



Инвестиции

Вторник 28 февраля 2017 №34 (6028 с момента возобновления издания)



ug.kommersant.ru 16+

15 | Готовы ли представители малого и среднего бизнеса вернуться к практике инвестиционных займов?

16 | Инвестиции в интернет-магазины: что делает их оправданными в сегодняшних условиях?

По итогам трех кварталов 2016 года объем инвестиций в основной капитал в РФ составил 97,7% от уровня 2015 года. Динамика же на уровне отдельных регионов очень различается: на одних территориях активность продолжает снижаться, а на других инвестиций становится больше. По убеждению экспертов, вектор зависит от эффективности инструментов, которые регионы используют для повышения собственной инвестиционной привлекательности.

Охота на инвестора

— тенденции —

Средняя температура

Итоги за год пока не подведены, но уже предварительные цифры говорят о том, что объем инвестиций в РФ в 2016 году продолжил снижаться. Аналитики, тем не менее, видят основания для позитивных ожиданий: темпы снижения — самые медленные за последние три года. В позитивный сценарий вписывается и тот факт, что, по данным Национального рейтингового агентства (НРА), среди федеральных округов есть такие, в которых снижение сменилось ростом. Так, в СЗФО объем инвестиций в основной капитал за девять месяцев 2016 года составил 109,3%, в УрФО — 116,6%, в ЦФО — 101,4%.

Юг России в этом направлении не может похвастаться показателями выше общероссийских и в лидеры рейтинга не вошел, однако инвестиционная привлекательность отдельных территорий региона НРА оценивает как «высокую» (Краснодарский край) либо «среднюю» (Ростовская, Астраханская и Волгоградская области и Ставропольский край).

«Высокую инвестиционную привлекательность в сложившихся экономических условиях имеют, разумеется, Москва как финансовый центр России, а также регионы, специализирующиеся на добыче природных ресурсов: Якутия, Тюменская область и т. д., — комментирует Сергей Мельников, главный аналитик Global FX. — Также популярность набирают регио-



За год в сельском хозяйстве РФ число проектов с долей иностранного капитала подскочило на 30%

ны, специализирующиеся на сельском хозяйстве. По данным Российского фонда прямых инвестиций, за год в сельском хозяйстве РФ число проектов с долей иностранного капитала подскочило на 30%. Наши

мощности привлекают пока главным образом азиатских и ближневосточных инвесторов — активно развивается сотрудничество с Китаем, Индией, Таиландом. Очевидно, западные инвестиции для нас пока недоступны из-за санкций, поэтому и был взят курс на Азию. Одна-

ко ничего трагического в этом нет: данных рынков на текущий момент более чем достаточно, чтобы реализовать наш агропромышленный экспорт».

Директор ростовского филиала «БКС Премьер»

с 14

Региональная онлайн-торговля не обещает дивидендов для всех

— стратегия —

Производители и поставщики услуг в регионах юга России активно вписываются в общероссийский тренд роста онлайн-ритейла. Однако в интернете региональных игроков ждет не менее острая конкуренция, чем в офлайне, а возможности масштабирования бизнеса ограничены из-за нехватки профессиональных технических кадров и управленческих компетенций владельцев бизнеса.

Виртуальный бизнес

Несмотря на то что объемы розничной торговли сокращаются четвертый год подряд, электронная коммерция в России растет двузначными темпами. Согласно последним данным Российской ассоциации электронных коммуникаций (РАЭК), в 2016 году онлайн-ритейл в рунете прибавил 18%, достигнув совокупного оборота 706 млрд руб. В сегментах онлайн-путешествий и услуг в интернете (такси, купоны, билеты, доставка еды и т. д.) прошлогодний рост составил 15%, а в абсолютных показателях соответственно 363 млрд и 169 млрд руб. В наступившем году подобная динамика должна сохраниться: по прогнозу РАЭК, в 2016–2017 годах онлайн-ритейл при-

бавит еще 14%, онлайн-трэвел — 13%, а рынок услуг в интернете даже 25%.

Поскольку рост электронной коммерции — процесс глобальный, региональные компании не могли остаться от него в стороне. Однако с самого начала региональному производителю или поставщику услуг, нацеленному на расширение своей аудитории в интернете, приходится существовать в поле глобальной конкуренции, что исключает шансы на безоговорочный успех даже на волне бурного роста рынка.

Стартап в глобальном поле

Дать количественные оценки масштабам интернет-торговли на юге России затруднительно, учитывая то, что в этой сфере в принципе нет формального разделения на региональный, страновой или международный сегменты. «Пользователь из небольшой донской станции может покупать гаджеты в ростовском интернет-магазине, книги на «Озоне», а на выпускной одеться на «Алибабе». Пользователи быстро научились находить выгодные предложения и не боятся заказывать их из других городов и даже стран», — говорит директор ростовского интерактивного агентства «Вебпрактик» Александр Букуров.

с 16

Региональному и среднему бизнесу

Опора для бизнеса. Уверенность для людей.



Реклама

Эффективные решения для управления финансами



Информация не является публичной офертой. Банк ВТБ (ПАО), 190000, г. Санкт-Петербург, ул. Большая Морская, д. 29. Генеральный директор Банка России № 1000.

Пищепром взмошел на овощах

— конъюнктура —

Снятие санкций с России обсуждается все активнее. Если их все-таки снимут, под вопросом окажется сохранение продовольственного эмбарго. Между тем именно запрет на ввоз сельхозпродукции из-за рубежа позволил ряду отраслей российского АПК существенно увеличить показатели. По мнению экспертов, в наиболее уязвимом положении на Юге в случае отмены санкций и контрсанкций окажутся производители овощей и свинины.

Тепличный рост

По итогам 2016 года наиболее активно на Юге развивалось овощеводство: эксперты связывают это как с благоприятным климатом и высокой урожайностью почв, так и с действующим продовольственным эмбарго. По данным исполнительного директора Союза производителей плодов и овощей Михаила Плущкова, производство овощей по некоторым позициям открытого грунта в ЮФО выросло на 15–20%. «На 12% выросло производство овощей защищенного грунта, при этом их импорт в 2016 году сократился на 24%. Также отмечается небольшой рост по выращиванию фруктов, их валовой сбор вырос на 6%», — говорит он. В прошлом году на юге страны был анонсирован ряд инвестпроектов в овощеводстве. ООО «Донская усадьба» собирается запустить в третьем квартале текущего года первую очередь крупнейшего в области тепличного комплекса. Производственная мощность будущих теплиц составит около 11,5 тыс. т томатов и огурцов, а инвестиции в проект — 5 млрд руб. В начале февраля текущего года компания «Зеленая линия» (оператор тепличного комплекса ритейлера «Магнит») приступила к строительству в Краснодаре центра по выращиванию шампиньонов, объем инвестиций в который составит почти 1,8 млрд руб. На площади 245 га планируют возвести компостный цех и цех по выращиванию шампиньонов на 24 камеры, объем производства составит 6,4 тыс. т грибов в год. Ростовская ГК Flash собирается построить

в Октябрьском районе тепличный комплекс «Донской» мощностью 32–35 тыс. т овощей в год, инвестиции в который составят около 9 млрд руб.

Эксперты сходятся во мнении, что от введенного продовольственного эмбарго больше всего выиграли производители овощей и фруктов, однако в случае его отмены этот сегмент также пострадает сильнее всего. Михаил Плущков считает, что после разрешения ввоза иностранных овощей и фруктов зарубежные поставщики для возврата своей доли на российском рынке начнут демпинговать, к чему российские производители окажутся не готовы. «Большой проблемой может стать возврат на рынок турецких помидоров, из-за чего большое количество тепличных комплексов обанкротится. Из-за высоких ставок по кредитам российское производство овощей и фруктов развивается медленно. И если импортная продукция вернется на рынок, то инвесторы, которые рискнули вложиться в производство в 2014–2015 годах, обанкротятся, и мы получим проблемы с возвратом кредитов», — говорит он. По мнению эксперта, продовольственное эмбарго целесообразно продлить до 2020 года. Директор ростовского филиала «БКС Премьер» Руслан Хисматуллин добавляет, что главной проблемой, тормозящей развитие пищевого сектора, остается недоступность кредитных средств на долгие сроки. «Необходима система государственной поддержки предприятий АПК, чтобы обеспечить производителей финансовыми ресурсами своевременно и на адекватных условиях», — говорит он.

Другим фактором, сдерживающим развитие овощеводства на Юге, эксперты называют недостаток современных складских комплексов для хранения продукции. Старший консультант практики АПК консалтинговой группы «НЭО центр» Ксения Беззлях отмечает, что нехватка овощехранилищ не позволяет производителям смещать реализацию в сторону высокого ценового сезона весной, вынуждая сбывать значительную часть урожая в период максимального предложения — осенью и в начале зимы. «Из-за того что на

юге страны мало овощехранилищ, продукция портится уже к зиме, и мы вынуждены импортировать продукцию. Конкуренентоспособность отечественных овощей может повысить строительство хранилищ, которые позволят продавать локальную продукцию не только осенью, но и зимой и весной. Однако это строительство займет несколько лет», — предупреждает Михаил Плущков.

Мясо — в сторону глубокой переработки

В мясной отрасли, по мнению экспертов, отмена продовольственного эмбарго может негативно сказаться на отечественных производителях свинины и может повлиять на рентабельность российских животноводов. «После ввода санкций цена на свинину выросла на 70% и держится на этом высоком уровне до сих пор», — отмечает директор ГК «Тавр» Александр Ремета. В случае снятия эмбарго российским свиноводам вряд ли удастся удержать цены на сегодняшнем уровне, так как стоимость импортного сырья ниже. Вместе с тем дорогое сырье негативно сказывается на мясопереработке. «Закрытый рынок с дорогим и неконкурентным сырьем не способствует развитию и отражается на цене готовой продукции, за которую расплачивается в конечном итоге потребитель», — говорит Александр Ремета. Что касается самой мясоперерабатывающей отрасли, то, по его словам, импорт колбасных изделий в России остается незначительным, а потому снятие эмбарго никак не повлияет на производственные мощности мясоперерабатывающих предприятий. В дирекции по внешним коммуникациям и связям с инвесторами ПАО «Группа „Черкизово“» отмечают, что основным внешним поставщиком колбас остается Белоруссия, и для ввоза качественной продукции из прочих стран курс рубля сейчас не выглядит привлекательным.

По итогам 2016 года в ЮФО отмечается снижение объемов производства мяса. По данным Ксении Беззлях, наиболее существенным оказалось снижение по птице, что связано со вспышкой птичьего гриппа в четвертом квар-

с 16

ИНВЕСТИЦИИ

Охота на инвестора

— тенденции —

С 13 Руслан Хисматуллин уверен, что южные регионы страны — Ростовская область, Краснодарский край и другие — имеют реальные шансы на масштабный приток инвестиций в текущем году. Важную роль в этом играет территориальный фактор: открывать какие-то производства здесь дешевле, чем, к примеру, в северных регионах страны. Кроме того, у многих крупных компаний на юге России на счетах аккумулированы серьезные суммы, этот фактор тоже стимулирует инвестиционную активность.

Безбарьерная среда для инвестора

Управляющий по исследованиям и анализу долговых рынков Промсвязьбанка Александр Полотов подчеркивает, что на инвестиционную привлекательность территорий оказывают влияние не только стабилизация макроусловий и активное развитие отдельных отраслей эко-

номики. «Реальные действия властей всех уровней, направленные на повышение привлекательности ведения бизнеса, могут исправить ситуацию с инвестициями. При этом большое влияние на инвестиционный климат в регионах оказывает политика местных администраций и инициативы по привлечению инвесторов», — заключает эксперт.

Алена Афанасьева, старший аналитик ГК Forex Club, отмечает, что обычно главными критериями для инвестора при решении, идти или не идти в какой-либо регион, остаются давно известные рентабельность и риски. «Но, если расширять подробнее, конечно, важны уровни развития территории по экономическим, законодательным, социальным и финансовым признакам», — поясняет госпожа Афанасьева. — Помимо срока окупаемости необходимо понимать, насколько доступны интеллектуальные ресурсы, насколько развита инфраструктура, финансовая сфера и многое другое».

Региональные власти юга России стремятся создать благоприятные ус-

ловия для инвесторов за счет налоговых преференций, снижения административных барьеров, упрощения подключения к сетям. Так, например, правительство Ростовской области сообщает, что 13 октября 2016 года губернатор подписал постановление о новом порядке господдержки инвесторов начинающих проектов (стартовых с нуля). Инвестор, желающий реализовать проект стоимостью свыше 100 млн руб. на территории Ростовской области в сфере промышленности или АПК, получает право после эксплуатации проекта на гарантированное возмещение ему половины всех его затрат на техприсоединение к газовым, водопроводным сетям, электроснабжению и водоотведению.

Инвестора — в ТОР

Одним из инструментов, способных обеспечить инвестору большинство этих условий, должны стать территории опережающего развития (ТОРы). «Государство выступило инициатором создания особых террито-

рий особые льготные режимы налогообложения и снижены административные барьеры, представлена необходимая инфраструктура для стимулирования развития отдельных регионов, секторов промышленности и сфер услуг», — комментирует Александр Полотов.

Из южнороссийских территорий в список ТОРов внесен город Гуково Ростовской области. «Если инвестор вкладывает в свой проект свыше 100 млн руб. на территории Гуково, он получит возмещение 80% всех затрат, которые понесет», — рассказывает министр экономического развития Ростовской области Максим Папушенко. — В ТОРе Гуково федеральными законами, региональными законами, решениями местной городской думы созданы уникальные преференции. Но на территории Гуково освобождаются от налогов абсолютный. Налог на имущество организации — нулевой, земельный налог — тоже нулевой. По введяемому фондам сегодня ставка 30%».

ТОР Гуково была создана в феврале 2016 года. Уже во втором полугодии, по информации Агентства инвестиционного развития Ростовской области, на площадке ТОРа проводилась работа с 20 потенциальными инвесторами.

Управляющий партнер компании ЕУ по России Александр Ивлев подчеркивает, что ТОРы — это не просто площадки с налоговыми преференциями, а целая концепция социально-экономического развития, поддерживаемая инфраструктурными проектами. Именно инфраструктура — один из решающих аргументов для инвестора.

В Ростовской области предполагают увидеть первые ощутимые итоги работы ТОРов уже в конце 2017 года. Ожидается, что к этому моменту общий объем заявленных инвестиций резидентов составит около 20 млрд руб., а также будет создано 5 тыс. новых рабочих мест.

Благоприятный фарватер

Эксперты считают, что южные регионы в ближайшее время вполне способны нарастить объемы инвестиций. «Краснодарский край, Ростовская область, Ставропольский край характеризуются диверсифицированной экономикой, благоприятными климатическими условиями, об-



На юге России в список территорий опережающего развития внесен город Гуково Ростовской области

ладают запасами природных ресурсов, обеспечены квалифицированными кадрами. Это определяет высокую инвестиционную привлекательность данных регионов», — комментирует Александр Полотов.

Еще один фактор, повышающий инвестиционную привлекательность Юга, — реализация в его регионах крупных проектов федерального значения. До 2014 года это было олимпийское строительство в Краснодарском крае, сейчас — подготовка к ЧМ-2018, которая послужила стимулом к созданию и обновлению не только спортивной, но и транспортной инфраструктуры Юга (аэропорт «Платов» и связанные с ним транспортные развязки в Ростовской области). «У всех на слуху реализация мостового перехода через Керченский пролив. Это амбициозный дорожный проект, направленный скорее на реализацию политических целей, чем на заработки. Однако в целом, если рассматривать долгосрочный эффект для всего региона, он огромен», — добавляет Алена Афанасьева. — Объем грузовых и пассажирских перевозок через пролив значительно вырастет. Путь вокруг Азовского моря фактически будет сокращен на 450 км. Кроме того, будут решены проблемы с доступом на курортный полуостров, что должно увеличить объем туристического потока. Отмечу также строительство железной дороги в обход Украины, которое планируется завершить к 2018 году, а также развитие железно-

дорожной инфраструктуры на подходах к портам Азово-Черноморского бассейна. Эти проекты стали примером «государственной руки» в деле стимулирования инвестиционной активности».

Значимым позитивным фактором для развития южных регионов является повышение спроса на отечественную сельскохозяйственную продукцию и конкурентные преимущества по сравнению с иностранными производителями в результате девальвации рубля в 2014–2015 годах. «Регионы с высокой долей в ВРП сельского хозяйства в 2015–2016 годах показывают хорошую динамику», — констатирует Александр Полотов. — Девальвация рубля и введение продовольственного эмбарго вместе с благоприятными погодными условиями способствуют росту производства сельскохозяйственной продукции, что позитивно для экономики».

Позитивные ожидания экспертов подтверждает и тот факт, что в 2017 году у инвесторов появилась возможность привлечения заемных средств на более выгодных условиях. Замедление инфляции, снижение ставок по депозитам транслируется банками в снижение ставок для конечных заемщиков. Снижение рисков в экономике повышает готовность банков кредитовать долгосрочные проекты. Это означает улучшение условий привлечения средств инвесторами и сокращение сроков окупаемости проектов.

Иван Демидов



Еще один фактор, повышающий инвестиционную привлекательность Юга, — реализация в его регионах крупных проектов федерального значения, например, строительство Керченского моста

Какие механизмы привлечения инвестиций в регионы наиболее эффективны и во что выгодно вкладывать?

— прямая речь —

АННА НЕСТЕРОВА, член президиума генерального совета «Деловой России», основатель компании ООО «Глобал Рус Трейд»:

— В последние годы появилось большое количество инструментов, которые помогают регионам принимать максимальные усилия по привлечению инвестиций. В частности, в

прошлом году президент Владимир Путин подписал закон, в рамках которого регионы наделяются полномочиями снижать региональную часть налога на прибыль до 10%, а федеральная составляющая (2%) может быть отменена. Эта мера, равно как и возможности, появляющиеся благодаря введению в работу так называемого специального инвестиционного контракта, являются системообразующими вехами в развитии инвестиционного климата.

Одним из наиболее интересных и эффективных способов привлечения особых инвестиций в регионы стало создание особых экономических зон (ОЭЗ) или аналога — территорий опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР или ТОР). Эти инструменты не просто позволяют получить готовую основную инфраструктуру по льготным ставкам, налоговые, таможенные и амортизационные льготы, а способствуют существенному снижению административных барьеров.

Еще один зарекомендовавший себя инструмент — это индустриальные парки. Кроме этого, существует большое количество институтов развития, которые помогают с гарантиями, финансированием или лизингом. В частности, Региональный фонд развития промышленности (РФРП), Фонд развития и финансирования предпринимательства, Региональная лизинговая компания, гарантийные фонды, а также группа Российского экспортного центра.

Основные риски для инвесторов лежат в традиционных областях: защита прав собственности, несовершенство судебной системы, коррупция. Кроме этого всегда существуют риски, связанные с политической ситуацией, в частности санкции, введение в действие и отмена контрсанкций.

ЕВГЕНИЙ ДОРОШЕНКО, руководитель представительства Агентства стратегических инициатив в Южном федеральном округе:



— Действенным инструментом — предоставление налоговых льгот инвесторам по региональным налогам, планируемый объем по которым в Ростовской области составляет порядка 1,5 млрд руб. В регионе продолжают предоставляться субсидии на возмещение части затрат на уплату процентов по рублевым и валютным кредитам на реализацию инвестпроектов. Инвесторы могут претендовать и на получение инженерных субсидий. Дополнительным инструментом с 2011 года является включение приоритетных для региона инвестпроектов в «губернаторскую сотню». Успешно реализовано 44 крупных проекта на сумму 134,4 млрд руб., позволившие создать в регионе свыше 13 тыс. новых рабочих мест.

Проблемой для инвесторов являются инфраструктурные ограничения. Другие ограничения — финансовые: высокая стоимость заемных средств, особенно при долгосрочных займах, отсутствие достаточного залогового обеспечения, процедурные сложности при получении кредита. Есть проблемы сбыта готовой продукции: трудности представления продукции местных товаропроизводителей в торговых сетях и снижение потребительского спроса.

Для решения проблем технологического присоединения к сетям необходимы снижение его стоимости для инвесторов и сокращение сроков присоединения, увеличение объема поддержки. Важно осуществление детального анализа технологического присоединения, а также ряда переменных величин для предварительного расчета стоимости подключения к инженерным сетям. Еще одна мера — информирование субъектов МСП о реализации «Программы 6,5» (льготного кредитования).

АНАТОЛИЙ РЫКОВ, первый заместитель главы города Сочи:



— Большое значение для развития регионов имеют институты инновационного развития — инструмент формирования экономики будущего, реализации долгосрочных приоритетов. Например, формами поддержки субъектов инновационной деятельности в Краснодарском крае являются установление для них пониженной налоговой ставки налога на прибыль, предоставление льгот по уплате налога на имущество организаций, по иным налогам в части средств, зачисляемых в краевой бюджет, налогового кредита и иной финансовой поддержки в порядке, установленном федеральным законодательством и законодательством Краснодарского края. Также это субсидии, премии, оказание информационной поддержки в СМИ, организация конференций, круглых столов.

Приоритетные направления для инвестиций нашего региона — это санаторно-курортная деятельность, строительство, потребительский рынок и сфера услуг. В городе реализуются такие проекты, как строительство центра подготовки спортивного резерва по лыжным видам спорта «Снежинка» на территории Адлерского района (северный склон хребта Аибга), строительство аквапарков, торгово-развлекательного центра. Для курортного города сегмент потребительского рынка — это неотъемлемая часть его привлекательности.

В посткризисный период уже реализованы проекты организаторов скай-парка: многофункциональный подвесной пешеходный переход с аттракционами и строительное спортивно-туристического комплекса «Апарт-отель» категории «три звезды» в Адлерском районе.

Степень риска инвестора при получении ожидаемой доходности от проекта существует всегда, не только в сложившейся экономической ситуации на сегодняшний день. Поэтому основополагающее инвестиционной политики — создание благоприятных условий всем субъектам экономической деятельности для усиления инвестиционной активности.

АЛЕКСАНДР ПОЛИДИ, д. э. н., профессор, партнер консалтинговой компании «АРКА-Групп»:



— С моей точки зрения, наиболее эффективные меры по стимулированию инвестиционной активности представлены тремя направлениями. Первое — отсутствие бюрократических и административных барьеров для бизнеса в части регулирования и надзора; причем это касается не только вновь создаваемых компаний и проектов, но и действующего бизнеса. Не на уровне деклараций и увещаний (как в случае с незаконностью проверок по МСБ), а реальное отсутствие административного давления. Сюда же отнесу стабильность и предсказуемость региональной регулятивной политики по отношению к отдельным отраслям и инвесторам.

Второе — меры по повышению доходности инвестиций: налоговые каникулы, например в части налогов, зачисляемых в региональный бюджет; различные формы субсидирования кредитных и лизинговых ставок и гарантирования кредитов.

Третье — обеспечение доступности инженерных сетей, исключение скрытых инвестиционных затрат, например по созданию недостающей инфраструктуры — как инженерной, так и социальной. Разумеется, это требует государственных инвестиций в инфраструктуру и более жесткой антимонопольной политики по отношению к поставщикам услуг базовых естественных монополий.

Инвесторы изначально настроены на риск — инвестиции идут туда, где совокупный риск перекрывается потенциальной доходностью инвестиций. Но системные риски, связанные с избыточностью административного давления на бизнес, нестабильностью макроэкономической конъюнктуры, и, самое главное, отсутствие в стране и регионе действенной внятной и долгосрочной стратегии социально-экономического развития — наиболее чувствительные моменты, которые не могут быть нивелированы качеством менеджмента инвестиционных проектов.

РУСЛАН ХАЛИЛОВ, управляющий партнер ООО «Фонд прямых инвестиций»:



— Стимулирование инвестиционной активности в регионах осуществляется с использованием двух групп инструментов: финансовых и административных. К мерам финансовой поддержки инвесторов относятся налоговые льготы на региональном уровне, компенсации части процентной ставки по кредитам на реализацию инвестиционных проектов, инвестиционный налоговый кредит, рассрочка налоговых платежей, предоставление госгарантий.

В качестве нефинансовых инструментов стимулирования инвестиционной активности регионы могут оказывать государственную поддержку в процессе разработки и реализации инвестиционных проектов в приоритетных отраслях, создавать технопарки, бизнес-инкубаторы, особые экономические зоны, создавать в составе органов государственной власти и местного самоуправления специализированные органы в форме многофункциональных центров и координационных советов по инвестиционной политике и т. д. Если говорить о Республике Татарстан, то руководители нашего региона активно работают над привлечением инвестиций.

На наш взгляд, самые эффективные инвестиции — это развитие реального сектора экономики. Наши успешные проекты подтверждают тезис о том, что именно инвестирование в деятельность производственных компаний позволяет инвесторам компаниям активно развиваться.

Основной риск для любого инвестора — это, конечно же, невозврат средств. Минимизировать его можно только за счет тщательного предварительного анализа субъекта инвестирования и внедрения стандартов ведения бизнес-процессов внутри компании, на чем мы как инвестор настаиваем. Важен компания-партнер получает от нас, помимо финансовых средств, накопленный опыт и даже базу потенциальных клиентов.

ЗАУР АБДУРАХИМОВ, генеральный директор Корпорации развития Ставропольского края:



— Основной мерой по стимулированию и привлечению инвестиций является обширный пакет предоставляемых льгот и преференций в регионе: снижение ставки налога на прибыль организаций на

4,5%, освобождение от налога на имущество, налоговая ставка в размере 5% для отдельных категорий налогоплательщиков, льготная долгосрочная аренда, предоставление государственных гарантий и сопровождение инвестиционных проектов в режиме «одного окна».

В Ставропольском крае создано 12 индустриальных парков, координируемых Корпорацией развития края, на территории которых действуют 22 резидента. Резидентами уже осуществлены инвестиции в объеме более 26 млрд руб. и создано более 1 тыс. рабочих мест.

Активно развивается созданный в 2016 году агропромышленный парк «Ставрополье» на территории Минераловодского городского округа. На период до 2020 года запланировано создание крупного фармацевтического кластера на базе индустриального парка «Северо-Западный» в Ставрополе.

Основные риски для инвесторов сведены к экономической ситуации в стране, а также к зависимости производств от импортного сырья, технологий или оборудования.

Тенденции, способствующие росту притока инвестиций в регионы, в настоящее время курируются не только на уровне субъектов РФ, но и федеральными агентствами. Так, АНО «Агентство стратегических инициатив» совместно с ведущими инвестиционными компаниями активно проводит Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах РФ.

В 2017 году Корпорация развития Ставропольского края реализует расширенную дорожную карту по внедрению целевой модели «Эффективность деятельности специализированной организации по привлечению инвестиций и работе с инвесторами», которая позволит увеличить приток инвестиций в регион.

Беседовала Анастасия Соломатина

ИНВЕСТИЦИИ

МСБ ждет от банков взаимности

В Стратегии развития малого и среднего предпринимательства, представленной премьером РФ Дмитрием Медведевым, увеличение к 2030 году доли малых и средних предприятий в ВВП России в два раза является основным целевым показателем. Для его достижения необходимо значительное расширение инвестиционного потенциала МСБ. Эксперты отмечают, что для этого необходимо, с одной стороны, повысить шансы малых и средних предприятий на получение инвестиционных кредитов, а с другой — нужна заинтересованность банков в кредитовании МСБ.

— финансы —

Лед тронулся

К концу первого полугодия 2016 года, согласно исследованиям «Опоры России», доля МСБ, готового вкладываться в расширение бизнеса, сократилась вдвое по отношению к концу первого полугодия предыдущего года. Как показал индекс RSBI (индекс деловой активности предпринимательства), она составила всего 12,7% от общего числа компаний.

Аналитики пояснили, что в этот период МСБ преимущественно осуществляет вынужденные инвестиции, то есть вкладывается в поддержание основных фондов. Согласно опросу, проведенному аналитическим центром МСП-банка, основной причиной выжидательной стратегии МСБ стала неопределенность перспектив отечественной экономики. Более двух третей малых и средних предприятий, обратившихся в банки за кредитами, брали их на короткий срок (до года), самая популярная цель — пополнение оборотного капитала.

Но уже в третьем квартале этот показатель вырос. Доля компаний МСБ, готовых наращивать инвестиции, достигла 15%. Как отмечает президент «Опоры России» Александр Калинин, динамика индекса RSBI в 2016 году свидетельствует о сокращении темпов спада деловой активности предпринимательства. Эту тенденцию видит и Елена Афанасьева, старший аналитик IFC Forex Club, отмечая, что с позитивными процессами, происходящими в экономике, у МСБ появляется стимул к развитию. Параллельно возникает спрос предпринимателей на длинные деньги, инвестиционное кредитование.

Государственные стимулы

Уже во второй половине 2016 года государство запустило несколько программ для стимулирования кредитной активности. «К примеру, корпорация МСП в сотрудничестве с Минэкономразвития и ЦБ РФ предлагает программу, по которой процент

ная ставка по кредитам для субъектов малого бизнеса фиксируется на уровне 11%, для среднего — 10% годовых. Кредитные организации, предоставляющие финансирование предпринимателям по этой программе, получают ресурсы в Банке России по ставке 6,5%, а корпорация МСП предоставляет им независимую гарантию до 50% суммы обязательств по кредиту (основной долг) или до 70% от суммы кредита на исполнение контракта», — комментирует Елена Афанасьева.

Эффективным инструментом господдержки МСБ являются региональные гарантийные фонды. Так, у Гарантийного фонда Ростовской области на 1 января 2017 года на обслуживании находилось 382 поручительства в объеме 2,52 млрд руб. При использовании гарантийных инструментов заемщик избавляется от необходимости значительного покрытия кредита своим заложенным имуществом, которого в условиях консервативной залоговой политики банков может объективно не хватать.

Важным шагом в поддержке инвестиционной активности МСБ являются программы для начинающих предпринимателей, для МСБ, занятого в производстве продукции с высокой добавленной стоимостью. На юге России особую актуальность приобретают программы, связанные с сельским хозяйством. «Например, федеральные программы Министерства сельского хозяйства совместно с региональными органами власти реализуют такие формы поддержки хозяйствующих субъектов, как субсидирование процентных ставок в сумме до 100% от размера ставки рефинансирования ЦБ РФ», — рассказывает Евгений Богачев, начальник управления по работе с предприятиями среднего и регионального бизнеса Райффайзенбанка, — выделяются безвозмездные гранты на развитие деятельности начинающих фермеров, производится компенсация затрат на приобретение в собственность земельных участков и техники, предприятия освобождаются от уплаты



Сейчас банки удовлетворяют только треть от общего числа заявок МСБ на кредиты

различных видов налогов (налог на прибыль, имущественный налог и прочие). Директор Ростовского регионального филиала АО «Россельхозбанк» Игорь Пятигорец считает, что о действенности мер государственной поддержки можно судить по итогам развития АПК Ростовской области — той отрасли донской экономики, где эти меры широко и повсеместно внедряются. «Рекордный урожай 2016 года донским хлеборобам удалось собрать во многом благодаря доступности финансовых ресурсов, предоставленных в рамках господдержки и банковских кредитных программ. Агрохозяйства обновили парк сельхозтехники, закупили для нее ГСМ и запчасты, приобрели высокопродуктивный семенной материал и минеральные удобрения», — комментирует Игорь Пятигорец. — Инвестиции в сельское хозяйство способствовали ускоренному импортозамещению. Переход на использование технологий, позволивших снизить зависимость АПК от импортных поставок, стал возможен во многом благодаря заемным ресурсам и господдержке».

Банковский интерес

Оживлению кредитования МСБ во второй половине 2016 года способствовало снижение ключевой ставки ЦБ и, соответственно, банковский процентной ставки по креди-

там. «С конца 2016 года произошло снижение ставок по кредитным продуктам малого бизнеса. Для наиболее популярных программ кредитования действующие базовые ставки установлены в размере от 11,8%. Кроме этого, ВТБ24 осуществляет сотрудничество с корпорацией МСП по стимулированию кредитования и в рамках программы поддержки бизнеса, осуществляя предоставление кредитов по ставке от 9%», — рассказывает управляющий региональным операционным офисом «Ростовский» банка ВТБ24 Владимир Стрельников. Руководитель региональной дирекции по Южному и Северо-Кавказскому округам, управляющий филиалом АКБ «Фора-банк» (АО) в Ростове-на-Дону Сергей Бондаренко отмечает, что динамика кредитования МСБ однозначно положительная. «Например, в прошлом году, в сравнении с 2015-м, мы увеличили кредитный портфель на 30%. Причем представители сегмента все чаще стали занимать не только на пополнение оборотных средств, но и на инвестиционные цели», — комментирует эксперт.

При этом, по словам Александры Калинина, банки удовлетворяют только треть от общего числа заявок МСБ на кредиты. В числе причин сами представители банков называют по-прежнему высокие риски и жест-

кие требования ЦБ РФ. Поэтому, по оценкам экспертов, для достижения показателей, намеченных Стратегией развития малого и среднего предпринимательства (увеличить долю малых и средних предприятий в валовом внутреннем продукте с 20% до 40%), необходимо дать банкам больше свободы в финансировании МСБ. Тем более что рост просроченной задолженности в секторе МСБ практически остановлен, а собственная система оценки рисков банков качественно выросла. Зная своего клиента, банк может с высокой степенью достоверности определять уровень его надежности. «В теории заемщики из сегмента МСБ оцениваются с более высоким уровнем риска для банка, но на практике это не всегда так. Есть компании, которые много лет работают на рынке, дорожат своей репутацией и заботятся о своей кредитной истории не меньше, чем „первоклассные“ заемщики из сегмента крупного бизнеса», — отмечает Виктория Назаренко, директор по работе с корпоративными клиентами Южного филиала Росбанка.

Начало 2017 года для рынка ознаменовалось заявлением ЦБ РФ о смягчении требований к банкам-кредиторам МСБ. Заместитель председателя ЦБ РФ Василий Позднышев сообщил, что с 1 апреля Центробанк планирует изменить критерии для льготного коэффициента риска.

Лимит риска на одного заемщика в настоящее время составляет 0,2%, то есть банк может выдать компании кредит максимум на 0,2% от капитала. С 1 апреля текущего года он будет равен 0,5% от капитала банка. Будет увеличен с 50 млн руб. до 60 млн руб. и размер льготного кредита малому и среднему предприятию.

«В 2017 году хотелось бы видеть развитие тех инициатив, которые появились в прошлые годы и широко обсуждались в последнее время. Меры по поддержке малого и среднего бизнеса принесут максимальный эффект только при их комплексном использовании», — уверена Виктория Назаренко.

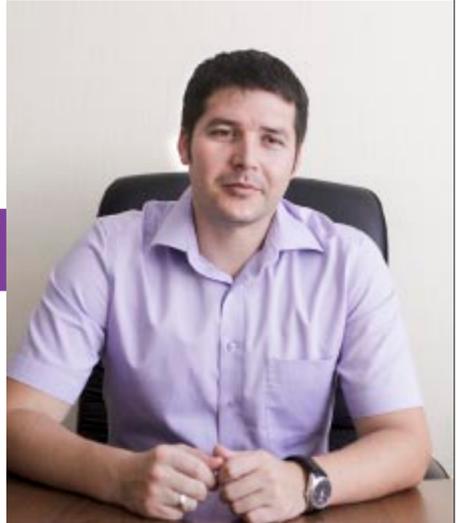
Положительные изменения в сфере кредитования аграриев из сектора МСБ в 2017 году видит и Игорь Пятигорец. «С 2017 года начала действовать программа льготного кредитования АПК, в соответствии с которой кредиты предприятиям аграрного сектора предоставляются уполномоченными банками по ставке не более 5% годовых. В рамках подписанного банком с Минсельхозом РФ соглашения краткосрочные кредиты предоставляются на срок до года, инвестиционные — от двух до 15 лет. Программа нацелена на развитие растениеводства, животноводства и переработки», — приводит пример директор Ростовского регионального филиала АО «Россельхозбанк».

В своих прогнозах представители банковской сферы настроены в целом оптимистично, считая, что в 2017 году темпы кредитования МСБ будут расти. Этому способствуют наметившиеся укрепления рубля, снижение ключевой ставки и ее фиксация на приемлемом уровне, в целом более спокойная ситуация в стране. «Это основные предпосылки», — замечает Сергей Бондаренко. — Однако еще на пике кризиса были обозначены правила игры по-новому. За минувшие полтора года и банк, и его клиенты не просто поняли, как в нынешних условиях надо работать, но и нормально работают по этим «новым правилам». Сегодня бизнесмены меньше боятся неожиданностей, их действия стали более грамотными, а риски — просчитанными и оправданными. Бизнес увереннее идет в инвестиционные проекты. В частности, создает новые перерабатывающие производства (что весьма актуально в эпоху импортозамещения). На примере большинства наших заемщиков мы видим понимание перспектив отдачи от реализации того или иного проекта (окупаемость, рентабельность, прибыльность и т. д.). Видим серьезное отношение представителей МСБ к своему делу и охотно кредитруем их».

Лариса Никитина

ГАРАНТИЙНЫЕ МЕХАНИЗМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

Интервью с врио исполнительного директора некоммерческой организации «Гарантийный фонд Ростовской области» Романом Соиным



— Как вы оцениваете эффективность деятельности Гарантийного фонда?

— Гарантийный фонд Ростовской области вот уже более семи лет помогает предпринимателям привлекать заемные средства. За это время Фондом предоставлено 1203 поручительства на сумму 6,5 млрд руб., привлечено в сферу малого и среднего бизнеса более 12,4 млрд руб. внешнего финансирования. Только в 2016 году Фондом заключено 149 договоров поручительства по кредитам на общую сумму 1,2 млрд руб., что позволило субъектам малого и среднего бизнеса привлечь 2,4 млрд руб. внешнего финансирования и направить на развитие своих предприятий.

Фонд стабильно входит в топ-5 лучших региональных гарантийных организаций, четыре года подряд поддерживает присвоенную рейтинговую оценку А+, что означает очень высокий уровень надежности гарантийного покрытия. Это достигается грамотной выстроенными бизнес-процессами внутри организации и поддержкой Правительства области. Так, гарантийный капитал Фонда, который составляет более 1,8 млрд руб., сформирован на 90,2% из средств областного и федерального бюджетов, на 9,8% — из доходов от собственной предпринимательской деятельности.

С 2015 года Фонд в большей степени ориентируется в работе на качество заявок, а не на их количество, отказывая предпринимателям, чья финансовая устойчивость вызывает обоснованные сомнения. Несмотря на это, в прошлом году организации удалось достичь плановых показателей, обеспечив их выполнение на уровне 100,4%.

— В чем больше всего нуждаются ваши клиенты?

— Обращения предпринимателей в Фонд самые разные. Кому-то необходим кредит на приобретение оборудования, кому-то — на завершение строительства, кому-то — на пополнение товарных запасов, сырья и материалов, а кто-то собирается участвовать в тендере на получение государственного или муниципального контракта и нуждается в банковской гарантии. Объединяет таких заявителей одно — недостаточность собственного залогового обеспечения. Дело в том, что для получения поручительства Фонда достаточно иметь 30% зало-

га, остальное покрывает Фонд самостоятельно или в совокупности с гарантийными организациями федерального уровня — АО «Корпорация МСП» и АО «МСП-банк». Поручительство Фонда и независимая гарантия Корпорации МСП (банковской гарантии МСП-банка) вместе образуют согарантию. Только в 2016 году Фонд предоставил четыре согарантии предпринимателям малого и среднего бизнеса, а с момента заключения соглашения о сотрудничестве между указанными организациями таких согарантий в Ростовской области предоставлено восемь на сумму 205,4 млн руб. Объем привлеченного финансирования при этом составил 307,7 млн руб.

Грамотные бизнесмены научились максимально использовать возможности гарантийной поддержки. Некоторые из них обращаются за поручительством ежегодно и более одного раза в год. При этом наблюдается тенденция смены кредитора в целях выбора наиболее комфортных условий финансирования. Благо, сотрудничает Фонд более чем с 30 банками, и ежегодно их количество растет.

С ноября 2016 года у Фонда появились партнеры из числа микрофинансовых организаций — АНО «Ростовское региональное агентство поддержки предпринимательства» и микрофинансовая организация «Ростовский муниципальный фонд поддержки предпринимательства». Уже в конце года предоставлено одно поручительство в сумме 925 тыс. руб. по займу в Ростовском муниципальном фонде поддержки предпринимательства в объеме 1,8 млн руб.

Также в 2016 году предоставлено одно поручительство на сумму 10 млн руб. для оформления банковской гарантии в размере 30 млн руб. По программе предоставления поручительства субъектам МСП для получения банковских гарантий у Фонда заключены соглашения о сотрудничестве с четырьмя банками (ПАО «Сбербанк», АО «Россельхозбанк», ПАО «Банк „Возрождение“», ПАО ФК «Открытие»).

Есть у Фонда еще один партнер — лизинговая компания ООО «МСБ-Лизинг», но совместных сделок пока не было.

— Какая категория клиентов обращается в Фонд?

— Потребность в поручительстве Фонда испытывают предприниматели, осуществляющие

деятельность в различных отраслях. Есть среди них предприятия, производящие промышленную продукцию и оказывающие услуги на рынке B2B, есть предприятия, продукт которых ориентирован на население, его отдельные группы. Доля таких предприятий составляет порядка 36,3% в портфеле поручительств Фонда. Традиционно клиентами фонда являются производители и переработчики сельхозпродукции. Их доля в портфеле поручительств составляет 12,6%. Но основная масса клиентов по-прежнему из сферы оптовой и розничной торговли — 51,1%. Это объяснимо, так как, с одной стороны, вклад предприятий оптовой и розничной торговли в ВРП фактически составляет пятую часть, а во-вторых, торговля обладает более ускоренным оборотом средств и мобильнее адаптируется к рыночным изменениям. Таким образом, практически каждый субъект малого и среднего бизнеса, по которому нет ограничений в финансовой поддержке, может воспользоваться поручительством Гарантийного фонда либо согарантией с участием поручительства Фонда.

— Все клиенты одинаковы для вас, или есть приоритеты в поддержке?

— С позиции требований внутренних нормативов и финансовой устойчивости для нас все клиенты одинаковы. А вот с позиции приоритетов мы ориентируемся на то, что приоритетно для экономики страны и области. Так, с учетом послания президента Российской Федерации и губернатора Ростовской области, у нас снижена ставка вознаграждения за поручительство для предприятий обрабатывающих производств, сельского хозяйства, строительства, предприятий, чья деятельность направлена на развитие выездного, внутреннего туризма, гостиниц. В приоритете у нас также микрофинансирование, деятельность транспорта, логистика и различные виды социальных предпринимательских проектов. Если говорить о направлениях финансирования, то, конечно же, инвестиции заслуживают особого внимания. Для инвестиционных проектов у нас еще более пониженная ставка вознаграждения, которая дифференцируется в зависимости от долгосрочности. Также для долгосрочных проектов у нас предусмотрена рассрочка оплаты вознаграждения.

— Какой вы видите работу Фонда в 2017 году?

— Считаю, что спрос на поручительство продолжит расти. Чтобы выживать в современных условиях, когда изменения в экономике происходят достаточно быстро, необходимы инвестиции в различные бизнес-процессы. Например, кому-то достаточно инвестировать в новое оборудование или дополнительные площади. Кому-то нужны новые технологии. Кто-то для повышения конкурентоспособности предприятия должен вложиться в повышение качества персонала, в новые рекламные продукты, в более качественное сырье и материалы. Собственных оборотных средств, как правило, не хватает, а для заемных недостаточно собственного залогового обеспечения. Вот здесь и появляется спрос на гарантийную поддержку.

В наших планах на 2017 год расширение сотрудничества с финансовыми организациями, так как неиспользованный потенциал еще есть. Также мы сконцентрируем усилия на расширении информирования о всех видах гарантийной поддержки, включая согарантию. В настоящее время уже начали и внутренние структурные изменения, потому как от качества рассмотрения заявок зависит точность принимаемых решений, а впоследствии — сохранение и приумножение гарантийного капитала, а не расходы на выплаты по требованиям банков.

В целях совершенствования работы Фонда мы постоянно общаемся с коллегами из других регионов, изучаем их положительный опыт и делимся своим. У нас нет конкуренции, мы понимаем, что вместе делаем одно общее дело — чтобы бизнес в стране развивался, чтобы бюджетные средства не были потрачены зря и приносили планируемый эффект.



344006, г. Ростов-на-Дону, ул. Седова, 6/3, офис 805; тел. +7 (863) 280-04-06, 280-04-07; e-mail: info@dongarant.ru, site: http://www.dongarant.ru/

ИНВЕСТИЦИИ

Региональная онлайн-торговля не обещает дивидендов для всех

— стратегия —

с 13

В исследованиях, посвященных отечественной интернет-торговле, как правило, выделяется два ключевых территориальных сегмента: две столицы и регионы без всякой детализации. Этому принципу, например, следовали авторы опубликованного в январе 2015 года исследования «Интернет-торговля в России», где, кажется, впервые был отмечен тренд опережающего роста онлайн-ритейла в регионах по сравнению с Москвой и Санкт-Петербургом. На юге России этот вывод подтвердило активное появление на местном рынке новых федеральных интернет-сетей и быстрый прирост оборотов у тех, кто уже обосновался в регионе. Например, в первом полугодии 2015 года онлайн-продажи «Связного» в Ростовской области выросли на 131%, в Краснодарском крае — на 96%. У сети Curip VIP Ростовская область показала в 2015 году рост продаж на 65%, в связи с чем компания открыла отдельный офис в региональном центре. Решение вдвое увеличить складские площади в Ростовской области приняла и сеть товаров DIY «220 Вольт».

По словам Алексея Банникова из группы компаний «Фотосклад», южный регион пока характеризуется невысокой конкуренцией. «Наша компания уже открыла свои филиалы-склады в Краснодаре, Ростове-на-Дону, Симферополе, и Ростов показал лучшую динамику среди всех открытых нами филиалов за последние три года. Спрос очень высокий, это признак того, что региону нужна интернет-торговля. Однако есть и свои особенности, например, Крым отличается сильной сезонностью: продажи в летний период могут быть в два-три раза больше, чем в зимний».

Данные по отдельным интернет-площадкам позволяют утверждать, что включение региональных производителей в интернет-торговлю тоже становится массовым. Сооснователь коммуникационного агентства Sova Communications Юлия Урачьева приводит такую статистику: на площадке «Ярмарка мастеров» (Livemaster.ru), которая позиционирует себя как «портал для ценителей авторских работ и уникальных подарков», свои страницы открыли уже больше 2 тыс. краснодарцев и 1,5 тыс. ростовчан. Те локальные производители, которые рассчитывают на зарубежных клиентов, размещаются на международных b2c-площадках наподобие Etsy.com, берущий процент со сделок и предлагающий разные инструменты продаж, например аукционы. Подобные площадки акцентируют внимание на том, что продают только созданные самими пользователями и не поощряют перепродажу. Кроме того, некоторые проекты активно используют в качестве витрины для своих товаров социальные сети «В контакте», Facebook, Instagram.

«Если смотреть на интернет-торговлю с точки зрения тех, кто сначала творец, а уже во вторую очередь ИП или ООО: дизайнеров мебе-



Основной вызов для регионального бизнеса — глобальность интернета

ли, модельеров одежды, кулинаров, ювелиров, развитие идет бурно, — комментирует госпожа Урачьева. — Производитель авторских работ или маленьких партий изделий — сам себе и маркетолог, и продавец, и логист. Ему при небольших объемах не всегда нужен собственный интернет-магазин — достаточно аккаунта на раскрученной площадке. Поэтому для микроинициатив ситуация сейчас представляется настолько благоприятной, что препятствовать этому развитию может только нехватка бизнес-знаний у конкретного предпринимателя, непонимание специфики потребительского поведения в интернете».

Дилеммы масштабирования

Следующий шаг развития — переход от микробизнеса типа «все сделал сам» к малому предпринятию при помощи онлайн-ритейла тоже не сопряжен для региональных предпринимателей ни с какими критичными сложностями. «Опыт успешно реализованных проектов и экономическая логика показывают, что интернет-торговля экономичнее традиционной сетевой благодаря эффекту масштаба и исключению целого ряда издержек: аренда, традиционная реклама, зарплата, налоги, коммунальные платежи, — перечисляет бизнес-консультант, доктор экономических наук Александр Полиди. — Поэтому показатель рентабельности продаж в случае грамотной реализации проекта интернет-торговли, особенно как альтернативы инвестициям в расширение сети, оказывается выше».

«Правильно организованный процесс интернет-торговли априори более рентабелен, чем продажи офлайн в чистом виде. Если бизнес не приспособлен к новым условиям рынка, он теряет рентабельность, долю рынка и закрывается», — соглашается с этой точкой зрения Александр Букуров. В то же время он подчеркивает, что без правильной стратегии региональный интернет-бизнес не сможет прине-

сти его владельцу должный результат просто потому, что онлайн-ритейл это всеобщий тренд.

По мнению господина Букурова, вначале нужно попробовать спрос и протестировать свои бизнес-процессы на шаблонном решении — это позволяет быстро и недорого запустить проект, понять, пойдет он или нет. На втором этапе необходимо автоматизировать обработку заказов, интегрироваться с CRM, серьезно заниматься аналитикой — здесь шаблонного решения будет мало, и нужно уже делать сайт «под себя». Большинство подобных проектов делается на платформе «1С-Битрикс», которая, по оценке системных интеграторов, лучше всего интегрируется с уже внедренным складским и бухгалтерским софтом.

Творца о типовых ошибках, которые допускают региональные компании в развитии онлайн-сегмента, Александр Букуров называет главной из них распространенное мнение, что интернет-магазин — это бизнес, который можно построить рядом с офлайновым, этакий младший ребенок в семье. «Это заблуждение неизбежно приводит к нежеланию менять «большой» бизнес в пользу «маленького», — поясняет эксперт. — Владелец бизнеса говорит: пусть онлайн подрастет, окрепнет, тогда и поговорим. Но пока он подрастет естественным путем, «большой» потеряет важный канал и рискует тоже стать «маленьким». Поэтому нужно понимать, что нет интернет-торговли как отдельного сегмента — есть торговля удобным для пользователя способом. Интернет — это канал коммуникаций, который должен быть интегрирован в бизнес, и сегодня этот канал самый важный».

Александр Полиди отмечает другую характерную ошибку региональных компаний — неверный расчет целевой аудитории и, как следствие, неэффективно выстроенные логистические коммуникации, неправильный марке-

тинг и продвижение: «Нет больших проблем в продвижении интернет-торговли — это глобальный тренд. Вопрос в том, что целевая аудитория клиентов смещена в сторону более образованных и молодых потребителей, часто жителей крупных городов, что налагает определенные повышенные запросы клиентов, в первую очередь к качеству сервиса и пунктуальности».

Здесь возникает следующий шаг масштабирования бизнеса — выход за пределы локальной аудитории. Именно он представляется экспертами наиболее сложным для региональных компаний, нацеленных на рост в интернете. «Основной вызов для регионального бизнеса — глобальность интернета: логика развития интернет-торговли такова, что если ты маленький и региональный, то на тебя давят крупные федеральные и амбициозные региональные игроки», — говорит Александр Букуров, акцентируя такой момент, тормозящий развитие интернет-направления у многих региональных компаний, как нехватка профессиональных кадров.

«Хороших свободных программистов, digital-маркетологов на рынке нет, — утверждает господин Букуров. — Их забирают крупные игроки, много московских компаний открывают региональные филиалы производства, активно развивается экспортный аутсорсинг. Осложняется это еще и тем, что сам рынок очень динамичный и конкурентный: чтобы не отставать от лидеров, нужно бежать изо всех сил. Поэтому самостоятельно сформировать и удержать хороший интернет-отдел региональному интернет-магазину очень сложно. Альтернативой является сотрудничество с адекватным и опытным агентством».

Призрачный экспортный канал

Еще один вариант выхода за пределы своего региона — вписывание

в международные торговые площадки. Рост экспорта через канал e-commerce в ближайшие годы будет составлять 30–60% и составит не менее \$3,9 млрд к 2020 году, считает Владимир Солодкин, генеральный директор компании SPSR Express, которая в феврале подписала соглашение о сотрудничестве с Российским экспортным центром. Оно подразумевает развитие логистических решений для российского экспорта и создание платформы для веерного размещения товаров на торговых онлайн-площадках по всему миру.

По мнению Александра Полиди, это, безусловно, тренд будущего, но здесь изначально возникают вопросы конкурентоспособности продукции и услуг, готовности региональных компаний обеспечить требования подобных площадок по величине партий и соблюдению финансовых гарантий. «Потенциал экспортной интернет-торговли недооценен, — добавляет Александр Букуров. — Продажа отечественных товаров или услуг на международных интернет-площадках — открытая и перспективная рыночная ниша, особенно с учетом низкого курса рубля».

Однако чтобы продукция компаний юга России была востребована на западных рынках, необходимо сразу несколько условий, считает ростовский бизнесмен Лазарь Шаулов, основатель холдинга Unitile. Во-первых, товары должны конкурировать по цене и качеству с западными аналогами — для этого пока нет никаких предпосылок. Во-вторых, мелкий и средний региональный бизнес не может отправлять товары в силу логистических трудностей (таможенные процедуры), при этом западный потребитель привык к доставке товаров в течение максимум пары-тройки дней. В-третьих, для этого потребителя важны сервисы, которые наш производитель не предоставляет: возврат денег и своевременный возврат товара, а также гарантии государства. В-четвертых, нашим производителям нет смысла создавать свои пункты выдачи товаров, а в западные с имеющимися объемами зайти нереально. Из этих входных данных господин Шаулов делает вывод, что нет убедительных примеров экспорта продукции региональных компаний через интернет, и в ближайшем они время они не появятся.

С этой точкой зрения соглашается консультант по интернет-маркетингу Иван Ступаченко, напоминая, что через интернет за рубеж эффективно продаются массовые недорогие товары, а мировые лидеры в их производстве — Китай, Турция и другие развивающиеся страны, но не Россия. Что же касается дорогих товаров, то пользователи выбирают их прежде всего по соотношению цены и качества, а не по тому, как они представлены в интернете. Кроме того, эксперт напоминает, что интернет — всего лишь один из каналов продаж, но не сама продажа: присутствие на сетевых площадках может усилить маркетинговые позиции

товара, но если его вообще не покупают или покупают слабо на зарубежных рынках, то поможет ли решить эту проблему интернет?

Более оптимистично эксперты оценивают возможности экспортных продаж в сфере услуг, оказываемых региональными игроками. В частности, количество предложений по бронированию отелей и домов для отдыха в Краснодарском крае и Ростовской области, размещенных на международном портале Booking.com, измеряется уже несколькими тысячами.

Еще одна сфера региональной экономики, где онлайн-продажи поставлены на поток, — ИТ-бизнес в широком смысле. «Для компаний, продающих ИТ-услуги и сервисы, вообще нет такого понятия, как региональность, — говорит директор ростовского рекламного агентства «Фортепiano» Андрей Пастушенко. — Веб-дизайн или видеостудия из основного Волгодонска, работающая на европейского заказчика, — обыденная реальность. Ростовская компания „Форсайт“, занимающаяся разработкой сайтов и продвижением в интернете, точно имеет заказчиков из Израиля и Европы, набранных именно через сайт. Есть и индивидуальные продавцы, один из них, например, продает через интернет плагин для „Фотопоста“, которые пользуются огромной популярностью».

В то же время господин Пастушенко отмечает, что в реальном секторе региональной экономики успешные примеры экспортной интернет-торговли практически не вспоминаются, прежде всего из-за традиционных проблем — таможенных ограничений и сложной логистики. Тем не менее, эксперт оптимистично оценивает их перспективы: «Благодаря интернету при минимальных или относительно небольших затратах есть отличный шанс добраться до потребителя или партнера напрямую. Есть огромное количество глобальных площадок, на которых всегда можно разместиться. Для начала я бы рекомендовал узкие ниши, там легче закрепиться, не конкурируя с десятками тысяч таких же производителей».

«Перспективные региональные направления — ИТ-технологии, мобильные приложения, различного рода контент (музыка, игры и т. п.), эксклюзивные предметы ручной работы или промыслов, к примеру семикаракорский фаянс, вина из уникальных сортов винограда, — предполагает управляющий директор компании „Брендхаус“ Алексей Гвинтовкин. — Тем, кто в этом заинтересован, необходимо инвестировать в онлайн-движение своего товара и создание удобного интернет-магазина, поддерживающего как минимум английский язык. Исходя из динамики роста трансграничных онлайн-продаж на 32% за прошедший год и общем объеме продаж более \$2 млрд, можно с уверенностью сказать, что перспективы у таких инвестиций очень хорошие».

Николай Проценко

Пищепром взошел на овощах

— конъюнктура —

с 13

«Сильный удар пришелся на крупнейшего производителя индейки в РФ — компанию „Евродон“. Предприятие было вынуждено утилизировать более 700 тыс. голов птицы, что привело к серьезной недозагрузке мясоперерабатывающего комбината. С аналогичными проблемами столкнулись и другие менее крупные предприятия отрасли. В настоящее время ситуация стабилизировалась», — поясняет она. Госпожа Беззлых добавляет, что из-за длительного цикла выращивания птицы ожидается дефицит сырья для обеспечения мясоперерабатывающих заводов вплоть до апреля-мая 2017 года. По данным «Черкизово», в прошедшем году из-за АЧС отрасль потеряла 1–2% прироста производства свинины.

Эксперты отмечают, что сейчас отрасль развивается в сторону расширения линейки продуктов глубокой переработки. «Продукты данной категории отличаются довольно высоким уровнем добавленной стоимости, что позволяет ускорить срок окупаемости инвестиций», — говорит

Ксения Беззлых. Мясопереработчики уже смогли заместить сыровяленые колбасы и деликатесы, на которые было введено продовольственное эмбарго. И некоторые участники рынка собираются и в дальнейшем делать ставку на развитие этой линейки в своем ассортименте. В «Черкизово» сообщают, что сейчас одно из приоритетных направлений для компании — производство сырокопченых колбас, и в текущем году планируется нарастить продажи в этом сегменте независимо от конъюнктуры рынка.

Инвестиции в молоко

В молочной отрасли отмена продовольственного эмбарго на производителей не отразится, но может негативно сказаться на переработчиках. «В России сохраняется дефицит молока, поэтому спрос на сырье будет стабильным. Риски есть для сырной подотрасли и для производителей сливочного масла, так как именно по этим позициям может резко вырасти импорт», — отмечает директор по связям с общественностью и госорганами национального союза производителей молока «Союзмолоко»

Мария Жебит. По ее словам, южные регионы, в особенности СКФО, при относительно небольших объемах производства практически полностью обеспечивают себя молочной продукцией, что объясняется исторически небольшими объемами потребления. По данным «Союзмолока», на 25 субъектов РФ по итогам девяти месяцев 2016 года пришлось 65% произведенного объема молока, при этом его максимальные объемы производства сохраняются в Краснодарском крае и Ростовской области.

Увеличение объемов государственной поддержки молочной отрасли в 2016 году способствовало началу восстановления инвестиционной активности и реализации новых проектов в области производства и переработки молока, модернизации и реконструкции действующих предприятий. Мария Жебит отмечает, что вместе с этим изменение механизмов поддержки в 2017 году и консолидация субсидий могут привести к перераспределению бюджетных финансов на более быстрокупаемые сектора. «Это может еще больше снизить инвестиционную привлекательность подотрас-

ли, приведет к ее недоинвестированию и повышению зависимости от импорта», — замечает она.

Сейчас на Юге заявлен ряд инвестиционных проектов как в сфере производства молока, так и в его переработке. ОАО «Региональная корпорация развития» планирует построить в донском регионе модельную молочную ферму на 450 голов КРС для обучения специалистов-животноводов. Запуск проекта намечен на конец 2017 года. Также в Ростовской области планируется построить новые молочные комплексы в рамках кластера «Донские молочные продукты». ООО «Донагро» планирует возвести в Миллеровском районе ферму на 7,2 тыс. голов КРС с дальнейшим увеличением поголовья. В пресс-службе АФК «Система» ранее сообщили о готовности инвестировать в создание кластера по производству молока в регионе. Лава КФХ Юрий Панченко, развивающий козью ферму «Ламанча», планирует запускать собственную переработку молока для производства йогуртов.

Эксперты сходятся во мнении, что сегменты российского пищевого сектора введены продовольственное эм-



От продовольственного эмбарго больше всего выиграли производители овощей и фруктов

барго, продолжают развиваться в текущем году. Управляющий корпоративным филиалом ВТБ в Ростове-на-Дону Юрий Авдеев отмечает, что ограничение ввоза зарубежной продукции во многом повлияло на развитие целого ряда отраслей пищевой промышленности на юге России. «Многие предприятия стали успешно осваивать освободившиеся в результате эмбарго ниши. В Ростовской области за 2016 год корпоративный филиал ВТБ выдал таким клиентам около 3 млрд руб.», — говорит он. По словам

господина Авдеева, доля пищевой промышленности в портфеле корпоративного филиала ВТБ в ЮФО на текущий момент составляет «весомую часть от общего объема кредитного портфеля и имеет тенденцию к росту». В пресс-службе ЮЗБ ПАО «Сбербанк» сообщили, что за 2016 год в Ростовской области объем выдачи кредитов предприятиям пищевой отрасли составил 7,8 млрд руб., в Краснодарском крае — 7,7 млрд руб.

Елена Лукашова, Никита Королев