



Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

## Экономика региона

Среда 30 ноября 2016 №222 (5972 с момента возобновления издания)

ug.kommersant.ru



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА

РЕКЛАМА

16+

10 | Как в сложных экономических условиях развивается кредитование предприятий?

11 | Смогут ли хостелы нарастить долю на рынке гостиничных услуг региона?

Недоступность кредитных ресурсов стала одной из главных проблем МСБ с начала экономического кризиса. Благодаря комплексной политике государства, направленной на поддержку МСБ, из наиболее рискованного он превращается в одного из наиболее важных и перспективных клиентов для банков.

# Важный малый



— финансы —

Согласно данным опросов, 50% предпринимателей отмечают, что взять кредит стало проще, однако сложности с получением кредитов все еще испытывают 38% представителей малого и среднего бизнеса

### Смена вектора

По данным ЦБ РФ, общий объем кредитов, выданных бизнесу с января по сентябрь 2016 года, вырос более чем на 18%, в южных регионах России этот показатель еще выше: Южное ГУ Банка России отмечает рост кредитного портфеля для бизнеса на 21,7%.

«В текущем году наблюдается некоторое восстановление кредитной активности в регионах ЮФО и СКФО», — комментирует Олег Киселев, начальник Южного ГУ Банка России, — улучшились условия кредитования, повысился спрос на кредиты, увеличились объемы кредитования».

Улучшение условий кредитования связано с некоторым смягчением кредитной политики банков, снижением ключевой ставки

ЦБ до 10%. «В текущем году банк ВТБ24 неоднократно пересматривал ценовые параметры кредитов для малого бизнеса в сторону уменьшения», — рассказывает управляющий региональным операционным офисом «Ростовский» банка ВТБ24 Владимир Стрельников. — В результате изменений уровень процентных ставок снизился на 2–2,5 процентных пункта по отношению к ставкам, действовавшим на начало года. Сейчас ставка составляет примерно 12,5% годовых. Для компании с устойчивым финансовым положением и ликвидным обеспечением она может снизиться до 11,5%. Ставка на долгосрочные займы — 13,4%.

Однако, став ниже по сравнению с началом года, процентные став-

ки по кредитам для МСБ для большинства предпринимателей остаются все еще высокими. В среднем, если рассматривать все предложения топ-10 банков, она составляет примерно 14%.

При этом, по данным «Индекса Опоры RSBI», больше 50% опрошенных предпринимателей отмечают, что взять кредит стало проще. Сложности с получением кредитов испытывают 38% представителей МСБ. Аналогичный опрос, проведенный в 2015 году, показал, что таких компаний было 57%.

### Компенсация от государства

Игроки рынка кредитования отмечают, что тренд во многом связан с госпрограммами, направлен-

ными на стимулирование кредитования предпринимательства. Корпорация МСП совместно с Минэкономразвития России и ЦБ РФ разработала программу стимулирования кредитования субъектов МСП, реализующих проекты (от 50 млн руб. инвестиций) в приоритетных отраслях. Кредитные организации, предоставляющие финансирование предпринимателям по этой программе, получают ресурсы в Банке России с низкой процентной ставкой, а Корпорация МСП предоставляет им независимую гарантию до 50% суммы обязательств по кредиту (основной долг) или до 70% от суммы кредита на исполнение контракта. С 3 октября стоимость подпадающих под программу инвест-

# Уроки экспорта

— конъюнктура —

**Малые и средние предприятия продолжают расширять свои рынки сбыта. Сегодня представители МСБ успешно экспортируют продукты питания, строительные материалы, спецтехнику и другие товары, в экспортную деятельность активно включается региональный МСБ. Экспортный потенциал юга России эксперты считают одним из самых высоких среди регионов РФ, в том числе и благодаря реализуемой Российским экспортным центром программе обучения предпринимателей.**

### Хорошо, но мало

По оценкам российского экспортного центра (РЭЦ), регионы Российской Федерации являются основным источником роста экспорта, они обеспечивают до 85% несырьевого экспорта всей страны. «Эти показатели достигаются в основном за счет крупных промышленных и сельскохозяйственных предприятий, ведущих свою деятельность в регионах. В свою очередь, потенциал региональных организаций МСП на данный момент не до конца реализован. Их непосредственный вклад в сырьевой экспорт составляет всего 0,5%», — отмечает Алиса Никитина, директор Образовательного проекта РЭЦ.

Юг России является одним из крупнейших в стране несырьевых экспортных регионов. Так, по данным Южного таможенного управления (ЮТУ), в январе-июне 2016 года стоимостные объемы экспорта ЮФО оценивались в \$5,5 млрд. Основные объемы экспортных поставок в этот период обеспечили Ростовская область (44,4% стоимости), Краснодарский край (42,1%) и Волгоградская область (10,6%). Товарная структура экспорта в основном представлена минеральными продуктами — 38,1% стоимости, продовольственными товарами и сельхозсырьем для их производства — 36,7%, металлами и изделиями из них — 10,1%, химической продукцией — 6,3%, машиностроительной продукцией — 5,1%.

Согласно статистике ЮТУ, в объеме экспорта растет доля сельскохозяйственной продукции и продуктов питания, в первом полугодии текущего года в стоимостном объеме экспорт этой продукции составил \$2 млрд, то есть более трети от общего объема (117,6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года). Ведущие экспортеры

сельскохозяйственных товаров — участники ВЭД Ростовской области (62,5% стоимости) и Краснодарского края (31,9%).

Доля МСБ в общем объеме экспорта в стоимостном выражении составляет примерно \$50 млн. Сумма немалая, тем не менее это всего около 1% (в среднем по России, по оценкам РЭЦ, этот показатель составляет 0,5%). При этом эксперты уверены, что составляющая МСБ в экспортной деятельности может быть значительно больше. По мнению генерального директора РЭЦ Петра Фрадкова, до 30%. Российский экспортный центр ставит перед собой задачу реализовать в максимально возможном объеме экспортный потенциал МСБ. «Очевидно, что значительная часть экспортеров расположена именно в регионах, и поэтому мы планируем активно наращивать там наше присутствие — как за счет создания собственных представительств, так и используя возможности региональных торговых промышленных палат и других компонентов региональной инфраструктуры», — подчеркивает Петр Фрадков.

### Освоение ВЭД

В РЭЦ отмечают, что сегодня российский предприниматель умеет создавать продукт, способный конкурировать с аналогичным зарубежным товаром не только по цене, но и по качеству. «Невысокие результаты экспортной деятельности российского малого и среднего бизнеса во многом связаны с тем, что зачастую предприниматели просто не знают, как именно выходить на мировые рынки. В РЭЦ поступают запросы самого разного характера: от поиска партнера до просьб о помощи с юридическим оформлением грузов, получением патента, проведением маркетинговых исследований и т. п. Все это явно свидетельствует о том, что представители МСП в регионах нуждаются в специализированной государственной поддержке, в том числе в части образования и информирования», — уверена Алиса Никитина.

Задачу в предоставлении региональному МСБ качественных знаний для успешного и эффективного старта экспортной деятельности решает Образовательный проект РЭЦ, который является одной из мер нефинансовой поддержки экспортеров. Сегодня проект реализуется в 13 регионах Российской Федерации, с 11

# Рынок лизинга выехал на авто

— тенденции —

**Российский рынок лизинга в текущем году продемонстрировал восстановление, причем на юге страны этот процесс шел наиболее высокими темпами. Главным драйвером роста розничного лизинга как в целом по России, так и в ЮФО вновь выступил автолизинг. Именно с его развитием эксперты связывают потенциал роста всего рынка в дальнейшем. Однако они не исключают, что развитие всего сектора может быть сильно скорректировано из-за возможной отмены Минпромторгом РФ программы льготного лизинга.**

### Драйвер роста — автолизинг

Российский рынок лизинга в текущем году постепенно восстанавливается после кризисного падения 2015 года. По данным рейтингового агентства «Эксперт РА», по результатам первого полугодия 2016 года объем нового лизингового бизнеса в РФ вырос на 12,7% по сравнению с аналогичным периодом 2015 года и составил 275 млрд руб. В отчете агентства говорится, что на лизинговые сделки оказала позитивное влияние стабилизация на финансовом рынке, в первую очередь в банковском секторе, которая наблюдалась со второй половины прошлого года. При этом количество новых заключенных договоров лизинга в России за январь-июнь 2016

года составило более 63 тыс., что на 26% больше результатов аналогичного периода 2015 года. Тенденцией развития рынка РФ в этом году стало существенное снижение объема лизингового бизнеса в Москве и его увеличение в других регионах. По информации «Эксперт РА», доля Москвы сократилась на 16 процентных пунктов за прошедшие полгода по сравнению с аналогичным периодом 2015 года и составила около 40%.

Эксперты сходятся во мнении, что на юге России рост лизингового рынка идет быстрее, чем в целом по стране. По оценке аналитика ГК «ТелеТрейд» Марка Гойхмана, вследствие этого доля нового лизингового бизнеса в ЮФО повысилась в общероссийском объеме за прошедшие полгода на 1,5% — до 4,8%. Директор по работе с корпоративными клиентами Южного филиала Росбанка Виктория Назаренко полагает, что рост объемов нового бизнеса по итогам года может составить более 5%. «Текущая ситуация в лизинге на юге России выглядит более позитивно по сравнению с прошлым годом. Наметься небольшой, но уверенный рост. Лизингополучатели стали активнее обновлять основные средства», — говорит она. В пресс-службе группы ВТБ отмечают, что ситуация на рынке лизинга в ЮФО характеризовалась умеренным спросом: «Рынок в течение года не испытывал каких-либо значительных потрясений, и уже это явилось положительным моментом».

Основным драйвером роста розничного лизинга как в целом по стране, так и в ЮФО вновь выступил автолизинг. По данным господина Гойхмана, на Юге доля лизинга легковых автомобилей в общем портфеле повысилась с 18,3% до 20,1%, а по грузовому автотранспорту — с 16,1% до 19,8%. Эксперт добавляет, что этой динамике в немалой степени способствовало возобновление в 2016 году программы государственного субсидирования лизинга продукции отечественного автопрома. Генеральный директор автолизинговой компании «Европлан» Александр Михайлов отмечает приток данного сегмента на 31% за прошедшие шесть месяцев 2016 года. «Автолизинг — наиболее реальный в условиях кризиса и роста цен способ получить необходимые для бизнеса автомобили с минимальной финансовой нагрузкой. Поэтому рост рынка корпоративных продаж вместе с повышением популярности лизинга как способа приобретения автомобиля выступают одним из важных факторов роста автолизинга», — говорит он.

Директор Юго-Западного регионального филиала «Сбербанк Лизинга» Алексей Иванов заявляет, что в портфеле компании на Юге доля автолизинга увеличилась втрое за прошедшие десять месяцев текущего года. По словам Виктории Назаренко, автомобильный сегмент достигает 60% в лизинговом портфеле Южного филиала Росбанка. «Он остается наиболее востребованным в сегмен-

те лизинга ввиду высокой ликвидности, несмотря на то что в целом рынок продаж автомобилей продолжает стагнировать. Существенную поддержку автолизингу оказали программы Минпромторга, которые оказались востребованными даже крупными корпоративными клиентами. Они позволили получать предложения от лизинговых компаний с нулевым удорожанием — такие выгодные условия недоступны были ни при каких схемах прямого кредитования», — отмечает она. Напомним, в 2015 году Минпромторг РФ запустил программы льготного автокредитования и лизинга: в рамках первой предоставляется сниженная ставка по кредиту, по второй — субсидируется часть авансового платежа за технику.

### Спрос на отечественное

Эксперты и участники рынка отмечают, что спрос в сегменте коммерческого транспорта продолжил смещаться в сторону российских производителей за счет действия программы государственного субсидирования лизинга продукции отечественного автопрома. «Российские производители, а также компании, которые наладили локальное производство своих марок и моделей, имели существенное конкурентное преимущество перед иностранными производителями», — говорят в пресс-службе группы ВТБ. По словам Виктории Назаренко, спрос на автотранспорт и спецтехнику иностранного



Основным драйвером роста розничного лизинга в целом по стране и в ЮФО вновь выступил автолизинг