

ИНВЕСТИЦИИ

Невыработанный ресурс

Поддержка субъектов малого и среднего бизнеса (МСБ) в Свердловской области, на долю которых приходится почти половина внутреннего регионального продукта, сегодня является одним из приоритетных направлений работы для региональных властей. В прошлом году объем поддержки МСБ в регионе превысил 1 млрд руб. Несмотря на ухудшение экономической ситуации, в текущем году предусмотрено еще 800 млн руб. В условиях ужесточения условий кредитования помощь в получении инвестиций для регионального бизнеса оказывает Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства (СОФПП).

— власть и бизнес —

Дорогие инвестиции

По данным министерства инвестиций и развития (минэкономразвития) Свердловской области, на начало 2015 года в регионе насчитывалось 189,6 тыс. субъектов малого и среднего бизнеса, доля которых в объеме валового регионального продукта (ВРП) составляет 48,7%. В 2012 году в регионе было 203,4 тыс. субъектов МСБ, а их доля в объеме ВРП составляла 50%.

Учитывая сложную экономическую обстановку, уменьшение их количества может произойти и в следующем году. Не единственной, но одной из основных проблем для развития МСБ в текущих условиях является финансирование. С конца прошлого года после резкой девальвации рубля и повышения ключевой ставки с 10,5% до 17% годовых банки сначала вообще прекратили, а затем возобновили со значительным ужесточением условий выдачу кредитов как инвестиционных, так и на пополнение оборотных средств. Только за первый квартал 2015 года, по данным Банка России, объемы кредитования МСБ сократились на 45%. Это произошло как из-за повышения ставок, так и из-за более консервативной риск-политики кредитных организаций.

«Сейчас банки очень неохотно дают кредиты и предъявляют очень высокие, невыполнимые требования. Они кредитуют только тот бизнес, который показывает высокую рентабельность, которую многие предприятия МСБ в текущих условиях показать не могут», — рассказывает генеральный директор ЗАО «Сенсор» (среднее предприятие, специализируется на выпуске изделий промышленной электроники) Сергей Чурсин. В то же время, отмечает он, инвестиции предприятиям необходимы — нужно проводить техническое перевооружение, менять технологии производства. «Тем более что мы поддерживаем тренд на импортозамещение. Но для этого должны быть доступные кредиты как с точки зрения оформления, так и с точки зрения выгодной процентной ставки, чтобы она не была для предприятий убыточной», — подчеркивает он. С ним соглашается коммерческий директор Центра научно-технических услуг (ЦНТУ) «Век» (среднее предприятие, занимается производством лифтов и разработкой инновационных технологий) Михаил Молочников: «Сегодня привлечение инвестиций с рынка от банков или частных лиц достаточно непростой процесс для бизнеса. Кроме того, невыгодны и условия, на которых эти инвестиции предлагаются, — не каждый бизнес может позволить себе взять эти деньги».

Для малого бизнеса ситуация еще сложнее. «У малого бизнеса гораздо реже есть ликвидный залог, всегда выше риски банкротства. Средний бизнес, как правило, может предоставить адекватный,

устраивающий банкиров залог, имеет более надежных партнеров и контрагентов», — отмечает руководитель аналитического департамента AMarkets Артем Деев.

Важный сегмент

Очевидно, что если в текущих экономических условиях развивать МСБ становится все сложнее, его поддержка требует особого внимания со стороны региональных властей. В своем бюджетном послании на 2016 год губернатор Евгений Куйвашев особо подчеркнул роль МСБ для региона: «Необходимо предусмотреть дополнительные меры, стимулирующие рост малого и среднего бизнеса. Ведь около 30% инвестиций в основной капитал традиционно обеспечивают субъекты малого предпринимательства. Необходимо, чтобы вокруг каждого крупного предприятия субъекты малого и среднего бизнеса вели конкурентную борьбу за право участия в кооперации с этим предприятием, в том числе в вопросах импортозамещения».

Усилия свердловских властей по поддержке малого и среднего предпринимательства получили высокую оценку бизнес-сообщества в рейтинге инвестиционной привлекательности субъектов РФ, подготовленном Агентством стратегических инициатив (АСИ) и представленном 19 июня на Петербургском международном экономическом форуме. По поддержке малого бизнеса Средний Урал вошел в группу «А» национального рейтинга. Это значит, что согласно условиям рейтинга, сегодня в регионе сформирована инфраструктура поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, обеспечивающая доступность финансовых ресурсов для бизнеса.

В прошлом году объем бюджетного финансирования региональной программы поддержки МСБ превысил 1 млрд руб. (рост на 14%), из которых 394 млн руб. выделил областной бюджет и 631,1 млн руб. — федеральный. При этом, отмечает в правительстве, видя ограничения на доступ бизнеса к финансовым ресурсам, львиную долю средств (89%) власти направили именно на финансовые инструменты поддержки (субсидии и займы). В этом году для поддержки малого и среднего бизнеса Свердловской области предусмотрено почти 0,5 млрд руб. федеральных средств, а всего с учетом средств областного бюджета планируется выделить 800 млн руб.

Реальный инструмент

Проводником и помощником МСБ для получения финансовой и нефинансовой помощи в Свердловской области уже на протяжении 13 лет является созданный правительством СОФПП. В числе финансовых инструментов, которые предлагает фонд, — субсидии (до 10 млн руб.), поручительства по банковским кредитам и гарантии (до 70 млн

руб.), льготное кредитование (до 10 млн руб.) и микрофинансирование (до 1 млн руб.), а также гранты для начинающих предпринимателей (до 300 тыс. руб.). Также фонд оказывает содействие экспортерам (поиск партнеров, патенты и сертификация, адаптация сайтов), обучает и консультирует начинающих и действующий бизнес.

Для привлечения более крупных инвестиций при фонде создано инвестиционное агентство, которое помогает получить финансирование от частных инвесторов, инвестиционных фондов или институтов развития. «Агентство выступает в качестве связующего элемента между ними. Для предпринимателей мы предлагаем консультации по возможности привлечения ресурсов на рынке и делаем экспертную оценку относительно инвестиционного потенциала их проектов. Инвесторы же получают информацию о проектах в соответствии с их инвестиционным фокусом. Для обеих сторон мы выступаем организатором переговоров и помогаем структурировать инвестиционную сделку», — рассказывает директор СОФПП Евгений Копелян.

С начала года фонд закрыл две такие сделки. В обоих случаях инвестором выступил Свердловский фонд инвестиций (создан региональным правительством, начал работу в конце 2014 года). Так, ЦНТУ «Век» в феврале этого года получил одобрение на привлечение 29 млн руб. для реализации проекта «Уральский лифт». Предприятие стало первым, получившим средства от фонда инвестиций. Деньги были выданы по льготной ставке сроком на пять лет. Согласно проекту, за это время производительность предприятия должна увеличиться в 10 раз с учетом применения собственных конструкторских разработок, локализуемых производством в регионе и снижающих его стоимость. «Деньги мы уже потратили на закупку комплектующих и оборудование, зарплаты конструкторам и сертификацию разработанной продукции. Это позволило на 20% повысить локализацию производства ряда комплектующих и агрегатов внутри лифта и снизило себестоимость производства, так как раньше эти комплектующие покупались за валюту. Сейчас локализация составляет 65% — большинство деталей мы изготавливаем сами, часть производится по нашим чертежам на других предприятиях региона», — рассказывает господин Молочников.

Вторым профинансированным фондом проектом стал проект Невьянского машиностроительного завода по развитию производства автопогрузчиков. Сумма инвестиций составила 34 млн руб., с их помощью завод намерен увеличить объем закупаемого сырья и в дальнейшем приобрести новое оборудование, что позволит к концу 2018 года удвоить количество производимой продукции.

По словам предпринимателей, в текущих условиях увеличение господдержки существенно помогает им в развитии бизнеса. «В условиях роста цен на европейские автопогрузчики увеличивается спрос на нашу продукцию, но нам не хватает оборотных средств, чтобы нарастить объемы производства. Банковские ресурсы при нынешних условиях не позволяют нам покрыть потребность в финансировании, а госинвестиции по льготной ставке дадут возможность это сделать», — отмечает директор Невьянского машиностроительного завода Олег Черкасский. Михаил Молочников из ЦНТУ «Век» подчеркивает, что получение средств господдержки, как и получение кредитов, сегодня достаточно трудоемкий процесс: для этого компании нужно соответствовать довольно строгим критериям отбора и подготовить множество документов. Однако для бизнеса сегодня определяющее значение имеет невысокая стоимость этих инвестиций, которая дает бизнесу возможность расти и развиваться.

Алена Тренина

«Мы — региональная инвесткомпания, и в первую очередь должны приносить деньги в регион»

— интервью —

После смены управленческой команды в январе 2015 года «Корпорация развития Среднего Урала» (КРСУ, принадлежит властям Свердловской области) заявила о ряде новых проектов, призванных улучшить инвестиционный климат региона. О том, что удалось изменить за прошедшее время, как обновленная корпорация взаимодействует с другими инвестиционными институтами региона, а также может ли у Свердловской области исчезнуть потребность в КРСУ, рассказал ее генеральный директор Дмитрий Попов.

— В январе в «Корпорации развития Среднего Урала» обновилась управленческая команда. Что удалось изменить за прошедшее время?

— В первую очередь, мы приняли новую стратегию «Корпорации развития Среднего Урала», в рамках которой определились, что входит в зону нашей ответственности, а что не входит. Стратегия фиксирует несколько направлений. Мы по-прежнему институт развития, коммерческая корпорация с определенным ограничением на получение прибыли. Мы ведем работу на условиях самоокупаемости в области привлечения инвестиций. Остается и направление, которым мы занимаемся исторически, — инвестиции в инфраструктуру, то есть то, чем традиционно занимаются корпорации развития во всех регионах: строительство индустриальных парков, ОЗЗ и т.д.

— Как изменилось понятие об эффективности корпорации после принятия новой стратегии?

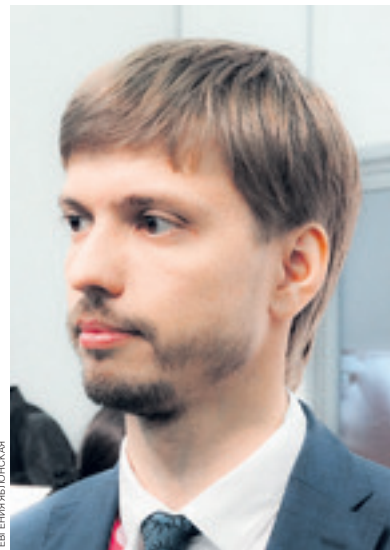
— На мой взгляд, раньше была путаница в вопросе о том, что вообще дает КРСУ предпринимателям, работает ли она на коммерческих принципах или бесплатно. Хотя она создана как акционерное общество и по уставу должна приносить прибыль, технически она является продолжением правительственных инструментов. В настоящее время как инвестагентство мы оказываем околосударственный инвестиционный консалтинг. Что то мы можем сделать бесплатно, но если разработка проекта требует серьезных затрат, то мы договариваемся с предприятиями на коммерческих началах проводить эту работу.

Например, Российско-китайский бизнес-парк, соглашения о создании которого были подписаны на промышленной выставке «Иннопром» — это проект частного инвестора, за который он платит. Но сам по себе вопрос извлечения прибыли от инвестиционной деятельности непростой. Мы должны поддерживать инвестиционную активность, привлекать финансирование в регион, и часть нашей активности априори некоммерческая, поэтому в нашей стратегии прописано право оказывать какие-то услуги безвозмездно.

Кроме того, в новой стратегии у нас прописаны четкие показатели эффективности (КРП), в том числе есть блок экономических показателей. В частности, речь идет о восстановлении финансовых резервов (в связи с зафиксированными убытками по предыдущим проектам), извлечение денег, возврат. Например, 1,5 млрд руб., прописанных как убыток, нам предстоит вернуть, реализовав дома в Екатеринбургском микрорайоне «Южный» (проект «Центра малоэтажного строительства», основным инвестором которого выступила КРСУ). Есть показатель доходности, показатель привлечения сторонних инвестиций — когда на каждый вложенный нами рубль привлекались три рубля частного финансирования. Есть метрики и по индустриальным паркам, и по объему инвестпроектов, которым мы оказали поддержку. По всем направлениям с нас будет конкретный спрос.

— В чем вы видите основные ошибки работы корпорации с предыдущими проектами?

— Прежде всего, отмечу недостаточную информационную открытость в предыдущей деятельности корпорации. У КРСУ были правильные, полезные инициативы и проекты, но не все из них правильно продвигались. Во-вторых, не хватало фокусировки на самых значимых направлениях. И наконец, из предыдущих проектов мы извлекли уроки по обеспечению механизмов контроля и качества управления. Впрочем, у нас есть чем гор-



ЕВГЕНИЙ КОПЕЛЯН

диться. Например, мы создали великолепный международный выставочный центр и теперь занимается его продвижением и вовлечением в центр деловой, образовательной и культурной жизни региона. Также мы реализовали успешный проект государственно-частного партнерства и соинвестировали в Госпиталь восстановительных инновационных технологий в Нижнем Тагиле около 1,2 млрд руб. Наш проект малоэтажного строительства отклонился от первоначального плана, однако мы завершаем его и успешно реализуем построенные дома.

— Институты развития существуют во многих регионах, и к их эффективности и отчетливости постоянно возникают вопросы. На ваш взгляд, с чем это связано?

— До сих пор в России отсутствует единое нормативное поле и стандарты деятельности региональных институтов развития. С этим, прежде всего, связана разница в подходах и эффективности работы корпораций развития. Кроме того, в их работу заложено одно системное противоречие — большинство корпораций созданы в форме акционерных обществ, которые в соответствии с уставом являются коммерческими организациями, оцениваются инспектирующими органами по экономической эффективности, и при этом должны исполнять сложные некоммерческие инфраструктурные проекты. И конечно, бесспорное преимущество корпораций как инструмента — большая свобода действий вне бюджетного процесса — одновременно представляя риски, если корпорация не имеет правильной фокусировки на проекты и не обеспечены должные механизмы контроля. Разумеется, отношение к корпорации развития также связано с ее информационной открытостью, зависит от качества коммуникаций с государственными органами, общественными организациями, депутатами. В начале 2015 года, реализуя принцип открытости, корпорация создала Общественный совет, в который вошли руководители общественных объединений и депутаты разных фракций. Через этот контрольный и совещательный орган депутаты получили возможность обсуждать проекты корпорации, запрашивать необходимые документы, влиять на выбор проектов. Кроме того, КРСУ имеет в лице членов Общественного совета не только контролеров, но и партнеров, соратников в продвижении инвестиционных возможностей и проектов Свердловской области.

— Перед КРСУ всегда стояла задача самоокупаемости, но не всегда она решалась. Какова текущая стратегия корпорации в этой части?

— Во-первых, у нас есть «исторические» активы, из которых необходимо извлекать прибыль. Например, продажа поселка «Южный», хотя о прибыли в этом случае речи не идет, мы ставим задачу выйти «в ноль» по отношению к вложениям. Крупнейший актив корпорации — это международный выставочный центр (МВЦ) «Екатеринбург-Экспо», и сейчас мы начали маркетинговый перезапуск проекта. В данном случае мы реализуем функцию продаж, реструктурируем выставочный центр, создаем новую продуктовую линейку. Пока он слабо заполнен и у многих ассоциируется только с одним мероприятием — международная промышленная выставка «Иннопром». Наша задача — создать гибкие настраиваемые модульные продукты, в числе которых проведение выставок, ярмарок, конференций, корпоративных мероприятий, возможно, даже свадеб. Важно встроить МВЦ в инфраструктуру города и области, он должен стать центром город-

ской и региональной жизни, местом проведения большого количества разных многопрофильных мероприятий. Необходимо создавать трафик, и в российской практике есть хорошие примеры того, как это происходило: Парк Горького в Москве, ТЦ «Мега» в Екатеринбурге, в свое время трагивший серьезные средства для привлечения людей. Сначала нужно сделать объект посещаемым, и уже потом монетизировать появившийся трафик. Пока МВЦ операционно убыточен, хотя он может, как минимум, самоокупаться, а в перспективе и приносить деньги. Но не надо тешить себя иллюзиями, что пройдет время, и он станет прибыльным сам по себе. Нужно управлять им как коммерческим объектом. До конца года мы будем активно знакомить потенциальных потребителей с возможностями объекта. Кроме того, мы оказываем платные консалтинговые услуги в сфере инвестиций, что также позволяет нам поддерживать самоокупаемость.

— На какие проекты КРСУ делает ставку в ближайшем будущем?

— Ключевое значение для нас имеет активность корпорации в инвестициях в реальный сектор. Не так давно мы заявили о создании регионального фонда развития промышленности. Хотя в данном случае фонд — формулировка условная, потому что все проекты проходят на базе корпорации. Однако мы не исключаем, что со временем это направление будет структурировано в самостоятельный инструмент.

Сама по себе идея фонда прямых инвестиций не нова, но это тот механизм, который сейчас очень нужен рынку, и при этом на рынке отсутствует. В первую очередь потребность в нем есть у средних промышленных предприятий. Свои инструменты поддержки есть и у микробизнеса — на уровне региональных фондов, и у крупного — на уровне федеральных институтов. А средний бизнес из этой схемы выпадает, банки не имеют источников для долгосрочного кредитования, не могут принимать инвестиционные риски на себя. И тот самый шанс для рынка, шанс для импортозамещения остается без инструментов для инвестирования. С другой стороны, если бы деньги и появились, даже и из федерального бюджета, инструментами для их эффективного распределения в реальном секторе нет. Мы взяли на себя задачу создания такого механизма. Как фонд развития промышленности мы начали отбор инвестпроектов с потребностью в финансировании от 50 до 300 млн руб. На все проекты мы закладываем около 1 млрд руб. Предполагается, что это будут проекты на базе существующих производств. КРСУ будет входить в них в качестве соакционера, в доле не более 25%. Нашей миссией является кратный рост проектов на основе нашего участия. После трех-пяти лет работы корпорация будет выходить из них, извлекая прибыль. Это коммерческий инструмент — только прозрачный рыночный механизм может в дальнейшем претендовать на деньги профессиональных инвесторов. Понятно, что на миллиард, предусмотренный на эти цели, не сделать качественный рынок региональной экономики. То, что мы сейчас можем сделать, это сформировать набор уникальных компетенций в сфере отбора проектов, экспертизы, соуправления проектами и их продвижения. Мы должны продемонстрировать свою способность приносить прибыль рынку. В таком случае мы сможем дальше работать с профессиональными инвесторами. В то же время работаем мы только в рамках приоритетных для региона отраслей как государственный проект. Мы не инвестируем в девелопмент, в торговлю, как бы это не было коммерчески привлекательно, мы должны развивать реальный сектор.

Мы в последнее время ведем роуд-шоу (от англ. Road show — серия выездных организованных встреч менеджмента компании с существующими и потенциальными инвесторами), презентуем наши возможности за рубежом. Основные силы направлены на Китай, работаем также с Чехией, Турцией и так далее, где есть политически приемлемые отношения. Все, что мы по большому счету делаем, это продажи, продвижение региона. Нам нужно научиться продавать себя, качественно презентовать. Предприятия готовы взахлеб рассказывать о своих проектах, но не совсем то, что нужно слышать инвесторам.

С. 13



На долю МСБ в Свердловской области приходится почти половина внутреннего регионального продукта