



ЕВГЕНИЙ ШАПИРО

«ЛИМИТ УСТАНОВЛЕН НА ПРОЕКТ, А НЕ НА ПРЕДПРИЯТИЕ»

ФОНД РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ЯВЛЯЕТСЯ КРУПНЕЙШИМ ИЗ РЕГИОНАЛЬНЫХ ФРП. С 2016 ГОДА ЕГО ЗАЙМАМИ ВОСПОЛЬЗОВАЛИСЬ 23 КОМПАНИИ. ЧАСТЬ ПРОГРАММ ДЛЯ ПРИОБРЕТЕНИЯ ОБОРУДОВАНИЯ ФОНД РАЗРАБОТАЛ СПЕЦИАЛЬНО ПОД ИНТЕРЕСЫ ПЕТЕРБУРГСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ, В ТОМ ЧИСЛЕ МАЛЫХ И СРЕДНИХ, С ЗАПРОСОМ НА ТОЧЕЧНОЕ ОБНОВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ БАЗЫ. О ВОЗМОЖНОСТЯХ И ОГРАНИЧЕНИЯХ ЭТОГО ИНСТРУМЕНТА ГОСПОДДЕРЖКИ ВГ РАССКАЗАЛ ДИРЕКТОР ФРП СПБ ЕВГЕНИЙ ШАПИРО. ЕЛЕНА ИСАЕВА

BUSINESS GUIDE: Фонд существует три года. Каковы его параметры на данный момент?

ЕВГЕНИЙ ШАПИРО: Фонд создан в январе 2016 года, поэтому формально мы существуем уже 3,5 года. Капитализация фонда составляет 1,65 млрд рублей. При этом одобрение к выдаче промышленным предприятиям прошли уже более 1,86 млрд рублей. Это происходит благодаря тому, что начинается возврат выданных ранее кредитов, и деньги вновь идут в оборот.

BG: Фонд полностью финансируется городом?

Е. Ш.: Да, обращение средств идет исключительно через счета казначейства Санкт-Петербурга. Мы получили деньги тремя траншами — 1 млрд рублей в год создания, во второй год — 500 млн и в третий — 150 млн рублей. На встрече с коллективом машиностроительного завода «Арсенал» Александр Беглов, будучи врио губернатора Северной столицы, заявил, что фонд развития промышленности для поддержки петербургских предприятий планируется увеличить в 2–2,5 раза. Если это произойдет, капитализация станет более 3 млрд рублей. ФРП СПб, помимо федерального, крупнейший в стране. Капитализация остальных региональных фондов — а их более 60 — измеряется в лучшем случае несколькими сотнями миллионов.

BG: Учитывая, что лимит по сумме займа российского ФРП в несколько раз выше, почему предприятия должны выбрать сотрудничество с вами?

Е. Ш.: У нас достаточно широкий круг программ, и некоторые из них аналогов, в том числе в федеральном ФРП, пока не имеют. Если говорить о лимитах, то почти все предприятия фармкластера Петербурга обратились в российский фонд, потому что 150 млн рублей, которые мы можем предоставить, для них крайне незначительная сумма. А для промышленных компаний этой суммы в большинстве случаев достаточно. Важный момент: у нас лимит установлен на проект, а не на предприятие. Например, АО «Равенство» в конце 2018 года получило в один день два займа на общую сумму 195 млн рублей по двум разным проектам.

BG: Вы все же подняли лимиты по некоторым из программ, почему? И в чем особенности программ петербургского фонда?

Е. Ш.: До 2019 года существовало четыре программы. «Проекты развития», с которой мы начинали и которая есть у российского ФРП, и три лизинговых: одна связа-

на с первоначальным взносом по лизингу и тоже есть у федерального фонда, а две другие пока уникальны. Мы приняли решение, что можно фондировать аккредитованные лизинговые компании под конкретное предприятие, и при этом сразу установили два ограничения. Первое — на российское оборудование фонд будет выдавать займы под 3%, а на импортное — под 5%. Второе — маржа лизинговой компании не может превышать 3%. То есть общее удорожание российского оборудования по лизингу составит всего 6%, а импортного — 8%. Таких ставок в России ни у кого нет. На текущую дату наблюдательным советом фонда аккредитовано три компании: это ООО «Балтийский лизинг», ООО «Райффайзен-Лизинг» и ЗАО «ЗЕСТ».

Весной мы ввели еще одну программу — «Займы на приобретение оборудования». В ее рамках оно обходится еще дешевле за счет того, что не надо платить лизинговым компаниям. Первоначально был установлен лимит в интервале от 5 млн до 30 млн рублей. Но из общения с предприятиями мы поняли, что из-за удорожания оборудования и роста курса валют 30 млн рублей для них не очень интересны. Поэтому наблюдательным советом было принято решение увеличить лимит до 50 млн рублей — и сразу же появились заявки по двум проектам: Научно-исследовательский институт точной механики и завод «Магнетон». В августе они были одобрены. Сейчас в работе еще ряд заявок. В первую очередь эта программа интересна средним и малым предприятиям, у которых есть необходимость точно обновлять оборудование, а не создавать новый большой проект, у них есть средства на первоначальный взнос и все благополучно с обеспечением.

В этом году мы увеличили и лимит по программе на приобретение российского оборудования в лизинг — с 50 млн до 150 млн рублей, выровняв с верхней границей наших займов и, конечно же, сразу повысив к ней интерес.

BG: Есть ли на банковском рынке продукт, аналогичный вашей новой программе для прямой покупки оборудования?

Е. Ш.: Проценты банков нашим неконкурентны, это никому объяснить не надо. Кроме того, у нас и гораздо более мягкие условия возврата. Если в банке в первый же период нужно возвращать

проценты и часть тела кредита, то фонду при пятилетнем займе первые три года предприятие возвращает поквартально только проценты, а тело займа — в два последних года. Тем самым мы позволяем предприятию за счет высвободившихся средств развивать проект, ради которого оно занимает деньги. С другой стороны, у банков больше возможностей с точки зрения выбора обеспечения по кредиту. С учетом того, что мы работаем с бюджетными деньгами, обеспечение — это очень важный момент. У нас существует три основных разрешенных его вида: гарантии наиболее надежных банков, недвижимое имущество с землей и ликвидное оборудование. Если у предприятия нет этого обеспечения, у него нет другого варианта, кроме как обращаться в банк и брать кредит под более высокий процент.

BG: Исходя из этих условий, новые производственные компании не могут получить кредит ФРП.

Е. Ш.: Да, у нас есть несколько жестких ограничений. Компания должна быть уже действующей и не иметь задолженности перед бюджетом, она должна быть зарегистрирована в Санкт-Петербурге, и производственные площади, на которые планируется приобрести оборудование, тоже находиться в границах города. Если предприятие строит новые производственные площади, например, в Ленинградской области, оно должно обращаться в российский ФРП.

BG: Какова история с возвратами кредитных средств, все ли благополучно?

Е. Ш.: Вопрос серьезный и принципиально важный. Дело в том, что у банков есть лимит на невозвратные потери по ссудам. Этим в том числе объясняются довольно высокие проценты по кредитам. Применительно к некоммерческим унитарным организациям, таким как ФРП СПб, законодатель такой возможности не предусмотрел. Поэтому ситуация с невозвратом займа априори недопустима, и по этой причине мы так внимательно анализируем и компании, и их поставщиков оборудования, и так жестко подходим к залоговому обеспечению. Что бы ни произошло, до копейки все должно быть возвращено в казначейство Санкт-Петербурга.

BG: В идеале — да. Тем не менее вы не можете этого гарантировать. Как поступит фонд, если предприятие остановит выплату кредита?

Е. Ш.: На сегодняшний день по 23 предприятиям, которым одобрены займы на 24 проекта, у нас не было даже угрозы такой неприятности. Однако мы ведем непрерывный мониторинг всех выданных займов, и действующими регламентами предусмотрена возможность при определенных нарушениях с разрешения наблюдательного совета потребовать досрочного возврата займа.

Заявки предприятий проходят тройной фильтр. Сначала они поступают в фонд. Если они соответствуют требованиям наших регламентов, по итогам экспресс-анализа выносятся на экспертный совет и только после его одобрения могут попасть на наблюдательный совет. Пока заявки отсеивались только на стадии экспресс-анализа. Всего в фонд поступило заявок более чем на 4 млрд рублей, на экспертном совете рассмотрено на более 2,5 млрд.

BG: Какие проекты вы сейчас рассматриваете?

Е. Ш.: До того момента, пока у нас нет протокола наблюдательного совета, утверждающего выдачу займа, мы не называем эти предприятия. Бывают разные причины, по которым компания не вышла на совет, и на ее имидже не лучшим образом может сказаться информация о том, что она подавала заявку на заем и его не получила.

BG: В чем состоят ваши плановые показатели и насколько вы их выполняете?

Е. Ш.: Мы должны способствовать импортозамещению, созданию новых рабочих мест и увеличению поступления налогов в бюджет. Есть жесткое требование по софинансированию проекта заемщиком. Например, в «Проектах развития» доля собственных средств не может быть менее 50%. По займам на приобретение оборудования и по лизинговым проектам — не менее 15%. Устанавливаются обязательства предприятия по объемам выпуска новой продукции. У нас есть и прогнозные показатели: на 1 рубль средств, предоставленных фондом, планируется около 6 рублей дополнительных частных инвестиций и более 2,5 рублей будущих налоговых поступлений. По заявлению имеющихся заемщиков, они создадут более 530 новых рабочих мест. Но реальные показатели работы фонда мы получим в 2021 году, когда первые крупные заемщики закончат свои проекты и мы сможем проанализировать отчетность по ним. ■