

охранения, кибербезопасности, цифровизации. И в этом, по моему мнению, и есть положительный момент: пандемия ускорила цифровую трансформацию нашей экономики», — констатирует господин Ягафаров.

Руководители Morion Digital и Технопарка «Пермь» утверждают, что в ситуации турбулентности заморозить деятельность инновационной инфраструктуры было просто невозможно. С началом карантина резиденты Технопарка «Пермь» довольно легко согласились вести проекты из дома и даже в течение первых двух месяцев чувствовали себя неплохо, рассказал Владимир Баландин. Первые «звоночки» у компаний, обслуживающих малый и микробизнес, появились в середине апреля 2020 года, когда текущие контракты завершились, а понимания, что делать дальше, не было. Предприятия, сотрудничающие с государственным сектором и большими корпоративными заказчиками, также начали испытывать сложности. Часть резидентов, по свидетельству руководства технопарка, стала вести переговоры о сокращении своих площадей. Но буквально через три месяца пришло осознание, что работать полностью на «удаленке» не слишком эффективно, необходимы личные коммуникации. Сейчас, по словам директора, существенная часть сотрудников (всего 650 человек) трудятся в офисах, с соблюдением требований и в посменном режиме (в технопарке рабочие места доступны в режиме 24/7).

Оскар Ягафаров и Владимир Баландин провели опрос среди резидентов технопарков и предложили представителям региональной власти, профильным министерствам перечень мер, необходимых для поддержки IT-отрасли. После этого IT-сектор был включен в соответствующий перечень, однако, как сообщил господин Баландин, лишь один из 39 резидентов Технопарка «Пермь» смог воспользоваться мерой поддержки и получил одобрение от банка «буквально в ручном режиме». Остальные поняли, что упираются



РАЗРАБОТЧИКИ ГОВОРЯТ О НЕХВАТКЕ ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННЫХ КАДРОВ

в непреодолимые барьеры, и оставили попытки тратить ресурсы на непродуктивный процесс.

СУДЬБА РЕЗИДЕНТОВ 2020 год в целом стал для региональных IT-компаний продуктивным: на рынок вышло несколько перспективных стартапов как раз в тех сферах, которые оказались «на плаву». Так, финтехкомпания Skassa вывела на рынок приложение для самозанятых и микробизнеса (Skassa Start), предназначенное

для приема безналичных платежей без необходимости открытия расчетного счета в банке. «Пандемия сильно скорректировала ситуацию на всех рынках. В розничном сегменте в момент жесткой самоизоляции происходил спад, вызванный общим сокращением деловой активности и потребления. У нас пиковое падение выручки достигало 50%. Но в то же время, из-за новых условий жизни, вырос спрос на любые продукты, позволяющие вести бизнес удаленно

или с безналичными платежами. Мы показали рост во втором полугодии, а в целом по 2020 году — 7%-ный рост выручки», — рассказывает CEO Skassa Андрей Рычков.

В направлении b2b компания расширяет проект с телемедициной, в рамках которого создается система монетизации медуслуг. Работа идет также над платежными функциями нескольких крупных сетей водоматов и сети заправочных электромобилей. В этом году авторы проекта обновят возможности своей платежной формы для интернет-магазинов, минимизировав «потери» клиентов в процессе оформления платежа. В рамках финансирования своих проектов команда получает стандартные преференции как резидент технопарка «Сколково» и Технопарка «Пермь».

Компании Galileosky, которая разрабатывает оборудование для мониторинга транспорта, удалось не только пройти сложный период без потерь (выручка осталась на уровне 2019 года), но и найти новых клиентов (поставка терминалов началась в Турцию, Азербайджан, Эквадор, Аргентину, Новую Зеландию, Гану, Кувейт и Бахрейн). Внедрение мониторинга строительной техники в Чили и Перу принесло компании в кризисном году 11 млн руб. Оснащение оборудованием Galileosky одного из мировых лидеров — производителей цемента в Бразилии позволило заработать 8 млн руб.

Прошлым летом разработчик вывел на рынок новинку, позволяющую на базе терминалов Galileosky и температурных датчиков выстроить систему контроля климата в спецтранспорте. Разработка получила название Exigner (от слов инженер + дизайнер). Сервис помогает использовать данные GPS/ГЛОНАСС терминалов, механизмов и датчиков для онлайн-контроля и управления. Руководитель отдела продаж Galileosky Максим Ревякин подчеркнул, что компания справилась с проблемами своими силами, без заемных средств и субсидий, получив господдержку в качестве резидента «Сколково».

СТАВКА НА ЛИЗИНГ: ГДЕ БИЗНЕСУ ИСКАТЬ ФИНАНСОВУЮ ПОДДЕРЖКУ

Несмотря на кризис и пандемию, не все компании завершили 2020 год с потерями. Некоторые, напротив, обеспечили рост своих показателей. В их числе — «Балтийский лизинг». Директор филиала компании в Перми Александр Якимов поделился результатами, которых удалось добиться региональному подразделению за прошедший год, а также рассказал, на какие финансовые инструменты и продукты лучше делать ставку, чтобы избежать негативного влияния кризисных явлений на бизнес.

По словам Александра Якимова, пандемия внесла свои коррективы в траекторию развития экономики как на национальных уровнях, так и в масштабе регионов. Нехарактерная для предыдущих кризисов ситуация, которая складывалась под влиянием не только экономических, но и эпидемиологических факторов, заставила практически каждую компанию оперативно адаптироваться к новым условиям. Однако сложная ситуация дала для многих организаций импульс к дальнейшему развитию.

«Несмотря на серьезные вызовы и сложное прошлое года, «Балтийскому лизингу» удалось не только удержать позиции на рынке,

но и улучшить свои результаты. Рост объема нового бизнеса (стоимость лизингового имущества без НДС) компании в 2020 году по отношению к 2019 году составил 20,8%. Всего за прошлый год было реализовано 21 419 сделок финансового и операционного лизинга, что на 8,8% больше, чем годом ранее. При этом объем портфеля по состоянию на 1 января 2021 года достиг 80,6 млрд рублей», — рассказал Александр Якимов.

Он отметил, что пермский филиал компании также завершил 2020 год с ростом показателей, положительная динамика продолжилась сохраняться и в первом квартале 2021 года. Так, размер лизингового портфеля



регионального подразделения вырос за прошедший год почти на 17%, клиентская база увеличилась на 25%, рост нового бизнеса филиала в первом квартале 2021 года составил 30%. Кроме того, по данным исследования лизингового рынка агентства «Эксперт РА», «Балтийский лизинг» занимает третью строчку рейтинга среди 84 лизингодателей, представленных в Приволжском федеральном округе.

Александр Якимов подчеркнул, что благодаря своей универсальности компа-

ния может поддержать реализацию практически любых проектов. Драйверами роста «Балтийского лизинга» стабильно являются сегменты автотранспорта, строительной и дорожно-строительной техники, сельхозтехники, они входят в топ-3 наиболее популярных предметов лизинга. В течение всего года коллектив филиала продолжал работать над диверсификацией портфеля по отраслям, в числе ключевых: транспортная, строительная, нефтедобывающая, сельскохозяйственная, лесозаготовительная отрасли.

«Ориентируясь на потребности клиентов и ситуацию на рынке, в прошлом и в начале этого года «Балтийский лизинг» разработал и запустил ряд новых программ для поддержки МСБ с выгодными условиями финансирования. Они отвечают запросам лизингополучателей из абсолютно разных отраслей, обеспечивая им конкурентоспособность, а также позволяют сократить финансовые и временные затраты», — рассказал он.

Александр Якимов добавил, что существенную помощь российским производителям, потребителям и рынкам также оказали программы субсидирования на федеральном и региональном уровнях. На прямые финансовые меры содействия бизнесу в прошлом году правительством Пермского края было выделено более 1 млрд рублей. По его словам, тема господдержки является крайне актуальной для МСБ. Так, по итогам прошлого года клиенты компании сэкономили око-

ло 900 млн рублей благодаря программам Минпромторга РФ, провайдером которых «Балтийский лизинг» является с 2015 года. Еще одна мера господдержки — «Лизинговые проекты», реализуемая Фондом развития промышленности (ФРП). Она позволяет промышленникам получить заем под 1% годовых на приобретение технологического оборудования. Его сумма может достигать 500 млн рублей.

Директор пермского филиала отметил, что сейчас компания активно работает над развитием направления дополнительных услуг, которые доступны клиентам как в рамках финансового лизинга, так и операционной аренды. Заключая договор, лизингополучатель может заказать регистрацию автомобиля, техосмотр, оформить страховку, доставку, топливную карту, карту помощи на дорогах и другие опции. Это экономит и средства, и время клиента, которое он может потратить непосредственно на развитие своего бизнеса.

СПРАВКА:
* При заключении договора лизинга индивидуально согласовываются условия оказания услуг, влияющие на сумму расходов, которую понесет лизингополучатель: срок лизинга, размер первого (авансового) платежа, интенсивность возмещения расходов на приобретение предмета лизинга в составе лизинговых платежей, удорожание, выбор страхователя, страховщика, способа возмещения затрат на уплату страховой премии за второй и последующие годы срока лизинга, балансодержателя предмета лизинга, стороны, на имя которой регистрируется предмет лизинга. ООО «Балтийский лизинг».

