

Основные трудности, которые при этом возникают, касаются земли, инженерной и транспортной инфраструктуры. Категория земельных участков и вид их разрешенного использования могут не соответствовать задачам проекта. Земля может стоить дорого, могут существовать ограничения в подключении к инженерным сетям или стоимость технологического присоединения к ним окажется слишком высокой. Кроме того, нередко необходимо построить или реконструировать дорогу, чтобы производство имело транспортную доступность, съезды-примыкания с федеральных трасс и т.д. И конечно же, один из важнейших моментов — поиск дополнительных источников финансирования помимо собственных денег, которые инвестор готов вложить в проект. Здесь на помощь приходят госпрограммы, разработанные для бизнеса, поручительства в банках, льготные займы в региональном Фонде развития промышленности и в его головной федеральной структуре. Со всем этим помогаем разбираться, готовить и подавать документы и т.д.

С 2018 года мы запустили в регионе новый механизм — на базе Фонда развития бизнеса Краснодарского края создан Центр сопровождения инвестиционных проектов (ЦИСП). Специалисты этой организации сопровождают проекты с объемом вложений до 5 млрд рублей. Если проект более дорогостоящий, его ведет уже непосредственно департамент инвестиций и развития малого и среднего предпринимательства.

– Как организован процесс сопровождения?

– За каждым проектом закрепляется ответственный сотрудник, он формирует рабочую группу из работников региональных органов исполнительной власти, муниципальных образований и других необходимых ведомств. Также создается так называемая «дорожная карта», в которой прописаны основные действия, установлены контрольные точки реализации, а также определены ответственные за каждый ее этап. Такой подход позволяет существенно сократить сроки внедрения инвестиционных проектов в жизнь, это реальная помощь для бизнеса. За те полтора года, как начал работать этот механизм, мы помогли с решением многих проблем. Более чем 30 инвесторам оказали содействие в получении технических условий на присоединение к сетям электро- и газоснабжения, порядка 15 инвесторам — в решении земельно-правовых вопросов и устранении ограничений дорожной инфраструктуры. Сейчас у нас на сопровождении более 200 инвестиционных проектов на общую сумму свыше 600 млрд рублей.

ОТ БИЗНЕСМЕНА ДО СТУДЕНТА

– Насколько сложно сегодня для представителя малого или среднего бизнеса стать участником государственной программы и получить субсидию или кредит на развитие?

– В крае создана эффективно работающая инфраструктура поддержки субъектов МСП, в которую входит региональный Фонд микрофинансирования. Основной его задачей как раз и является предоставление льготных займов малому бизнесу. Чтобы получить помощь, нужно, чтобы бизнес был зарегистрирован на территории Краснодарского края и работал не менее 1 месяца, имел положительную кредитную историю, положительный финансовый результат. Но фонд также помогает и начинающим предпринимателям, и даже студентам. Если студент хочет открыть дело и у него хороший бизнес-план, под него вполне могут выделить деньги. Тем, кто соответствует вышеупомянутым требованиям, нужно обращаться в фонд, получить заем совсем не сложно. Срок рассмотрения заявки в среднем три дня, с учетом прове-



Львиную долю экспорта продукции из нелегированной стали обеспечивает Абинский металлургический завод

дения полного финансового анализа заемщика.

Должен сказать, что востребованность такой формы поддержки сегодня колоссальная. Цифры говорят сами за себя: с 2014 года предприниматели получили около 4 млрд рублей или более 2,6 тыс. займов. В прошлом году Фонд микрофинансирования выдал 627 займов на 1,3 млрд рублей, это практически в 1,5 раза больше, чем годом ранее.

Именно по причине высокого спроса на продукты фонда в 2019 году его капитализация была увеличена на 1 млрд рублей и превысила 2 млрд рублей. Эта структура сегодня первая среди аналогичных организаций в России по капитализации. Увеличение средств фонда позволило нам избежать введения очередности и предоставлять льготные займы в полном объеме.

«С 2014 года кубанские предприниматели получили около 4 млрд рублей или более 2,6 тыс. займов регионального Фонда микрофинансирования. В прошлом году фонд выдал 627 займов на 1,3 млрд рублей, это практически в 1,5 раза больше, чем годом ранее»

НУЖЕН НАМ БЕРЕГ ТУРЕЦКИЙ

– В последние годы в крае много говорится о наращивании поставок за рубеж. Насколько популярна продукция кубанских производителей за границей сегодня? В каких сегментах она востребована?

– Если мы говорим о несырьевом неэнергетическом экспорте, тут цифры отвечают сами за себя: по итогам 2019 года мы экспортировали продукции на 4,77 млрд долларов. Наибольшие объемы поставок дают зерно, ароматические продукты переработки топлива, полуфабрикаты и катанка нелегированной стали, подсолнечное масло, оборудование и техника.

О кубанских продуктах узнают с каждым годом все больше стран, а соответственно и потребителей. В первую очередь благодаря активному участию края в международных выставках. Мы гордимся нашими экологически чистыми продуктами для здорового питания, товарами промышленного назначения, сельскохозяйственной техникой, одной из лучших в мире. Итальянцы не верят, что их паста сделана из нашей пшеницы. Ее закупают уже 97 стран мира.

Рис — белое золото Кубани. Вина Кубани — призы многочисленных выставок — стоят на витринах магазинов на других континентах. Сахар, подсолнечное масло, кондитерские

изделия, сыры, молочные продукты — кубанские бренды становятся узнаваемыми, это, несомненно, радует и вселяет уверенность в том, что мы движемся в правильном направлении.

– Вы сказали, что наши вина часто побеждают в международных выставках, переходят ли эти победы в контракты с зарубежными партнерами? Как вообще сейчас идет продвижение кубанских вин за рубежом?

– В марте состоялось большое совещание, посвященное развитию несырьевого неэнергетического экспорта. Одним из вопросов его повестки являлся как раз экспорт кубанских вин. Краснодарский край занимает лидирующие позиции по объемам продукции виноградарства и виноделия среди регионов Российской Федерации, на наших производителей

приходится более 60% от общего объема экспорта российских вин.

Победы наших вин на международных выставках стали регулярными. Так, например, в декабре 2019 года наши вина отлично «выступили» на международном конкурсе TerraVino Mediterranean International Wine & Spirit Competition. Всего на конкурсе в Израиле были представлены 618 образцов вин и спиртных напитков из 28 стран. Несмотря на высочайшую конкуренцию, несколько самых престижных наград получила продукция винодельни «Усадьба Дивноморское» и компании «Фанагория».

Конечно же, каждая такая победа ведет к росту интереса к нашей продукции, при этом иностранные эксперты искренне удивляются, что вина такого качества производятся на территории России. А в сложившихся условиях, на фоне изменения курсов валют, у наших вин появляются существенные конкурентные преимущества в плане цены. Мы сейчас отвоевываем ниши, которые иностранные конкуренты занимали исторически. С другой стороны, рост интереса со стороны уже и иностранных поставщиков стимулирует виноделов на новые инвестиции в отрасль. Они закладывают питомники виноградной лозы, обустраивают виноградники, приобретают современное оборудование.

НЕ ХЛЕБОМ ЕДИНЫМ

– Есть ли примеры успешного выхода на международный рынок продукции кубанских предприятий, не относящейся к отраслям АПК и к энергоресурсам?

– Конечно. И здесь очень активно проявляет себя опять-таки кубанская промышленность. Наиболее экспортноориентированными отраслями на сегодняшний день являются машиностроение и металлообработка, химволокно. Также мы экспортируем инновационные строительные материалы, такие как, например, композитная арматура, и продукцию легкой промышленности. Хотя в общем объеме экспорта их доля невысока, но, я уверен, это только начало.

Кстати, объем экспорта продукции из нелегированной стали и ее полуфабрикатов в 2019 году составил в денежном выражении 530 млн долларов. Львиная доля здесь принадлежит Абинскому металлургическому заводу.

Есть также завод им. Седина, который сейчас продает свои станки на Кубу, есть производители железнодорожных вагонов, реализующие свой товар в странах ближнего и дальнего зарубежья.

Существует масса небольших компаний, благодаря в том числе и экспорту, выросших до международной известности. Например, компания «А-Фабрик» — крупнейший российский производитель деревянных товаров FMCG: она изготавливает кухонную утварь, предметы интерьера и деревянные компоненты для легкой индустрии. У компании крупнейшее промышленное производство кухонной утвари из дерева в России! Производственные площадки расположены в ареале произрастания кавказского бука на Кубани. Ее продукция широко представлена на рынке ЕС через дистрибьюторов. Собственно прямым подтверждением ее заслуг является премия «Предприниматель года — 2019», полученная на соответствующем международном конкурсе.

– Какие, на ваш взгляд, есть преимущества у кубанских производителей на международных рынках и, наоборот, что мешает более масштабному выходу регионального бизнеса на международную арену?

– Общим преимуществом можно назвать высокое качество при адекватной цене, что характеризует продукцию всех отраслей, направляемую на экспорт. Иностранного потребителя сложно чем-то удивить или в чем-то убедить, это в первую очередь рыночные отношения, где качество и стоимость стоят во главе угла.

Помимо характеристик товаров, большое значение имеет и логистическая доступность — тут Краснодарский край тоже находится в выигрышном положении со своей развитой транспортной инфраструктурой.

Более масштабному выходу на международную арену сейчас не мешает ничего, кроме, может быть, недостатка желания у самого бизнеса работать с экспортом. Предприниматели считают, что это сложно. Но у нас, следует отметить, им в помощь выстроена эффективная инфраструктура поддержки. На пути к иностранным рынкам воистину неограниченной емкости мы готовы помогать и советом, и делом. Мы обучаем экспортеров, помогаем им с оформлением необходимых документов, организовываем бизнес-миссии и вывозим их вместе с продукцией на международные выставки.

В ближайшее время начнет свою работу аналитический экспортный центр — структура, задачей которой является развитие несырьевого неэнергетического экспорта края в целом. На нее возложены большие надежды. Уверен, эта структура станет большим подспорьем для наших предпринимателей в их освоении новых рынков.