

## ИНВЕСТИЦИИ

## Банки сближают

Одним из направлений инвестиционной политики Свердловской области является выстраивание отношений с финансовыми институтами. За последний год власти региона заключили ряд соглашений с банками о сотрудничестве либо актуализировали уже действующие. Эксперты считают эффективным взаимодействие между региональными властями и банковским сообществом.

## — финансы —

Встречи на высшем уровне между руководством Свердловской области и руководителями крупнейших федеральных и региональных банков проходят практически ежемесячно. Последнюю из них глава региона Евгений Куйвашев провел в середине октября с председателем совета директоров итальянского банка «Интеза» (входит в группу Intesa Sanpaolo) Антонио Фаллико. На ней банкир подтвердил, что Свердловская область является для банка перспективным стратегическим регионом. «Наш банк заинтересован в расширении сети филиалов на Урале. Мы финансируем большие корпорации, также имеем возможность выпускать ценные бумаги и для государственных структур. Кроме того, у нас с нашим партнером — Газпромбанком — есть совместный фонд на 300 млн евро. Эти средства мы готовы вкладывать в инновационные предприятия малого и среднего бизнеса, не имеющие большого капитала, но обладающие хорошими перспективами», — заявил Антонио Фаллико. Стороны договорились, что в ближайшее время на Среднем Урале будет организована рабочая встреча свердловских предпринимателей с руководством кредитного учреждения, которая позволит выстроить новые пути сотрудничества.

О своем интересе к Свердловской области говорили и руководители банка ВТБ на сентябрьской встрече с губернатором. ВТБ активно взаимодействует с регионом с 2004 года, когда было подписано соответствующее соглашение о сотрудничестве. Сегодня, по словам управляющего филиалом ВТБ в Екатеринбурге Татьяны Есауловой, у банка открыты лимиты в 25 млрд руб. для кредитования Среднего Урала. «Свердловская область имеет большой потенциал. Филиал банка в Екатеринбурге имеет кредитный портфель более 50 млрд руб., хорошую команду и клиентов, что обязательно даст определенную синергию для дальнейшего развития. Сегодня мы ставим перед собой основную задачу — сохранить действующий бизнес, поэтому продолжаем кредитовать предприятия, вне зависимости от их отраслевой принадлежности. Мы открыты для всех предприятий. Также мы рассчитываем, что сможем принять участие в реализации областных и муниципальных проектов, связанных с подготовкой к чемпионату мира по футболу

2018 года», — подчеркнула на встрече госпожа Есаулова.

В сентябре губернатор Свердловской области Евгений Куйвашев также встретился с новым руководителем свердловского филиала Россельхозбанка Алексеем Павиным, который сообщил, что в 2016 году филиал готов предоставить местным аграриям заемные средства на сумму 1,5 млрд руб. В 2015 году у банка были проблемы с кредитованием уральского сектора АПК из-за отсутствия главы филиала.

Естественно, банковское кредитование производства осуществляется и без вмешательства властных органов, однако в условиях нестабильной экономической ситуации банкиры неохотно предоставляют ссуды, повышая требования к заемщику, а предприятия в свою очередь не всегда могут покрыть прибылью выросшие проценты по займу. В этих условиях региональные власти выступают в качестве посредника, обеспечивая обеим сторонам поддержку в реализации их планов: банк получает некоторую гарантию, а заемщик, поддержанный правительством, может получить кредит на льготных условиях.

Пример подобного посредничества — поддержка агропромышленного комплекса Свердловской области региональным СКБ-банком (принадлежит группе «Синара» Дмитрия Пумпянского). В результате подписания соглашения о социально-экономическом сотрудничестве с областным правительством основным кредитором свердловских сельхозпроизводителей стал СКБ-банк, поддержавший аграриев в период смены руководства в региональном филиале Россельхозбанка. «В рамках соглашения было кредитовано свыше 50 конечных товаропроизводителей, в том числе ряд крупнейших предприятий АПК Свердловской области, например, Ирбитский молочный завод и Алапаевский молочный комбинат», — рассказали в пресс-службе СКБ-банка. Кредиты выдаются под гарантии областных властей. Кроме того, была достигнута договоренность о поддержке финансовой организацией программ по модернизации уральских предприятий и развитию импортозамещения.

Также в регионе запущена государственная программа проектного финансирования. В ее рамках компании могут получить под поручительство государства кредит по льготной ставке (не выше 11,5%) в одном из восьми уполно-



ОЛЕГ МАКЕЕВ

моченных банков (в Свердловской области — Сбербанк, ВТБ, Промсвязьбанк, «Открытие» и другие). Впрочем, к рассмотрению инвестиционных проектов в сферах промышленного производства и строительства региональное министерство инвестиций и развития пригласило не только эту «большую восьмерку», но и другие банки, играющие ведущую роль в регионе. На последней встрече в министерстве присутствовали представители 14 кредитных организаций.

Поддержка малого и среднего бизнеса оговаривается в соглашениях правительства области с Уральским банком Сбербанка России и Промсвязьбанком. Кроме того, в этом направлении активно работают созданные правительством Свердловской области фонд поддержки предпринимательства (СОФПП) и Свердловский венчурный фонд. Последний минувшей весной заключил соглашение с венчурным фондом Промсвязьбанка о поддержке местных начинающих

предпринимателей. Среди партнеров СОФПП — 23 банка, включая Сбербанк, «Уралсиб», СКБ-банк, Уральский банк реконструкции и развития (УБРиР), Банк Москвы. «Уральский банк реконструкции и развития сотрудничает со Свердловским фондом поддержки малого предпринимательства с 2009 года. Мы предоставляем кредиты и гарантии под поручительство фонда», — поясняет руководитель дирекции развития корпоративного бизнеса УБРиР Елена Сорвина. «Мы предлагаем субъектам малого бизнеса ряд финансовых продуктов, которые можно получить с привлечением поручительства фондов в случае нехватки собственного обеспечения у заемщика, что существенно снижает риски кредитования и увеличивает круг малых предприятий, которые могут получить финансирование», — рассказывает временно исполняющий обязанности директора Екатеринбургского филиала Банка Москвы Антон Сединкин. — На текущий момент

Свердловским областным фондом поддержки предпринимательства установлен лимит по предоставлению Банку Москвы поручительства в размере 19,5 млн руб.»

Среди проектов, предлагаемых свердловским правительством банкам в качестве инвестиционных, достаточно большую долю занимает жилищное строительство. В частности, минувшим летом региональные министерством строительства, САИЖК, Фондом жилищного строительства и СКБ-банком был запущен ипотечный проект. «В соответствии с данным соглашением была организована совместная работа по предоставлению жилищных займов на льготных условиях — с процентной ставкой 13,5% годовых, из которых 5% будет ежемесячно, в течение всего срока действия договора займа компенсироваться граждани из средств областного бюджета. Таким образом, фактическая процентная ставка по займу для покупателей новых квартир составляет всего 8,5% годовых», — сообщили в

Среди приоритетных проектов, реализуемых совместно свердловским правительством и банками, большую долю занимает жилищное строительство

пресс-службе СКБ-банка. О первых итогах реализации проекта пока не сообщалось.

Председатель Уральского банковского союза Валентина Муранова отметила, что на сегодняшний день в Свердловской области налажено эффективное сотрудничество между региональными властями и банковским сообществом. «С одной стороны, банки активно работают в общественных комиссиях, которые, например, созданы при министерстве внешнеэкономических связей, министерстве инвестиций. Кредитные организации регулярно отчитываются об условиях и результатах кредитования. С другой стороны, правительство детально обсуждает законопроекты, которые касаются кредитных организаций», — пояснила госпожа Муранова.

Алексей Прокопьев

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

## — интервью —

**С. 11** Инвесторы очень прагматичны, никто не хочет просто так инвестировать в Россию. Нужно объяснить, какие возможности для ведения бизнеса мы предлагаем: ресурсы, рынок сбыта, гарантии и так далее. Нужны конкретные предложения потенциальным инвесторам. Корпорация — профессиональный агент, представитель предприятий в переговорах с инвесторами.

## — Уже есть конкретные примеры?

— Например, проект по новому производству на Пышминском заводе подъемно-транспортного оборудования. Они нашли себе потенциального инвестора — крупнейшего китайского производителя в этой сфере. Китай обладает теми компетенциями, которых нет у нас, — создание тяжелых кранов. Но нужно понимать, что предложить инвестору взамен. У нашего завода есть мощности, кадры, ресурсы — и вот, по сути, готовый проект для организации совместного производства. Есть предприятие, есть свободные мощности, давайте создадим там предприятие по тяжелым кранам — вот в такой логике мы сделали предложение, и это очень прозрачный механизм и для иностранного инвестора. Мы сформулировали предложение, их отправили в Китай от имени регионального министерства инвестиций и теперь ждем директора китайского завода с официальным визитом, чтобы перейти в предметно-договорное русло. Вот конкретный пример привлечения инвесторов с участием корпорации.

Мы рассматриваем возможность участия в проекте по малой энергетической ветряной установке «Колибри», разработанной НПО автоматики. Установки компактные, безопасные и с высоким уровнем КПД. С учетом роста интереса к альтернативным источникам энергии этот продукт может быть интересен и для продвижения на внешнем рынке, и именно такие проекты

мы ищем — способные создавать не только рабочие места, но и с возможностью экспорта продуктов. Потенциальный рынок гигантский, с учетом работы установки при скорости ветра от 4 м/с интересен он может быть и в России, для которой тема альтернативных источников энергии достаточно нова, в основном, на прибрежной полосе. Однако пока корпорация не занимается продвижением этого продукта, поскольку он еще улучшается до промышленного образца. Когда проект будет подготовлен, сдан, и потребуются инвестиции на массовое производство, возможно, мы будем финансировать его либо подключаться при продвижении продукта.

Есть проект и из области малой металлургии: прорабатываем проект по производству ферросплавов. Казалось бы, продукт простой, но существенно зависящий от импорта (импортозамещение), и технологии, которые мы собираемся применить, позволят производить продукт дешевле рынка, а значит, он имеет неплохой потенциал. Есть проекты и в пищевой промышленности. В общей сложности несколько десятков проектов у нас находятся на тех или иных стадиях отбора, и практически все инициаторы этих проектов — местные компании. Возможности реализации проектов вне области, даже в соседних регионах, мы не рассматриваем, как бы коммерчески привлекательно это не звучало. Мы — региональная инвесткомпания, и в первую очередь должны приносить деньги в регион.

## — Как развиваются отношения КРСУ с другими инвестиционными площадками региона?

— В каждом случае корпорация отводит свою роль. Например, у нас есть парк «Богословский», которым также занимается и региональное правительство. Здесь наша задача — привлечение резидентов. Благо возможности по привлечению сильно укрепилась перспективами создания на этом месте территории опережающего разви-

тия. TOP — это качественно иные возможности для налоговых льгот, что позволяет говорить с инвесторами на ином уровне. При этом у нас нет задачи заработать мегаприбыль на проекте. Мы должны создавать рабочие места и делать это на условиях самокупаемости. Для региона это проект не коммерческий, а социальный. Роль КРСУ в нем — более глубокая инкубация бизнеса. При всем изначальном общественном скепсисе — зачем это нужно — проект приобретает очень четкие бизнес-очертания. Сейчас уже появилась четкая дорожная карта, получен первый транш финансирования. Заключены десять соглашений с резидентами «Богословского», и мы переходим от намерений к взаимным обязательствам. В 2016 году наши резиденты должны активно строиться, чтобы к концу года мы уже получили первые производства.

Кроме того, мы работаем и с особой экономической зоной «Титановая долина». Хотя она вышла из-под крыла корпорации, мы сохраняем партнерские отношения. В частности, КРСУ выступает единым офисом продаж всех промышленных парков и экономических зон. Мы переадресовали отношения со всеми частными промышленными парками, чтобы продвигать возможности региона комплексно. Самое главное для нас — открытие новых производств и предложение наилучших условий для инвестора. И не так важно, будет это в конечном итоге государственная или частная площадка. Преимущество «Титановой долины» бесспорно, и мы активно ее продвигаем. Однако не все инвестиционные проекты удовлетворяют высоким требованиям ОЭЗ, некоторые имеют специфические требования к логистике или ресурсообеспечению, и мы подбираем другие варианты. Кроме того, по поручению правительства Свердловской области мы начали проработку проекта по обеспечению ОЭЗ арендным жильем.

Нами также разрабатываются и проекты в сфере государственно-частного партнерства. Например, у региона есть серьезная

потребность в обновлении инфраструктуры ЖКХ. Есть частный капитал, который может быть вовлечен в этот процесс. Корпорация здесь может выступать проектным офисом, который в равной степени учитывает интерес и заказчика — области, и частного инвестора. Мы уже начали проектную работу в области ЖКХ, ведем проработку проектов, связанных с обновлением котельных. Это очень емкая тема, порядка двух сотен котельных подлежат либо замене, либо модернизации. Текущий облик этого делать не позволяет, а в ряде муниципальных образований тема достаточно острая. Сейчас мы готовим бизнес-планы для вовлечения частного капитала в эту сферу. В целом основная наша компетенция — это разработка бизнес-планов проектов с учетом нашего понимания рынка инвесторов.

## — Ранее вы анонсировали запуск проекта «Агентство промышленной недвижимости». Как будет развиваться работа в этом направлении?

— Мы запустили проект «Агентство промышленной недвижимости», чтобы на одной информационной площадке объединить все существующие предложения по промышленным объектам и земельным участкам, и в то же время дать инвесторам доступ к наилучшим инвестиционным возможностям Свердловской области. По нашим оценкам, до 40% существующих промышленных объектов в области простаивают, и их можно вовлекать в оборот. Обычно они невысокого качества, однако имеют готовую инфраструктуру. Но в области строятся новые промышленные парки с современными стандартами и культурой производства. Мы оперируем не просто объектами недвижимости, а идентифицируем каждый объект с точки зрения его возможного применения исходя из логистики, санитарно-защитной зоны, ресурсной обеспеченности и т.п. Составить реестр таких объектов довольно непросто, так как у них разные собственники — част-

ники, муниципалитеты, которые готовы выводить земельные участки в оборот, область, индустриальные парки. Но благодаря этой работе мы сможем по запросам инвесторов подбирать самые качественные площадки, поскольку как никто другой будем владеть ситуацией в регионе. Таким образом, КРСУ содействует реализации инвестиционных проектов и положительно влияет на инвестиционный климат в регионе.

## — Планируется ли запрашивать у региона дополнительное финансирование для масштабирования деятельности КРСУ?

— Корпорация изначально была наполнена правительством уставным капиталом в 7 млрд руб. Часть этих средств, к сожалению, мы имеем в замороженном состоянии, не все они были использованы эффективно. С бюджетной точки зрения и временно сейчас не самые лучшие, поэтому наша стратегия, прописанная до 2020 года, не подразумевает дальнейших бюджетных подпиток. Мы привлекаем внешнее финансирование, возвращаем средства из сложных активов, работаем с профессиональными инвесторами. Полагаю, что когда мы покажем выполнение целевых показателей и реализацию стратегии, бюджетное отношение к корпорации может измениться. Но пока наша задача — показать себя как работоспособную команду, и о привлечении дополнительных средств из бюджета речи не идет.

## — Может ли у региона пропасть необходимость в собственной «Корпорации развития»?

— Не только в Свердловской области, но и в любом регионе корпорация развития является важнейшим катализатором роста, главным инвестиционным агентством и неотъемлемой чертой инвестиционного климата. Если использовать этот мощный инструмент по назначению, то нет речи о его временном характере.

Интервью взял Дмитрий Комаров