной группы.

— Можно ли уже сегодня говорить о позитивных изменениях в деле поддержки малого и среднего предпринимательства в связи с образованием Федеральной корпорации по развитию МСП?

— Корпорация сейчас формирует стандарты Национальной гарантийной системы для всех гарантийных организаций. Предполагается, что в 2016 году эти стандарты апробируются на пилотных регионах, к которым относится Ростовская область, а впоследствии будут внедрены в работу всех региональных гарантийных организаций. Пока мы сотрудничаем по предоставлению совместного обеспечения по кредитам на общую сумму 80,7 млн руб. для привлечения кредитных ресурсов в общем объеме 117 млн руб. Намерены продолжить сотрудничество по данному направлению.

— Насколько активно банки используют возможности гаран-

тийных фондов? Какова роль организаций из инфраструктуры поддержки МСП в обеспечении доступного финансирования для предпринимателей?

— Перечень банков-партнеров фонда ежегодно расширяется. Сегодня мы сотрудничаем с 35 банками. С кем-то более активно, а с кем-то только тестируем программу гарантийной поддержки. Что касается организаций инфраструктуры, то наиболее тесные связи у нас с Ростовским региональным агентством поддержки предпринимательства, информационно-консультационным пунктом при Торгово-промышленной палате Ростовской области. Несколько раз сотрудничали с Шахтинским и Таганрогским фондами поддержки предпринимательства, Сальским и Зерноградским агентствами поддержки предпринимательства. Недавно начали сотрудничать с ООО «МСБ-Лизинг». У нас единая адресная группа предпринимателей, которые нуждаются в поддержке, и совместные мероприятия позволяют более широко и полно информировать бизнес о всех возможностях, которые реализуются в области.

— Насколько популярно использование гарантий для по-

лучения кредитов у МСП? Част ли эти гарантии, в связи с экономической ситуацией, оказываются востребованными банками?

— С одной стороны, объем поручительства гарантийного фонда в этом году возрос. Только за 11 месяцев выдано 178 поручительств на сумму 1,1 млрд руб., что помогло субъектам МСП получить кредиты и банковские гарантии в общем объеме 2,5 млрд руб. С другой стороны, возрос и объем выплат по требованиям банков. В этом году мы уже выплатили 115 млн руб. в связи с тяжелым положением заемщиков.

В 2016 году мы прогнозируем, что спрос на поручительства останется стабильным. С одной стороны, бизнесу необходимо развиваться, с другой стороны, ежегодно на рынок выходят новые игроки благодаря развитию молодежного предпринимательства. Возможно, продолжится рост выплат по требованиям банков. Это будет зависеть от способности бизнеса адаптироваться к изменяющимся экономическим условиям. Но даже при негативной ситуации гарантийный фонд сможет выполнить свои обязательства.

Беседовала Лариса Никитина

экономика региона

Консалтинг с государственным уклоном

Спрос на консалтинг со стороны бизнеса в кризис сокращается. Самыми популярными на рынке консалтинговых услуг становятся темы антикризисного менеджмента и сокращения издержек. По-прежнему пользуется спросом IT-консалтинг, так как отрасль развивается, несмотря на сложную экономическую ситуацию. Кроме того, консалтеры делают ставку на спрос от госструктур.

— тенденции —

Кризис кризису рознь

Участники рынка консалтинговых услуг отмечают, что в сложившейся экономической ситуации расходы бизнеса на их услуги сокращаются. При этом спрос становится более избирательным. Однако кризисная ситуация 2008–2009 годов и нынешняя, по мнению экспертов, имеют существенные отличия, связанные как с состоянием самого рынка консалтинговых услуг (сегодня он более развит), так и со спецификой антикризисной экономики и вниманием государства к импортозамещающим отраслям. «Как правило, в кризис больше всего растет спрос на услуги по риск-менеджменту и бизнес-планированию», — отмечает Павел Салас, генеральный директор компании eTogo. — По сравнению с 2009 годом, спрос в реальном выражении не сокращается благодаря относительно высокой активности в промышленности и сельском хозяйстве. Тенденции на рынке консалтинговых услуг таковы, что спрос смещается из сферы инвестиционного в текущее планирование».

Олег Мосеев, генеральный директор компании PSB Consulting Group рассказывает, что в сфере кредитного консалтинга поступает гораздо больше обращений за консультациями по реструктуризации проблемной задолженности, чем по формированию кредитного портфеля и построению системы управления этим портфелем. Денис Беляев, партнер адвокатского бюро DS Law отмечает, что текущий кризис, в отличие от кризиса 2008 года, характеризуется большим стремлением бизнеса устранить «точки неэффективности» и найти новые возможности для дальнейшего развития, нежели просто сэкономить в ожидании будущего роста.

По наблюдениям Кристины Шмарчковой, регионального директора рекрутинговой компании «Бигл», изменились и ожидания заказчика. «2008–2009 годы запомнились бумом „антикризисных“ предложений, семинаров и тре-

нингов. Сейчас же, наученные опытом предыдущего кризиса, компании приходят к консалтерам не за „волшебным рецептом от всех бед“, а используют этот ресурс точноно, с четко сформулированной потребностью и задачаей. К экспериментам же и нововведениям в текущей ситуации большинство компаний относятся настороженно», — поясняет эксперт.

Кому повезло

Анализируя состояние рынка в текущем году, Дмитрий Рябых, генеральный директор группы компаний «Алът-инвест», отмечает, что бухгалтерия и аудит сохраняют объемы, менеджмент снизился на 10–20%, все формы обучения потеряли не менее 30%. Однако существуют консалтинговые направления, которые не почувствовали снижения спроса, связанного с кризисом, и даже становятся более востребованными. «К примеру, наша ниша консалтинга — юридическое сопровождение бизнеса и практика взыскания дебиторской задолженности — в кризис не чувствует изменений. Напротив, практика взыскания задолженности даже пользуется большим спросом. В докризисное время бизнесмены верили своим партнерам и надеялись на самостоятельный возврат долгов, теперь же большинство из них переживают, что задолжавший контрагент может в любой момент уйти в банкротство», — поясняет Антон Толмачев, генеральный директор юридической компании «Юрпартнер».

Филипп Гуров, генеральный директор PR-агентства «Гуров и партнеры» добавляет, что в плюсе также и «антикризисные» продукты. Например, тренинги по налоговой оптимизации.

В наименьшей степени ощутил влияние кризиса консалтинг в IT-отрасли. Эксперты связывают этот факт с тем, что и сама отрасль продолжает развиваться, несмотря на сложности в экономике. На определенных консалтинговые услуги вызвал спрос внутриполитический курс страны. В их числе Александр Ивлиев, управляющий партнер компании EY по России называет на-

логовые консультации, особенно в связи с вопросами деофшоризации и BEPS, услуги в области оптимизации бизнес-процессов и расходов.

По словам Романа Сабирова, управляющего партнера консалтинговой практики, главы направления «Комплексные проекты, консалтинг и информационные технологии» компании Philips, активно растет спрос на услуги, требующие экспертной поддержки опытных игроков бизнеса здравоохранения. На рынке медицинских услуг все чаще появляются новые участники, не имеющие достаточной экспертизы в сфере здравоохранения. В этом направлении консалтинга появляются даже новые тенденции. «Среди новых тенденций можно обозначить значительный акцент на многосторонний анализ данных, оптимизацию бизнеса, внедрение IT-решений в работу медицинского центра», — комментирует Роман Сабиров. Эксперт отмечает, что многие собственники медицинских центров и инвесторы думают «дальше кризиса» и осознают, что в долгосрочной перспективе использование возможностей консалтинга позволит добиться максимальной эффективности.

Консалтинг в строительстве и девелопменте переориентируется на «оперативный консалтинг», рассказывает Екатерина Румянцева, председатель совета директоров Kalinka Group, его суть в консультировании девелоперов по адаптации проектов к новым рыночным условиям.

Экономичные варианты

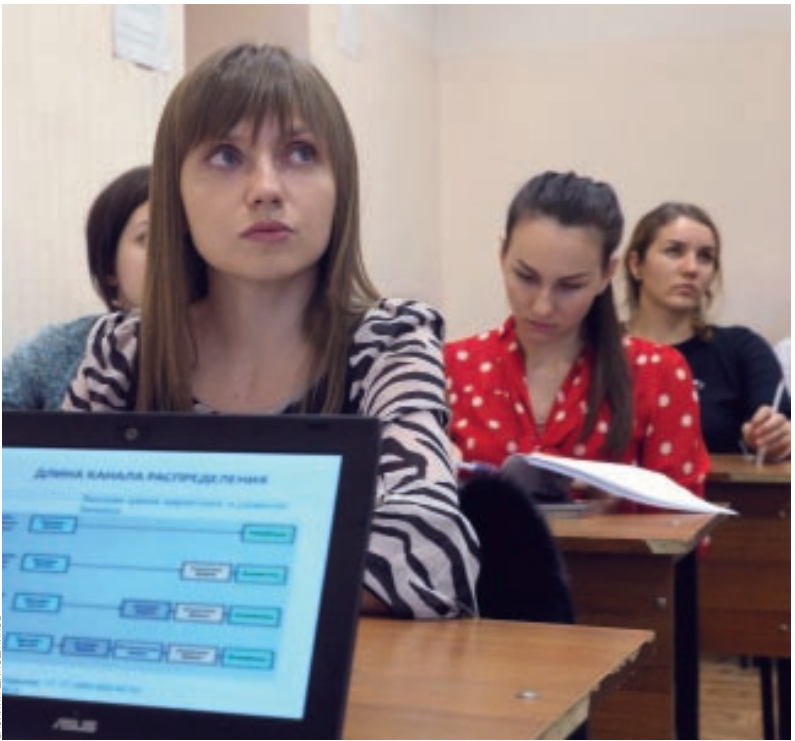
Наиболее продвинутые руководители понимают, что привлечение профессиональных консультантов в кризис иногда бывает необходимо и исключать эту статью из бюджета компании нельзя. Однако при этом стремятся к разумной экономии, сокращению расходов без ущерба для качества услуг. «Нередко подобное сокращение выглядит как отказ от взаимодействия с новыми тренерами и консультантами и ориентация исключительно на „старых“, „проверенных“, — комментирует Ярослав Шульга, руководитель консалтинговой компании Shulga Consulting Group. —

Часто количество специалистов, с которыми взаимодействует какая-либо организация, сокращается, а с оставшимися осуществляется поиск возможностей взаимодействия в режиме экономии».

Олег Мосеев добавляет, что в 2015 году спрос в консалтинге сместился на проекты с быстрым результатом. «Если речь идет о проектах по повышению эффективности, то клиент хочет результат в краткосрочной и среднесрочной перспективе. Долгосрочные проекты интересуют намного меньше. При этом оплата по результату — основной тренд. Что, на наш взгляд, является отличной тенденцией, которая „вымывает“ теоретиков с рынка консалтинга», — поясняет эксперт. Светлана Емельянова, генеральный директор консалтингового центра «Шаг» согласна, что требования клиента к консалтинговой компании становятся более конкретными: «Пользуется спросом владельческий консалтинг: от индивидуальных консультаций владельцев бизнеса до передачи оперативного управления наемному менеджеру. Из области управленческого консалтинга важны стратегии, оценка топ-менеджеров и подбор новых, планирование». Филипп Гуров, генеральный директор PR-агентства «Гуров и партнеры», говорит о том, что уровень «информатизации» консалтинговых услуг быстро растет. Использование веб-сервисов и мобильных технологий охватывает самые разные сегменты. К примеру, можно протестировать сотрудников по интернету. «Становится явной тенденция отказа от продуктов, цены на которые выставляются в зарубежной валюте (иностранные преподаватели, европейские диагностические методики и игровые решения для бизнеса), компании стараются искать их отечественные аналоги», — добавляет Ирина Воронина, генеральный директор и совладелец бизнес-школы AMI.

Спрос будет

Участники рынка уверены, что в 2016 году спрос на консалтинговые услуги в различных сферах экономики и экономического взаимодействия бизнеса сократится или даже вырастет. «Мы ожидаем, что



Наученные опытом предыдущего кризиса, компании приходят к консалтерам не за «волшебным рецептом от всех бед», а используют этот ресурс точноно, с четко сформулированной потребностью и задачей

2016 год будет более или менее стабilen. На рост рассчитывать не стоит, при этом спрос, вероятнее всего, сохранится на прежнем уровне», — считает Александр Ивлиев. По мнению Павла Саласа, у рынка есть шанс для роста, который может составить около 3%. Екатерина Румянцева видит реальные предпосылки для стабилизации и роста спроса в своем сегменте именно на юге России. «Сейчас, в свете переориентации турбизнеса с зарубежных направлений на отечественные, консалтинговые услуги в курортных регионах России вновь могут приобрести актуальность. Конечно, это не случится прямо завтра, но условия намечились подходящие», — комментирует она. Дмитрий Рябых подчеркивает важную тенденцию, которая установилась со времен кризиса 2008 года и сохраняется до сих пор: деньги собираются под контроль государства. Это значит, что и консалтинг все больше ориентируется на госкомпании.

Эксперты предполагают в 2016 году качественные изменения на рынке. «Думаю, в 2016 году сохранятся тенденции 2015 года. При этом консалтинговые компании, которые не перестроились в 2015 году, вынуждены будут уйти с рынка. А оставшиеся станут сильнее», — считает Олег Мосеев. Ярослав Шульга добавляет, что слабые (во всех смыслах этого слова) тренеры и консультанты покинут рынок, а сильные станут сильнее, в том числе по той причине, что стадии роста встретят на «вычищенном» рынке. В связи с этим, по мнению Дениса Беляева, укрепятся позиции региональных лидеров. «Консалтинг, как своего рода сервисное подразделение, рода поддержки, всегда будет там, где есть соответствующий спрос у бизнеса и, соответственно, будет силен там, где сосредоточен большой объем платежеспособного спроса. С развитием бизнеса в регионах и появлением там крупных рыночных игроков (сегодня к этому намечалась серьезная тенденция) будет развиваться и консалтинговый бизнес в регионах», — поясняет эксперт.

Иван Демидов

«Каждый рубль, вложенный в поддержку экспортоориентированных проектов, принес стране 8 рублей»

— интервью —

В условиях экономического кризиса российские предприятия-экспортеры наращивают поставки и стремятся расширить рынки сбыта. О перспективах российского несырьевого экспорта и роли малого и среднего бизнеса в экспортной деятельности страны „Ъ“ рассказал Михаил Снег, директор по стратегическому развитию Российского экспортного центра.

— Как негативные процессы в экономике повлияли на развитие несырьевого экспорта?

— Сразу хотим отметить, что обострение геополитической ситуации и экономическое сжатие, на которые часто ссылаются в прессе, не являются объективными факторами для снижения экспортной активности российских предприятий. Наоборот, российские экспортеры используют деминацию рубля и вследствие этого возросшую конкурентоспособность российской продукции как возможность увеличить экспортные поставки. Поэтому в физических объемах российский несырьевой экспорт растет. Так, например, за первое полугодие 2015 года он вырос на 7,2% по сравнению с аналогичным периодом 2014 года.

Впрочем, рост оказался не таким значительным, как ожидалось. Это связано с рядом факторов: возросла стоимость кредитных ресурсов, увеличилась цена импортной продукции, необходимой для производства ряда товаров, и т. д. Например, для оценки экспорта автомобильной продукции необходимо учитывать возросшую стоимость кредита под поставку, значительное подорожание импортных деталей и оборудования для машин и, следовательно, снижение производства как такового.

— Какие регионы России можно сегодня считать лидерами по несырьевому экспорту?

— На сегодняшний день пока нет статистических данных по объемам несырьевого экспорта, который осу-



ществляют различные регионы, однако данные Федеральной таможенной службы позволяют судить об экспортном потенциале субъектов в целом.

С учетом того что итоги внешней торговли распределены между субъектами Российской Федерации по месту регистрации участников внешнеэкономической деятельности, безусловный лидер — это город Москва, на долю которого приходится 44,2% (\$80,3 млрд) от общего объема экспорта, по данным за первое полугодие 2015 года. Среди регионов юга России лидирует Краснодарский край с показателем \$3,1 млрд.

Сегодня мы в Российском экспортном центре ведем работу по оценке экспортного потенциала регионов в части несырьевой продукции, и когда будут получены результаты, об этом можно будет говорить предметно.

— Имеет ли смысл стимулировать рост числа предприятий-экспортеров из числа МСП? Насколько они перспективны в этом плане? В чем их сильные и слабые стороны?

— Мы не ставим ограничений по размеру бизнеса, так как государственная поддержка может быть необходима как маленькому проекту, так и крупному. Что касается системы приоритетов, то наш фокус внимания все-таки на средних предприятиях. Мы считаем, что средние компании

должны быть локомотивом экспорта, в том числе с точки зрения его диверсификации. Именно они со временем смогут обеспечить «потокочность» экспорта и одновременно диверсифицировать внешнеторговые риски.

Еще одно преимущество предприятий МСП — именно такие предприятия максимально перспективны с точки зрения встраивания в глобальные производственные цепочки. В дальнейшем именно за их счет можно будет усилить межстрановую интеграцию и обеспечить приток инвестиций в страну.

Что касается недостатков, то малому и среднему бизнесу трудно выйти на глобальный рынок из-за большого количества административных барьеров, которые усугубляются тем, что предприниматели недостаточно осведомлены о работе профильных ведомств по поддержке экспорта. Если обобщить: бизнесу необходимо донести информацию, что есть механизмы, которые упрощают выход на международный рынок, снижают риски при поиске зарубежных контрагентов и помогают найти финансирование в случае необходимости. Создание Российского экспортного центра — инициатива, призванная увеличить доверие между бизнесом и властью, дать понять производителям, что государство заинтересовано в их международной экспансии.

— С какими трудностями сталкивается предприятие, решившее выйти на внешний рынок? Что можно посоветовать начинающим экспортерам?

— Мы часто слышим от экспортеров, что выйти на внешние рынки трудно, получить финансирование невозможно. Но анализ ситуации говорит о том, что львиная доля случаев — это просто недостатки проработки темы: либо неправильное оформление документов, либо некачественно проведенные переговоры, либо не до конца проработанные договоренности. Неумение пользоваться мерами господдержки — не вина экспортера, а его беда. И задача центра в том, чтобы помочь предпринимателю под-

готовить контракт, провести переговоры, подготовить тендерную документацию, получить грамотное юридическое сопровождение.

В 2016 году мы запустим полноценный портал Российского экспортного центра. По нашей задумке, это будет мощный аналитический ресурс, на котором будет аккумулирована вся информация по экспорту: аналитические страновые отчеты, информация о предстоящих выставках и ярмарках, справочная информация по экспорту и т. д. Также мы планируем оказывать онлайн-услуги.

Не могу не упомянуть один из самых эффективных способов заявить о себе за рубежом — это выставки и выездные мероприятия. Наш центр сейчас активно подключился к работе по данному вопросу.

Чтобы донести информацию до максимально широкого круга экспортеров, сотрудники РЭЦ сейчас выступают на многочисленных форумах и конференциях, которые проводятся как в Москве, так и в регионах. Также мы принимаем участие в бизнес-миссиях, которые проводятся нашими коллегами из Минэкономразвития и ЭКСКАР.

— Какое место в экспортной деятельности российских компаний занимает сложная инновационная продукция? Насколько она конкурентоспособна на внешнем рынке?

— Пока доля российского экспорта высокотехнологичной продукции остается низкой. По данным Всемирного банка, ее объем составляет примерно \$7,1 млрд, тогда как, например, в Китае — \$505,6 млрд, в Германии — \$183,3 млрд, в США — \$148,7 млрд. В структуре нашего экспорта доля высокотехнологичного оборудования — всего 1% с небольшим.

Отчасти эти показатели объясняются тем, что долгие годы на внутреннем рынке России сохранялся низкий спрос на завершённые инновации, вследствие чего их развитие резко сократилось. И ситуацию не мог изменить даже устойчивый спрос на российские разработки со стороны международных рынков.

Россия если и экспортировала инновационные решения, то это были зачастую незаконченные научные разработки, которые дорабатывались и внедрялись за рубежом. Но сейчас у нас усилился интерес к наукоемким технологиям, и мы ожидаем роста инновационной продукции и отечественных операционных систем, программного обеспечения и облачных сервисов.

— Для стабильного положения на рынке экспортерам (впрочем, как и предприятиям, не ведущим ВЭД) необходимо развиваться, модернизировать мощности, чтобы повышать конкурентоспособность своей продукции. Но кредитные средства по-прежнему малодоступны для МСП. Какие инструменты существуют сегодня для того, чтобы помочь экспортерам?

— Основные инструменты финансовой поддержки — это прежде всего кредитная поддержка экспорта. РЭЦ реализует ее через Росэксимбанк, который много лет являлся агентом правительства по предоставлению различного рода финансовой поддержки. Сейчас мы увеличиваем его уставный капитал и расширяем кредитный портфель. На следующий год предусмотрены расходные статьи бюджета в объеме 10 млрд руб.

Другой инструмент связан с субсидированием процентной ставки, который мы используем для ее уменьшения до уровня конкурентоспособной ставки в целом. Пока у нас два банка, которые имеют право субсидировать свою процентную ставку: Росэксимбанк, входящий в структуру РЭЦ, и Внешэкономбанк. Возможно, в будущем мы сможем прийти к более масштабному механизму, при котором Росэксимбанк станет провайдером субсидий через коммерческие банки.

Также хорошим инструментом является страхование кредитов, которое осуществляет агентство ЭКСКАР (Экспортное страховое агентство России), которое страхует экспортные риски и риски внешней торговой деятельности. Агентство

предлагает целый спектр конкурентных с точки зрения западных практик услуг, выгодных для экспортера. К примеру, договор страхования ЭКСКАР может выступать обеспечением по кредиту, который экспортер привлекает для реализации экспортного контракта.

— Каковы сегодня тенденции развития регионального экспорта? Как будет развиваться отечественный несырьевой экспорт в ближайшее время (перспективы)?

— Региональные производства развиваются по-разному, и отнюдь не всегда их развитие обусловлено только климатическими и сырьевыми возможностями. Значит, предприниматели видят перспективу в своем регионе и готовы вкладываться в интересное им дело. Это залог успешной экономики. И надо сказать, что у нас почти в каждом регионе есть свои высокотехнологичные производства. Например, на Урале, который традиционно ассоциируется с сырьевым сектором, хорошо представлены инновационные компании, без которых было бы невозможно эффективное функционирование сырьевой отрасли. Речь идет о разработке высокоточных оптоико-электронных и оптоико-механических приборов, производстве нефтепогрузного оборудования, продукции тонкой и специализированной химии.

В целом мы пока можем ориентироваться на показатель роста несырьевого экспорта на уровне 6% в год. Именно эту цель поставило правительство, и ее можно достигнуть, если мы будем создавать конкурентоспособную, ориентированную на экспорт продукцию, которая априори может потребляться и внутри страны. Импортозамещение в таких условиях не означает самоизоляцию, а наоборот, создает возможности для стимулирования роста несырьевого экспорта. Уже сейчас по результатам 2014 года каждый рубль, вложенный в поддержку экспортоориентированных проектов, принес стране 8 руб. экспорта.

Беседовал Иван Демидов

экономика региона

Кремнийй преткновения

Сегодня ИТ-отрасль — одна из немногих, для развития которых в России сложилась относительно комфортная экономическая ситуация. Падение рубля повысило конкурентоспособность отечественных продуктов, а у властей появились новые идеи, как эффективнее вкладывать средства в рынок, в том числе развивая региональные инкубаторы и ИТ-парки. С другой стороны, игроки и эксперты напоминают о нерешенных проблемах — нехватке квалифицированных специалистов и венчурных инвесторов на фоне общего снижения деловой активности.

— конъюнктура —

Вводные условия

К 2015 году российская ИТ-индустрия подошла уже сформированной и с определенной долей рынка и портфелем заказов. Отечественный софт и раньше был востребован в России. Системы 1С, «Антивирус Касперского», отечественные операционные системы на базе Linux для государственных структур имели и имеют стабильный рынок сбыта. Из-за ослабления рубля конкурентоспособность отечественных продуктов еще более возросла.

«Сегодня в России сложилась относительно комфортная экономическая ситуация для развития ИТ-отрасли. Прежде всего этому поспособствовал резкий рост курса доллара, а следовательно — уменьшение доступности западного софта и оборудования, что дает российским разработчикам преимущество не только при работе на отечественном рынке, но и возможность выхода к иностранным потребителям», — отмечает генеральный директор компании «Облакотек» (разработчик одноименной облачной платформы) Максим Захаренко. «Следствием ослабления рубля стало снижение издержек российских компаний и повышение конкурентоспособности наших разработчиков. Инвестиции в российские ИТ-компании потенциально становятся более дешевыми и привлекательными», — комментирует руководитель отдела брендинга и PR Mango Office (провайдер облачных коммуникационных сервисов) Алексей Бессарабский.

Однако есть и негативные факторы, которые сдерживают развитие рынка.

Аналитик Verum Option (платформа для торговли бинарными опционами) Александр Краснов отмечает, что сегодня против российской ИТ-индустрии играют снижение деловой активности и экономические санкции. «Рынок ИТ — высокотехнологический рынок, который зависит от поставок соответствующего импортного оборудования и софта. Из-за санкций многим компаниям эти поставки были отрезаны. Помимо того, оставшиеся продукты подорожали в два-два с половиной раза из-за падения курса рубля», — замечает эксперт. Лишь немногие компании успели адаптироваться к новым условиям. Алексей Бессарабский рассказал, что еще несколько лет назад, учитывая эти угрозы, «Манго Телеком» начал переход на свободное ПО. «И как оказалось, не зря. Мы развернули на открытом ПО один из крупнейших в Европе кластеров SIP-серверов, недавно объявили о завершении миграции с фирменной системы управления базами данных на свободное ПО PostgreSQL. Другие ключевые элементы инфраструктуры написаны нашими разработчиками. Так что проблема задела нас не очень сильно».

Одной из важнейших проблем для развития отрасли сегодня также является отток квалифицирован-

ных кадров. Иностранные работодатели готовы предоставлять российским разработчикам хорошие условия и высокую зарплату в стабильной валюте. Отечественные фирмы к такой конкуренции пока не готовы, утверждает господин Краснов. Вице-президент по ИТ-технологиям «Европеи» (занимается развитием краснодарского бизнес- и ИТ-парка) Тарлан Абукаров подчеркивает, что именно из-за проблемы с подготовкой специалистов Юг и Северный Кавказ сейчас на периферии развития российской ИТ-индустрии. «Лидерами рынка в России является ЦФО, а именно Москва и Санкт-Петербург. К сожалению, ЮФО и СКФО находятся в числе отстающих в области развития ИТ, в первую очередь это связано с острым дефицитом кадров и отсутствием площадок для подготовки ИТ-специалистов».

С другой стороны, реализация масштабных спортивных проектов на Юге может дать импульс и развитию ИТ-проектов. «Спортивные мероприятия федерального масштаба увеличивают инвестиции в информатизацию регионов страны, в том числе и юга России», — отметил Дмитрий Васильев, первый заместитель генерального директора компании КРОК. — Как сообщалось в открытых источниках, при подготовке Олимпиады в Сочи траты на ИТ составили 5% от общего бюджета Игр. А в рамках подготовки к Чемпионату мира по футболу 2018, на ИТ планируется потратить около 12 млрд руб.».

Поворот к пользователю

Сейчас экономика переживает не легкие времена, поэтому на первый план выходят проекты, повышающие эффективность бизнес-процессов и направленные на оптимизацию затрат, утверждает Дмитрий Васильев. Это видно по текущим проектам КРОК: например, в этом году компания закончила автоматизацию цепочки поставок для сети из 115 гипермаркетов и 26 супермаркетов в нескольких десятках городов России. Система сокращает расходы на доставку и повышает качество перевозок в компании за счет ускорения процессов заказа транспорта, автоматизации планирования, взаиморасчетов, приема и отгрузки товара.

Основными трендами в ИТ-индустрии сегодня являются «облачные технологии», big data (обработка больших массивов информации) и мобильные приложения, соглашается большинство экспертов.

По прогнозам аналитиков Forrester Research, к 2020 году объем мирового рынка облачных сервисов достигнет \$191 млрд, в России сектор растет на 50% каждый год, говорит Тарлан Абукаров. По его мнению, основным драйвером является сегмент SaaS (программное обеспечение как услуга). «Уже к 2016 году на глобальном рынке затраты компаний на облачные сервисы увеличатся в три раза», — предполагает топ-менеджер.

Переход в «облако» при этом многие потребители рассматривают как антикризисную меру, поэтому разработка подобных продуктов в России сейчас актуальна как никогда.

«На рынке пользуется спросом все, что помогает предприятиям выжить и развиваться — это один в один свойства «облачных» технологий и аутсорсинговых решений», — отмечает Алексей Бессарабский из Mango Office. При этом, говорит он, «облачные продукты» оказались наименее чувствительны к кризису, несмотря на дорожающее оборудование. «Mango растет на 40–50% в год», — рассказал господин Бессарабский.

Рынок разработки мобильных приложений кризис, по ощущениям игроков, также практически не затронул, спрос на них стабильно растет несколько лет. «Это сейчас самое перспективное направление, а в ближайшем будущем виден и расцвет приложений для носимых устройств», — говорит генеральный директор ростовской компании Sebbia Николай Мельников.

Другой быстрорастущий сегмент — видеосервисы на технологии OTT (over the top — по сети любому интернет-провайдеру), самым популярным примером которого является американский Netflix, планы по развитию подобных продуктов сейчас рассматривают Amazon и Apple.

СЕО и сооснователь Nemo TV (видеосервис на технологии over the top) Матвей Отрошенко рассчитывает, что в ближайшее время сервисам OTT потребуются сотни разнообразных технологических решений на десятках платформ. По его расчетам, через два-три года в России будет работать до 100 млн единиц постоянно подключенных к интернету устройств. Из них около 35 млн телевизоров с технологией Smart-TV. «Это огромный и абсолютно новый рынок, которому понадобятся новые кодеки и программы, позволяющие экономить трафик, улучшать качество изображения и защищать контент от пиратства», — считает господин Отрошенко.

По словам Дмитрия Васильева из КРОК, если ситуация с санкциями не нормализуется, то можно ожидать расцвета российских решений в области ERP, CRM и HCM. «Помимо 1С в России много других достойных решений, которые просто не могли пробиться на большой рынок ввиду доминирования в умах заказчиков иностранных производителей», — говорит эксперт. А вот решения, например, класса SCM довольно сложно быстро «повторить» ввиду того, что по уровню менеджмента в области логистики наши компании еще далеки от западных. У российских производителей SCM-решений просто нет необходимой клиентской базы, на основе работы с которой можно развивать свои решения и создавать универсальные для рынка практики ведения бизнеса. Однако в тех областях, где иностранные логистические решения просто не подходят (в силу отечественной специфики ведения бизнеса), как, например,

в области железнодорожных перевозок, российские производители уже давно работают.

Видимая рука государства

Масштабная стратегия развития ИТ-отрасли, разработку которой российские власти начали в 2013 году, должна изменить структуру экономики страны, дав толчок развитию высокотехнологичного сектора. Исходя из прогнозов правительства, к 2020 году отрасль может достичь в денежном выражении 410–620 млрд руб.

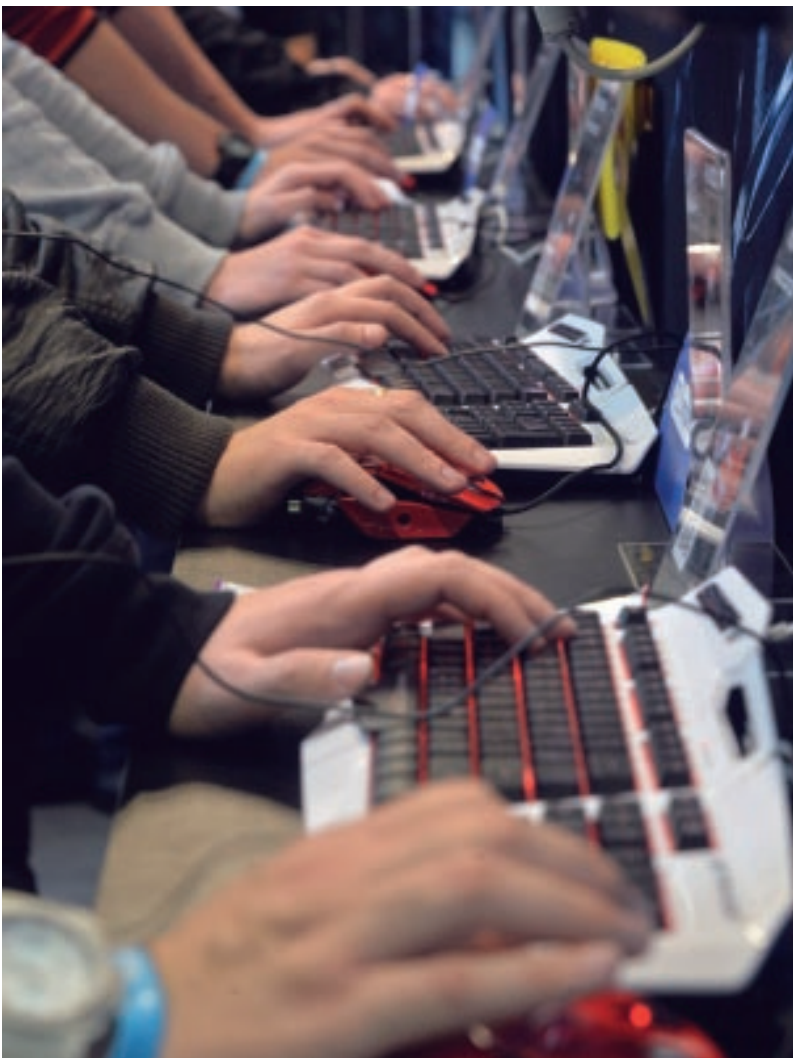
Управляющий инвестиционным портфелем Фонда развития интернет-инициатив (ФРИИ) Сергей Негодяев подчеркивает, что господдержке ИТ-отрасли может не только заметно ускорить развитие уже существующих проектов, но и создать питательную среду для появления новых. Эффективными инструментами он считает субсидии для малых и средних ИТ-компаний от региональных министерств экономики, налоговые льготы и офисные площадки для наиболее перспективных проектов, а также программы обучения.

Кроме того, государственные органы для многих продуктов остаются крупнейшим, а в некоторых случаях и единственным, потребителем. «Государственный сектор стал основным заказчиком ИТ-продукции благодаря таким проектам, как запуск федеральных государственных услуг в электронном виде, системы «Электронный бюджет» и ГИС ЖКХ, выдача электронных паспортов и пр.», — поясняет Тарлан Абукаров из «Европеи».

Тем не менее пока наиболее крупные заказы приходится на специфические и высокочатные отрасли, к примеру оборонно-промышленный сектор, доступа к которым у абсолютного большинства компаний нет.

«В общем, государство поддерживает ИТ только в тех секторах, без которых не может обойтись само. Большой части ИТ-индустрии приходится рассчитывать только на частные инвестиции», — заключает Александр Краснов из Verum Option.

Сами специалисты отрасли говорят о том, что лучшая поддержка государства — создание условий для развития малого и среднего бизнеса. «Мы не пользуемся ни господдержкой, ни услугами ИТ-парков, и не стремимся к этому», — утверждает Алексей Бессарабский. — Основная наша стратегия — сделать лучший на рынке продукт, который помогает развивать бизнес нашим клиентам даже в не легкие кризисные времена. Мы не просим государство изыскать средства из других отраслей и отдать их нам. Основная государственная поддержка, которая нам нужна, — создание стабильных, прозрачных и равных для всех правил игры, а также улучшение условий ведения бизнеса у наших клиентов, большинство из которых — малый и средний бизнес. Если бизнес будет себя хорошо чувствовать, то и мы будем себя хорошо чувствовать. Не потому, что мы получаем преференции, а потому, что мы полезны».



Предпосылки к размещению своей Кремниевой долины есть у любого российского региона или города, где высока концентрация грамотных специалистов и рядом расположен хороший технический вуз

Вместе или порознь

О создании в России проекта, подобного американской Кремниевой долине, говорят уже несколько лет, сейчас ближайшим ее аналогом можно назвать только инновационный центр «Сколково». На Юге сейчас активно развиваются и свои проекты в этой сфере. Так, в Ростовской области начал работу «Южный ИТ-парк», созданный по инициативе губернатора Ростовской области Василия Голубева. Основная задача парка — консолидировать ИТ-сообщество, способствовать тому, чтобы резиденты смогли создать свой бизнес не за несколько лет, а за несколько месяцев за счет активной поддержки проекта. «Наша цель — познакомить молодые команды и инвесторов, работодателей и бизнес, без которых не может обойтись само. Большой части ИТ-индустрии приходится рассчитывать только на частные инвестиции», — заключает Александр Краснов из Verum Option.

Сами специалисты отрасли говорят о том, что лучшая поддержка государства — создание условий для развития малого и среднего бизнеса. «Мы не пользуемся ни господдержкой, ни услугами ИТ-парков, и не стремимся к этому», — утверждает Алексей Бессарабский. — Основная наша стратегия — сделать лучший на рынке продукт, который помогает развивать бизнес нашим клиентам даже в не легкие кризисные времена. Мы не просим государство изыскать средства из других отраслей и отдать их нам. Основная государственная поддержка, которая нам нужна, — создание стабильных, прозрачных и равных для всех правил игры, а также улучшение условий ведения бизнеса у наших клиентов, большинство из которых — малый и средний бизнес. Если бизнес будет себя хорошо чувствовать, то и мы будем себя хорошо чувствовать. Не потому, что мы получаем преференции, а потому, что мы полезны».

Эксперты считают, что основной риск подобных проектов — получение малоэффективную бюрократизированную структуру. «Основная идея Кремниевой долины — создать воронку для инвестиций в высокотехнологические компании, которая своим удобством и перспективностью притягивала все больше и больше частных инвесторов. У нас же обычно создаются псевдо-«кремниевые долины» в виде различных технопарков, которые во многом осваивают околосударственные средства. Инвестиции в тех-

нологии импортозамещения также ориентированы на госсектор (и госкорпорации), то есть ожидать шедевров мирового уровня при отсутствии внешней конкуренции не приходится. И тем не менее именно сегодня российским разработчикам очень важно ставить амбициозные задачи, пытаться найти инвестиции и выход на международные рынки, потому что условия производства ПО в России на сегодняшний день достаточно комфортные», — делится мнением Максим Захаренко из «Облакотек».

В то же время появляются и примеры частных проектов. «В России уже есть ряд ИТ-парков, все они по своему успешны», — рассказал Тарлан Абукаров из «Европеи». — «Однако наша цель — создание частного ИТ-парка, уникальность которого в предоставлении комфортных условий для проживания и труда, а также наличия большого количества площадок для тестовых внедрений; другими словами, мы готовы быть первыми, кто у себя внедрит новые решения, доведет их до идеального состояния и только потом будет продвигать на рынок». По словам Тарлана Абукарова, парк еще молодой, он в стадии становления. Темы разработок абсолютно разные: начиная от робототехники и заканчивая сложными программными продуктами.

Сергей Негодяев из ФРИИ утверждает, что предпосылки к размещению своей Кремниевой долины есть у любого российского региона или города, где высока концентрация грамотных специалистов и рядом расположен хороший технический вуз. «Однако Кремниевая долина отличается наличием инвестиционного капитала и инструментами фиксирования доходности. Рынок М&A, то есть продажи стартапов и ИТ-компаний, в России пока развит слабо, причем на уровне всей страны, даже не отдельного региона», — отмечает эксперт. — Этот вопрос необходимо решать на системном уровне, вовлекая в экосистему крупный бизнес — игроков, которые могли бы «подкрепить» рынок спросом на стартапы».

Анатолий Костырев

ВЫГОДНО ЛИ СОТРУДНИЧАТЬ С ГАРАНТИЙНЫМ ФОНДОМ?

В Ростовской области шесть лет работает программа гарантирования кредитов, что позволяет субъектам предпринимательской деятельности решать свои финансовые проблемы и воплощать инновационные бизнес-решения. Гарантийный капитал регионально-го Гарантийного фонда является надежным покрытием для банков, работающих в высококорисковом сегменте, коим является малый и средний бизнес. Только за 11 месяцев 2015 года Некоммерческая организация «Гарантийный фонд Ростовской области» выдал 178 поручительств на 1,1 млрд руб. Это помогло предприятиям малого и среднего предпринимательства пополнить свои запасы сырья и материалов, провести ремонт помещений и техники, купить новое оборудование, произвести замену транспорта, рефинансировать ранее оформленные кредиты на более

льготных условиях. Кредитные кооперативы смогли пополнить портфели займов для дальнейшей поддержки сельхозтоваропроизводителей. На все эти цели бизнес привлек 2,5 млрд руб. кредитных средств банков-партнеров фонда.

Заемщики фонда — преимущественно малые предприятия из разных территорий области, кредитующиеся в таких банках, как ПАО «Сбербанк», АО «Россельхозбанк», ОАО КБ «Центр-Инвест», АО «Банк Интеза», ПАО «Промсвязьбанк», Банк «Возрождение» (ПАО), ВТБ 24 (ПАО), ОАО «Банк Москвы» и т. д. Всего фондом заключено 35 соглашений о сотрудничестве с банками по программе гарантирования кредитов и шесть — по программе гарантирования приобретаемых банковских гарантий. Поддерживаются предприятия различных видов деятельности: осуществляющие

промышленное производство и производство продуктов питания, занимающиеся производством и переработкой сельхозпродукции, предприятия оптовой и розничной торговли, строительства, предприятия, предоставляющие платные услуги, включая бытовые, образовательные, здравоохранения, предприятия транспорта и логистики, а также многие другие, которым по законодательству может предоставляться поддержка.

Как правило, предприятие обращается в банк за получением кредитных средств. Если собственного залога у предприятия не менее 30%, то оставшуюся часть может обеспечить своим поручительством Гарантийный фонд. При этом кредит должен быть на сумму свыше 1 млн руб., и срок, на который он привлекается, — свыше одного года. К банковской гарантии эти требования не относятся.

Несмотря на то что поручительство — не безвозмездная поддержка, именно с ним субъекты МСП Ростовской области смогли привлечь на развитие и модернизацию своих предприятий 9,7 млрд руб. с начала деятельности фонда.

В четвертом квартале текущего года фонд заключил соглашение о сотрудничестве с ООО «МСБ-Лизинг», что позволит потенциальным лизингополучателям из сферы малого и среднего бизнеса при необходимости воспользоваться поручительством гарантийной организации. Требования к субъектам МСП в этом случае такие же, как при кредитовании: сумма лизинговой сделки — свыше 1 млн руб., срок лизингового договора — более одного года, сумма собственного обеспечения — не менее 30% от стоимости предмета лизинга.

Благодаря ежегодной поддержке губернатора области и регионального департа-

мента инвестиций и предпринимательства, в 2016 году Гарантийный фонд продолжит свою работу по расширению доступа малых и средних предприятий к кредитным ресурсам. В перспективе стратегия развития малого и среднего предпринимательства в России нацелена на совершенствование кредитных и лизинговых продуктов для малых и средних предприятий, дальнейшее развитие программы предоставления гарантий и поручительств.

Реклама

Подробная информация о деятельности и гарантийных продуктах фонда размещена на сайте <http://www.dongarant.ru/>.