

ИСТОРИИ УСПЕХА

БИЗНЕС В ЛИЦАХ:

Лауреат «Премии развития-2014»
директор ООО «ОФК-КАРДИО» Анна Шкуратова
об идее тестов для диагностики инфаркта миокарда
и развитии компании в 2015 году
стр. 29

ИНДЕКС «ФИНАНСОВЫЙ ПЕРЕКРЕСТОК»:

Как партнеры Программы оценивают
спрос на услуги со стороны бизнеса
стр. 24

ВОКРУГ МСП:

Как помочь инновационным
компаниям
стр. 22

БОЛЬШАЯ ЗАБОТА О МАЛОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ



2	От первого лица	Точка зрения Сергей Крюков о решении системных проблем, мешающих росту производства в малом и среднем бизнесе
4	Показатели	Программа финансовой поддержки МСП
6	Актуально	Нюансы кредитования Особенности кредитования малого и среднего бизнеса в современных экономических условиях
12	Новости	Коротко о главном Новый клиентский сегмент «Малое при большом»
13	Исследования	Тенденции и прогнозы Состояние и ожидания малого и среднего бизнеса в 2015 году
17	Финансовые продукты	«МСП-Дуэт» Для поддержки инвестиционных проектов в условиях кризиса «МСП-Регион» Для поддержки предпринимателей в регионах с приоритетом государственного развития
19	Новости	Коротко о главном МСП Банк принял участие в XIX Петербургском международном экономическом форуме
22	Актуально	Вокруг МСП Как помочь инновационным компаниям?
24	Исследования	Тенденции и прогнозы «Индекс Финансовый перекресток»
28	Новости	Коротко о главном МСП Банк реализовал пилотную сделку по принятию прямого кредитного риска на субъекта МСП
29	Бизнес в лицах	Интервью с предпринимателем Директор ООО «ОФК-КАРДИО» Анна Шкуратова об истории компании, ее развитии, достижениях и планах
34	Бизнес-практики	Истории успеха Опыт предпринимателей, получивших государственную поддержку
40	Региональный аспект	МСП Банк в Самарской области МСП Банк и правительство Самарской области заключили соглашение о сотрудничестве
42	Партнерская программа	Информационная поддержка Календарь мероприятий 2015

СЕРГЕЙ КРЮКОВ

Председатель Правления МСП Банка

Как решать системные проблемы, мешающие росту производства в малом и среднем бизнесе?

К оптимизации работы самих МСП необходимо добавить стабильный доступ к госзаказу и финансовым ресурсам.



ТОЧКА ЗРЕНИЯ

Ставка на рост производства и импортозамещение, ставшая особенно заметной после введенных санкций, была призвана нарастить внутренний товарооборот за счет создания пространства «облегченной конкуренции» для малого и среднего бизнеса. Однако начавшееся движение в эту сторону пока сложно назвать последовательным и системным; при этом поставленные задачи — повышение доли малого и среднего бизнеса в ВВП до 40–50% к 2020 году и увеличение числа рабочих мест в секторе в 2 раза — крайне амбициозны.

Объем производства можно увеличить в том случае, если сырьевой и обрабатывающий сектора будут работать синхронно. Если в нефтегазовом секторе, а это преимущественно

крупные компании, процессы оптимизации и модернизации производства с разной степенью интенсивности уже идут, то в обрабатывающей промышленности и сфере услуг, где представлен в основном малый и средний бизнес, пока похвастаться нечем. Более того, кризисные явления в экономике нанесли этому сегменту наиболее ощутимый удар.

Так, согласно нашему исследованию, проведенному в феврале-марте, сводный индекс финансового состояния малых и средних предприятий (МСП) показал отрицательное значение впервые с 2011 года, когда было проведено первое исследование этой серии. То есть число предприятий, давших негативную оценку своему финансовому состоянию по итогам

2014 года оказалось заметно выше, а их доля выросла до 54,4% с 35,8% по итогам 2013 года.

По оценкам опрошенных руководителей предприятий, в числе трех наиболее важных проблем, сдерживающих развитие бизнеса, — высокое налоговое бремя (41,3%), недоступность кредитов и иных источников финансирования (38,2%), административные барьеры, коррупция и криминал (22,8%). Примечательно, что в этом году недоступность кредитов «вырвалась» на второе место; ранее этот фактор назывался третьим.

Препятствующие росту производства проблемы имеют системный характер, но их можно решать. Для этого нужна активная работа по трем направлениям.

Первое — оптимизация работы непосредственно малых и средних предприятий с учетом текущих экономических реалий. Под оптимизацией многие по старинке понимают избавление от непрофильных активов и сокращение издержек на персонал и хозяйственные расходы; на деле же это должно в большей степени относиться к управленческим процедурам, ведению расчетно-кассовых операций. Без этого рентабельность будет по-прежнему низкой.

Второе — стабильный доступ МСП к госзаказу. Для этого в госкорпорациях и компаниях с госучастием должна быть создана реально работающая и жестко контролируемая практика квотирования заказов на работы и услуги. Сейчас бизнес не считает действующую систему эффективной. По данным «Опоры России», сейчас в закупках участвуют около 24% субъектов малого и среднего бизнеса. Но только 30%

из них считают, что отбор поставщиков производится честно. Большинство опрошенных отмечают отсутствие достоверных данных, сложности с поиском информации и, наконец, обременительные условия оплаты, по которым задержки между выполнением работ/услуг и переводом средств могут достигать полугода.

Мы провели собственный анализ портала госзакупок: в 2014 году прямые закупки компаний у рыночных (неаффилированных) МСП составили порядка 290 млрд руб., то есть около 2% от общей суммы контрактов, что крайне мало. Конечно, это скорее экспертная оценка, но и она говорит о необходимости перезагрузки этой системы. Совершенствование портала с целью повышения прозрачности уже сегодня критически важно для стимулирования интереса бизнеса и повышения его доверия к государству.

По оценкам опрошенных руководителей предприятий, в числе трех наиболее важных проблем, сдерживающих развитие бизнеса, — высокое налоговое бремя (41,3%), недоступность кредитов и иных источников финансирования (38,2%), административные барьеры, коррупция и криминал (22,8%).

Существует и ряд объективных факторов, например отсутствие соответствующих финансовых ресурсов у МСП. Так, чтобы выполнить крупный заказ, малому предприятию невозможно обойтись без кредитных средств, а они весьма дороги. Есть серьезные вопросы и к качеству выпускаемой продукции, которая далеко не всегда устраивает крупные отечественные

Под оптимизацией многие по старинке понимают избавление от непрофильных активов и сокращение издержек на персонал и хозяйственные расходы; на деле же это должно в большей степени относиться к управленческим процедурам, ведению расчетно-кассовых операций. Без этого рентабельность будет по-прежнему низкой.

компании. Однако здесь наблюдается своеобразный замкнутый круг: для выпуска продукции на мировом уровне бизнесу необходимы техническое перевооружение, модернизация производства, что, в свою очередь, можно осуществить только на заемные ресурсы по адекватным ставкам. Но эти ресурсы малый и средний бизнес получить не может, в том числе потому, что его сегодняшняя продукция не находит необходимого спроса на рынке, в том числе из-за несовершенства системы госзакупок.

И третье: в качестве закономерного итога этой политики необходима консолидация всех мер государственной поддержки малого и среднего бизнеса на федеральном уровне. Например, в формате федеральной целевой программы, которая бы включала и объединенный финансовый ресурс (по действующим на сегодня отдельно программам Минэкономразвития, Минпромторга, Минсельхоза и Минобрнауки). Эти средства должны быть возвратными и идти на регулярной основе исключительно на проектную поддержку — например, на инвестиционные проекты по модернизации производства, закупку оборудования и инвестиции в обучение персонала предприятий.

ПРОГРАММА ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ МСП

Согласно утвержденной Стратегии развития Банка на период 2015–2020 годов, на 1 июня 2015 года достигнуты следующие показатели:

5,7 млрд руб.

объем поддержки, оказанной субъектам МСП в регионах с приоритетом государственного развития

4,6 млрд руб.

объем поддержки субъектов МСП, осуществляющих деятельность в моногородах «красной» и «желтой» зон

0,4 млрд руб.

объем поддержки субъектов МСП – резидентов и управляющих компаний промышленных парков

0,2 млрд руб.

объем поддержки субъектов МСП, осуществляющих производство товаров и услуг для крупных предприятий

102,7 млрд руб.

объем средств, доведенных до субъектов МСП

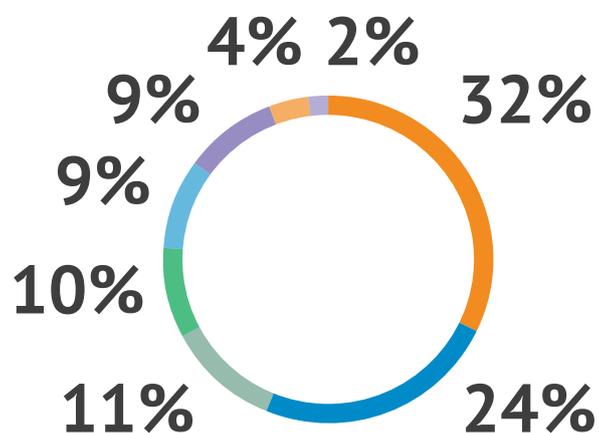
Около 24 тыс. договоров,

заключенных партнерами с субъектами МСП

Более 78 тыс. договоров,

заключенных с субъектами МСП за весь период реализации Программы

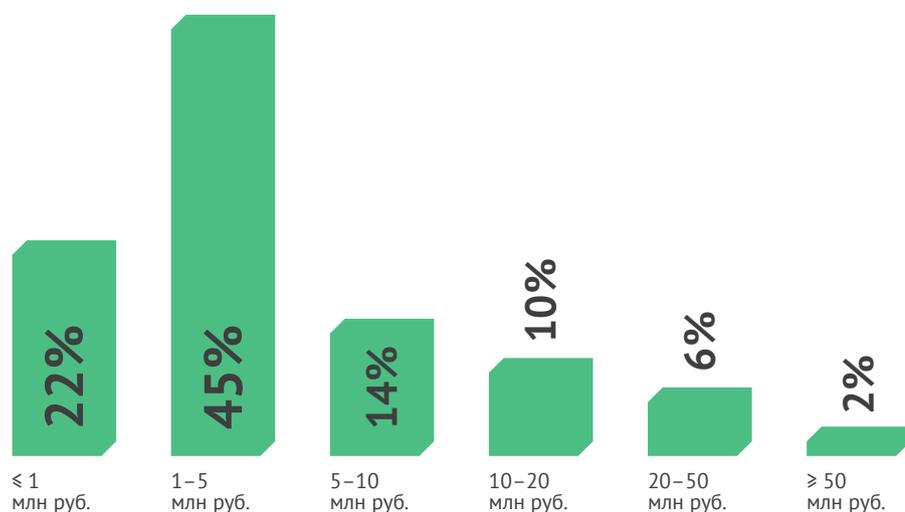
Региональная структура



- 32% – Центральный ФО
- 24% – Приволжский ФО
- 11% – Южный ФО
- 10% – Северо-западный ФО
- 9% – Уральский ФО
- 9% – Сибирский ФО
- 4% – Дальневосточный ФО
- 2% – Северо-Кавказский ФО
- 0% – Крымский ФО

В настоящее время ведется активная работа по привлечению в Программу партнеров и субъектов МСП в регионах с приоритетом государственного развития

Структура по объемам поддержки



13,25%
Годовых

средневзвешенная процентная ставка по портфелю кредитов, выданных банками-партнерами субъектам МСП в рамках Программы

Отраслевая структура



43%
Услуги



27%
Промышленность



18%
Торговля



8%
Строительство



4%
Сельское хозяйство

ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Портфель кредитов МСП впервые за последние 9 лет показал отрицательную динамику: сокращение по итогам 2014 года составило 1%. В 2015 году объем портфеля сократится минимум на 10% на фоне снижения доступности кредитов и риск-аппетитов банков.

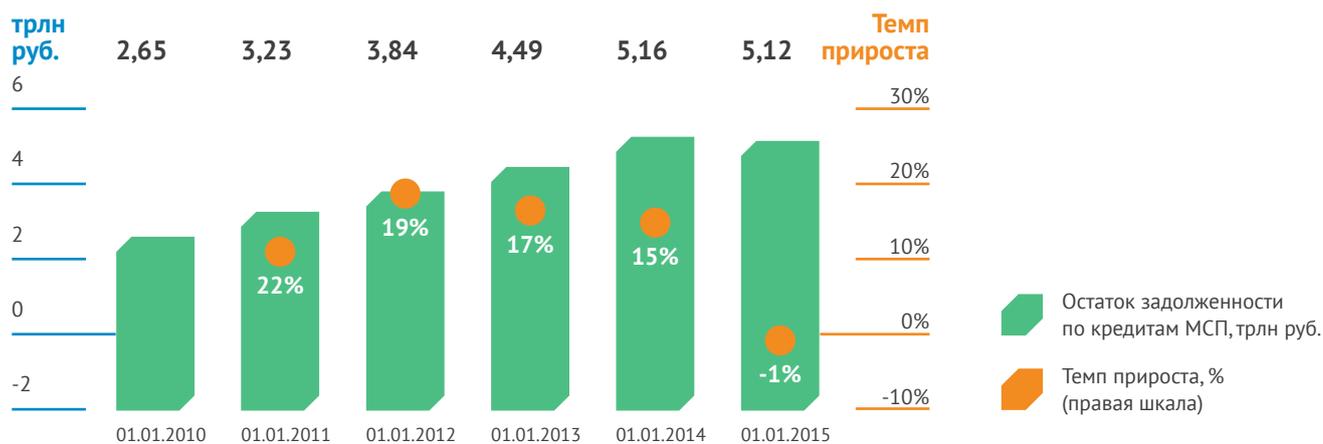
НЮАНСЫ
КРЕДИТОВАНИЯ



Отрицательная динамика портфеля МСП обусловлена ухудшением финансового состояния и снижением платежной дисциплины субъектов МСП, вследствие чего банки ужесточали требования к своим заемщикам на протяжении всего 2014 года. Дополнительное давление на рост рынка оказала переориентация ведущих банков на финансирование крупных российских компаний, которым санкции фактически закрыли доступ к западным рынкам капитала.

По итогам 2014 года объем портфеля сократился на 1% против прироста на 15% годом ранее (см. график 1). В абсолютном выражении объем портфеля составил 5,12 трлн руб., что на 44 млрд руб. меньше, чем на 1 января 2014 года. Темпы прироста портфеля кредитов МСП оказались самыми низкими среди других сегментов банковского кредитования — портфель кредитов крупному бизнесу вырос на 41%, а портфель розничных кредитов физическим лицам — на 14%.

График 1. Портфель кредитов МСП сократился в 2014 году на 1%



Осторожная конкуренция

В 2014 году акценты в кредитовании малого и среднего бизнеса смещались с экстенсивного роста продаж и применения скоринговых моделей «кредитных фабрик» на интенсификацию работы с действующей базой и индивидуальную оценку рисков. В этой связи крупные банки, применяющие механизмы «кредитной фабрики» и, соответственно, более подверженные росту просроченной задолженности, снизили свою активность на рынке. Этому также поспособствовало желание ведущих банков сконцентрироваться на привлечении клиентов из числа крупного бизнеса, которые потеряли возможность фондироваться за рубежом. Крупные корпоративные заемщики — гораздо менее рискованный сегмент для банков, и это — основная причина роста его привлекательности в условиях ухудшения экономической ситуации в стране.

Крупные корпоративные заемщики — гораздо менее рискованный сегмент для банков, и это — основная причина роста его привлекательности в условиях ухудшения экономической ситуации в стране.



В результате доля топ-30 банков по активам в совокупном объеме предоставленных кредитов МСП снизилась в IV квартале 2014 года на 6 п.п. по сравнению с аналогичным периодом 2013 года и составила 47,3% (см. график 3). Кредитный портфель МСП у банков из числа топ-30 по активам сократился на 8% за 2014 год, в то время как у остальных участников рынка был отмечен прирост на 9% (см. график 2).

Памятуя о последствиях кризиса 2008–2009 годов, банки уже с начала 2014-го начали применять к контрагентам более строгие методические подходы, нехарактерные для них в период бурного роста. Среди основных направлений совершенствования методик риск-менеджмента можно выделить: повышение требований к финансовым показателям заемщика; отказ от бланковых кредитов либо кредитов с залогом в виде товаров

в обороте; внедрение отраслевых ограничений к потенциальным заемщикам.

К числу высокорискованных сфер деятельности банки отнесли туризм, строительство, торговлю автомобилями, рекламу и маркетинг, оптовую и розничную торговлю электроникой, а также деятельность с высокой долей импортных закупок в общем объеме реализуемой продукции.

График 2. В 2014 году крупные банки показали отрицательную динамику портфеля МСП

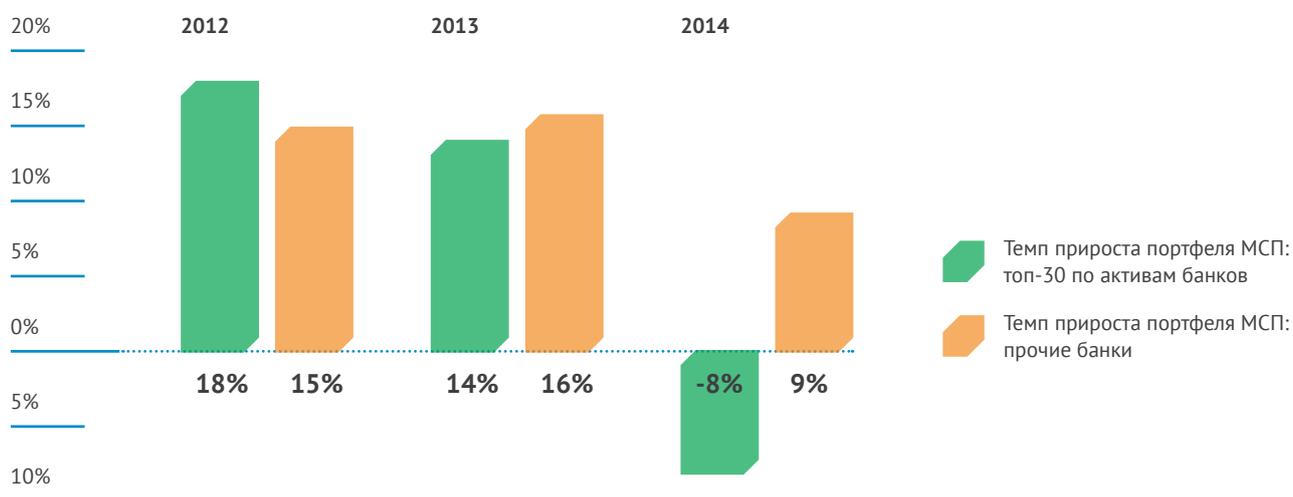


График 3. Крупные банки сильнее других участников рынка снизили объемы кредитования МСП





Нарастающая просрочка

На протяжении последних лет владельцы малого и микробизнеса были одними из самых востребованных клиентов для банков. Специально для МСП были разработаны технологии массового кредитования («кредитные фабрики»), созданы специальные продукты. По мере развития технологии «кредитной фабрики» крупным банкам удалось стабилизировать и достаточно успешно управлять более высоким уровнем просроченной задолженности, характерным для подобных продуктов.

Тем не менее, стагнация в экономике, внешнеполитическая нестабильность и ослабление курса рубля нанесли ощутимый удар по платежеспособности МСП, а банкам пришлось в спешном порядке сворачивать беззалоговое кредитование для предотвращения неконтролируемого роста просрочки. По состоянию на 1 января 2015 года уровень просроченной задолженности в сегменте МСП достиг 7,7%, что на 0,6 п.п. больше, чем на 1 января 2014 года. За этот же период просроченная задолженность в кредитовании розничных клиентов выросла на 1,5 п.п. и достигла 5,9%, в кредитовании крупного бизнеса уровень просрочки вырос на 0,2 п.п. до 3,5%.

Формально рост доли просроченной задолженности у крупного бизнеса относительно небольшой, но достигается такой результат за счет ее размывания новыми кредитами, а также сокрытия части просрочки в пролонгациях, что менее характерно для МСП, к которым банки не так лояльны. Вместе с тем качество кредитов крупным компаниям устойчиво ухудшается вследствие снижения рентабельности бизнеса и роста стоимости фондирования.

Обострение ситуации с обслуживанием долга крупными компаниями может дополнительно ударить по МСП. На фоне кризисных тенденций в экономике крупным компаниям все сложнее исполнять свои платежные обязательства перед многочисленным пулом подрядчиков, большинство из которых составляет прослойка из МСП. Резкая девальвация рубля привела к потерям среди тех, кто занимается импортом и торговлей. Падение потребительского спроса и реальных доходов населения, которое мы сейчас наблюдаем, закономерно привело к снижению оборота розничной торговли. Все эти факторы не могли не отразиться на самочувствии МСП и на обслуживании долга.

Стагнация в экономике, внешнеполитическая нестабильность и ослабление курса рубля нанесли ощутимый удар по платежеспособности МСП, а банкам пришлось в спешном порядке сворачивать беззалоговое кредитование для предотвращения неконтролируемого роста просрочки.

7,7%

уровень просроченной задолженности в сегменте МСП по состоянию на 1 января 2015 года

Доля просроченной задолженности по кредитам МСП росла как у крупных банков (топ-30 по активам), так и у банков вне топ-30. По состоянию на 1 января 2015 года доля просроченных кредитов МСП у банков из топ-30 составила 9,9% (против 9,1% на 1 января 2014 года), у остальных банков уровень просроченной задолженности вырос до 4,6% на 1 января 2015 года (против 4,0% на 1 января 2014 года). При этом в абсолютном выражении прирост просрочки

наблюдался только у банков вне топ-30, крупные банки за счет более резкого замедления кредитования и распространенной практики по списанию проблемной просрочки за баланс показали объем просроченной задолженности на уровне прошлого года.

График 4. Доля просроченной задолженности в сегменте МСП демонстрирует рост

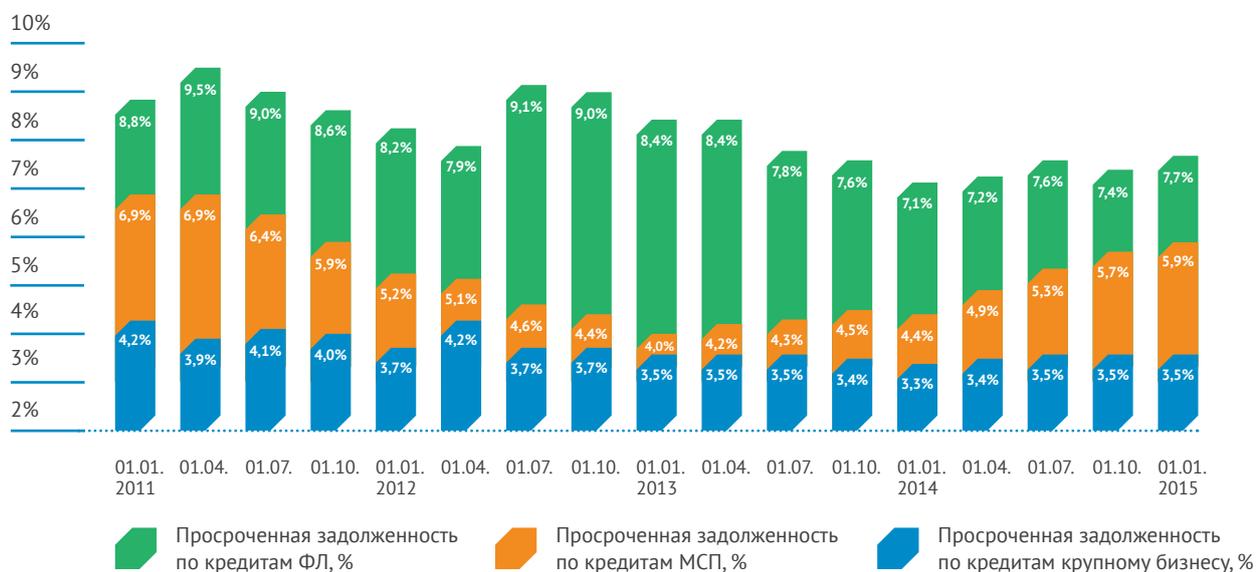
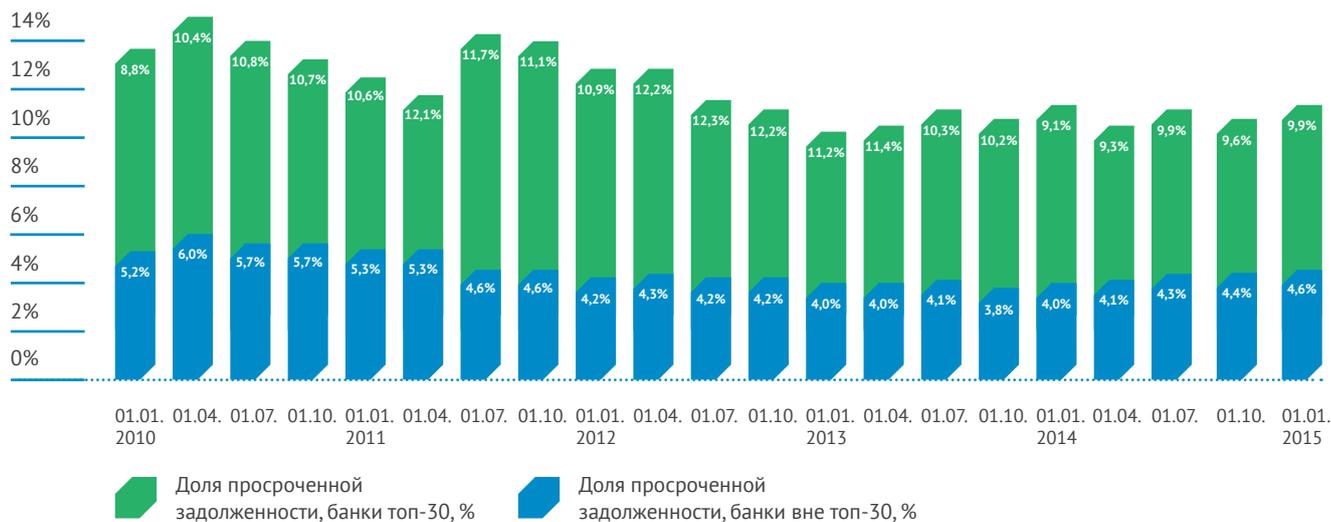


График 5. Доля проблемных кредитов растет как у банков из топ-30, так и у остальных



Устойчивое сокращение

Развитие кредитования МСП в 2015 году будут определять повышенная стоимость заемных средств, падение потребительской активности населения и усиление проблем финансового характера у бизнеса. В этих условиях приоритетом банков станет сохранение приемлемого качества кредитного портфеля. Основными трендами на рынке будут значительное сокращение скоринговых программ (большинство банков от них уже отказалось), а также замещение классического кредитования на менее рискованные гарантийные операции и овердрафты.

Ожидается усиление конкуренции за качественных клиентов с устойчивым бизнесом; банки в 2015 году будут бороться за клиентов, занятых в сегменте торговли продукцией повседневного спроса, поскольку они меньше прочих подвержены влиянию кризиса. Именно такие предприятия поддержат объемы рынка. В результате конкуренция в данной сфере ощутимо усилится, и банки, которые не смогут предложить клиентам пониженные цены на свои услуги, будут вынуждены уходить в более рискованные сегменты рынка либо сокращать масштабы кредитования МСП.

Позитивное влияние на рынок могут оказать меры, направленные на поддержку МСП, с привлечением поручительства гарантийных организаций под умеренные процентные ставки. Данные программы, с одной стороны, будут стимулировать деятельность предприятий МСП, а с другой — обеспечивать качество и надежность кредитных портфелей банков. Формирование Национальной гарантийной системы должно обеспечить единые правила работы для всех кредитных организаций и фондов, что упростит процесс получения гарантии и одобрения по кредитной заявке для бизнеса.

Кроме того, для стимулирования интереса банков к финансированию сегмента МСП необходимо снижение стоимости фондирования и нагрузки на капитал. Развитие механизма рефинансирования кредитов ЦБ на портфельной основе и секьюритизация портфелей кредитов МСП гарантированно будут востребованы рынком при возможности заклада бумаг, что поспособствует более дешевому фондированию для банков, кредитующих сегмент МСП.

Позитивное влияние на рынок могут оказать меры, направленные на поддержку МСП, с привлечением поручительства гарантийных организаций под умеренные процентные ставки. Данные программы, с одной стороны, будут стимулировать деятельность предприятий МСП, а с другой — обеспечивать качество и надежность кредитных портфелей банков.

В частности, Банк России планирует снизить конечную стоимость кредитов для МСП за счет внедрения нового механизма рефинансирования банков: средства от регулятора можно будет получить, отдав ему в залог кредиты МСП, выданные под гарантии Агентства кредитных гарантий. ЦБ будет принимать в залог рублевые кредиты МСП, отнесенные к первой категории качества и гарантированные Агентством кредитных гарантий.

Другой проблемой остается нагрузка на капитал. В западных странах, с учетом важности МСП для экономического роста и восстановления экономики, кредиты МСП взвешиваются с пониженным коэффициентом. Применение подобного

инструмента в российской практике, а также дополнительное снижение нагрузки на капитал при использовании гарантий институтов развития позволят повысить аппетиты банков к финансированию малых и средних предприятий и обеспечить устойчивое восстановление рынка.

Эксперты полагают, что динамика развития рынка кредитования МСП в 2015 году может пойти по двум сценариям.

Базовый сценарий предполагает среднегодовую цену на нефть 55 долларов США за баррель и уровень инфляции 13–14% за 2015 год. При таких условиях объем кредитного портфеля МСП по итогам года сократится на 10% (на 0,5 трлн руб. в абсолютном выражении) и составит 4,6 трлн руб. на 1 июня 2016 года.

В рамках негативного сценария ожидается среднегодовая цена на нефть 40 долларов США за баррель, а инфляция на уровне 16–18%. В случае реализации данного сценария по итогам 2015 года объем кредитного портфеля МСП сократится на 15% (до 4,35 трлн руб.). Оба сценария предполагают сохранение геополитической напряженности, сокращение реального ВВП и ухудшение показателей внутреннего и внешнего торгового оборота.

Кроме того, по базовому сценарию ожидается, что доля долгосрочных кредитов по-прежнему будет небольшой и составит около 10–12% от общего объема кредитов, выданных в 2015 году. Основной объем кредитования будет идти на оборотные цели и закрытие кассовых «разрывов». Просроченная задолженность в сегменте МСП продолжит расти и к концу 2015 года может достичь 12% от портфеля в базовом сценарии и 15% — в негативном.

НОВЫЙ КЛИЕНТСКИЙ СЕКМЕНТ «МАЛОЕ ПРИ БОЛЬШОМ»

Поддержка субъектов МСП, выполняющих заказы крупных компаний и компаний с госучастием, — одно из ключевых направлений стратегии МСП Банка. К 2020 году МСП Банк предполагает направить на поддержку нового клиентского сегмента «Малое при большом» 19 млрд руб., заняв таким образом до 10% рынка.

300 млн руб.

объем кредита, предоставленного субъекту малого предпринимательства ООО «Илион» (г. Москва)



В рамках поддержки нового клиентского сегмента МСП Банк и банк «Пересвет» реализовали пилотную сделку, в рамках которой субъекту малого предпринимательства ООО «Илион» (г. Москва) будет предоставлен кредит в объеме 300 млн руб. по ставке 13% годовых. Средства будут направлены на выполнение предприятием государственного заказа по созданию единой системы навигации города Москвы. Профинансированный проект подразумевает изготовление адресных табло и отдельно стоящих информационных указателей адресной навигации.

За счет средств МСП Банка будет реализован второй этап выполняемого предприятием государственного контракта, предусматривающего работы по изготовлению и монтажу указателей адресной навигации в Северном (кроме районов Головинский и Ховрино) и Северо-Восточном административных округах города Москвы.

КОРОТКО
О ГЛАВНОМ

ПОДДЕРЖКА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА, СТРЕМЯЩЕГОСЯ К КООПЕРАЦИИ С КРУПНЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОБУСЛОВЛЕНА НЕОБХОДИМОСТЬЮ УВЕЛИЧЕНИЯ ДОЛИ СУБЪЕКТОВ МСП В ЗАКУПКАХ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ МОНОПОЛИЙ И КОМПАНИЙ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ. ВОВЛЕЧЕНИЕ НЕБОЛЬШИХ КОМПАНИЙ В ПРОЕКТЫ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ЦЕПОЧКИ КРУПНОГО БИЗНЕСА БУДЕТ СПОСОБСТВОВАТЬ РАЗВИТИЮ КОНКУРЕНЦИИ, ПОВЫШЕНИЮ КАЧЕСТВА ПРОИЗВОДИМЫХ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ТОВАРОВ И УСЛУГ, УВЕЛИЧЕНИЮ ЗАНЯТОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ.

Сергей Крюков

СОСТОЯНИЕ И ОЖИДАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В 2015 ГОДУ

Прошедший 2014 год преподнес бизнесу, в том числе малому и среднему, значительное число неприятных сюрпризов, которые для многих предприятий сделали перспективы развития бизнеса весьма туманными.

Постепенное замедление темпов роста экономики и потребительского спроса в частности, имело место уже в период 2012–2013 годов, однако в 2014 году на фоне введенных рядом стран экономических санкций проблемы заметно обострились. Преобладание негативных тенденций подтверждается и результатами опроса в рамках исследования «Финансовое состояние и ожидания малого и среднего бизнеса в 2015 году», в рамках которого были опрошены свыше 1200 руководителей МСП из 16 регионов России.

Итоги опроса оказались неутешительными: сохранился тренд на ухудшение оценки субъектами МСП основных параметров своей деятельности и состояния предпринимательского климата в регионах страны.



Предприниматели по итогам 2014 года зафиксировали сокращение объемов оборота, а также небольшое снижение численности занятых и инвестиционной активности. Больше половины опрошенных указали на ухудшение условий для ведения бизнеса.

В числе основных проблем, сдерживающих развитие компаний, были названы усиление конкуренции, сложности с доступом к заемному финансированию и уровень налогового бремени. Прогнозы на 2015 год также оказались в большей степени негативными – 40% субъектов МСП ожидают сокращения оборота в нынешнем году. Респонденты ждут от государства прежде всего уменьшения налоговой нагрузки и увеличения объемов господдержки.

Главная проблема, сдерживающая развитие бизнеса



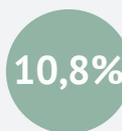
Острая конкуренция



Недоступность кредитов



Высокие налоги



Административные барьеры, коррупция, преступность



Слабое развитие инфраструктуры

Будут ли осуществлять инвестиции в 2015 году?



Источники финансирования инвестиций (точно будут использовать)





Динамика показателей предприятий в 2014 году

9,8%
Сильно
ухудшилось

0,4%
Сильно
улучшилось

8,7%
Улучшилось

19,9%
Сильно
снизился

3,8%
Сильно
увеличился

14,3%
Увеличился



44,6%
Ухудшилось

36,4%
Не изменилось

27,5%
Снизился

34,5%
Не изменился

4,9%
Сильно
снизилось

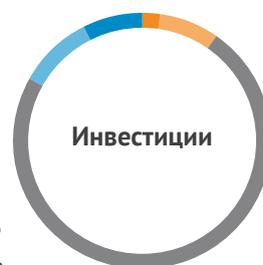
1,3%
Сильно
увеличилось

6,8%
Увеличилось

7,3%
Сильно
снизилось

2,5%
Сильно
выросли

7,4%
Выросли



13,6%
Снизилось

73,4%
Не изменилось

9,4%
Снизилось

73,4%
Не изменились

Состояние конкурентной среды

Оценка предпринимателями распространенности различных форм конкурентной борьбы



Острота конкуренции со стороны МСП



Острота конкуренции со стороны крупного бизнеса



Острота конкуренции со стороны предприятий госсектора



Конкуренция слабая или отсутствует

Умеренная или острая конкуренция

Оценка полезности мер Антикризисной программы для развития МСП



«МСП-ДУЭТ»

Для поддержки инвестиционных проектов МСП
в условиях кризиса

Цель продукта — создание дополнительных возможностей для привлечения МСП ресурсов с приемлемой стоимостью для завершения долгосрочных инвестиционных проектов, начатых до 1 октября 2014 года.

Условия для субъектов МСП

<p>Ставка</p>	<p>не более 9,9% годовых*</p> <p>для предприятий-резидентов индустриальных и технопарков</p>	<p>не более 14,4% годовых*</p> <p>для остальных предпринимателей</p>
<p> Вид поддержки</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Реструктуризация/погашение обязательств субъектов МСП по ранее полученному кредиту. - Исполнение обязательств по возмещению выплаченных банком сумм по ранее открытым по поручению субъекта МСП аккредитивам. - Дополнительное финансирование ранее начатых проектов МСП (при необходимости). 	
<p> Срок</p>	<p></p> <p>От 1 до 7 лет</p>	
<p> Сумма</p>	<p>не более</p> <p></p> <p>150 млн руб.</p>	
<p> Обеспечение</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Ликвидное движимое и недвижимое имущество. - Банковская гарантия и поручительство третьих лиц. - Не менее 75% от суммы основного долга. 	

* Процентная ставка может быть увеличена (в зависимости от внутреннего рейтинга банка-партнера, рассчитанного в соответствии с действующей методикой МСП Банка)

Полную информацию об условиях финансирования по данному продукту Вы можете получить на сайте www.mspsbank.ru

«МСП-РЕГИОН»

Для поддержки МСП в Дальневосточном, Северо-Кавказском и Крымском федеральных округах и в моногородах первой и второй категории с наиболее сложным социально-экономическим положением*

Цели финансирования — расширение действующего или создание нового производства, приобретение или ремонт основных средств, финансирование текущей деятельности предприятия, в том числе приобретение товарно-материальных ценностей, сырья и материалов, выплата заработной платы, уплата налогов, арендных платежей, оплата услуг, работ и других расходов.

Условия для субъектов МСП

Ставка

не более

13,5% годовых**



Срок



От 1 до 7 лет



Сумма

не более



60 млн руб.



Обеспечение

- Ликвидное движимое и недвижимое имущество.
- Банковская гарантия и поручительство третьих лиц.
- Не менее 75% от суммы основного долга.

* Согласно Распоряжению Правительства РФ от 16.04.15 №668-р

** Процентная ставка может быть увеличена (в зависимости от внутреннего рейтинга банка-партнера, рассчитанного в соответствии с действующей методикой МСП Банка)

Полную информацию об условиях финансирования по данному продукту Вы можете получить на сайте www.mspbank.ru

МСП БАНК ПРИНЯЛ УЧАСТИЕ В XIX ПЕТЕРБУРГСКОМ МЕЖДУНАРОДНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ФОРУМЕ



20 июня 2015 года в северной столице завершилось одно из самых крупных инвестиционных мероприятий в России – Петербургский международный экономический форум. В Форуме приняли участие рекордные 10 тысяч гостей из 120 стран, было подписано более 200 инвестиционных соглашений на сумму почти 300 млрд рублей.

на 7%

сократился в 2015 году
рынок кредитования МСП



Выступая 17 июня на круглом столе «Где и сколько? Финансовые ресурсы для малого и среднего бизнеса. Инвестиции в малый бизнес», Сергей Крюков отметил, что в 2015 году рынок кредитования МСП сократился на 7% и причины тому – недостаток ресурсов у банков и высокие риски кредитования МСП. Решать эти проблемы можно разными способами – секьюритизацией, снижением ключевой ставки ЦБ, рефинансированием Банка России.

**КОРОТКО
О ГЛАВНОМ**

ПРОГРАММА РЕФИНАНСИРОВАНИЯ ЦБ СОСТАВЛЯЕТ БОЛЕЕ 16% ОТ ОБЪЕМА ИСТОЧНИКОВ ФОНДИРОВАНИЯ МСП БАНКА, И К КОНЦУ 2015 ГОДА ПЛАНИРУЕТСЯ УВЕЛИЧЕНИЕ ЭТОЙ ДОЛИ ДО 28%. ТАКАЯ МЕРА ПОЗВОЛИТ СДЕЛАТЬ ПОДДЕРЖКУ МАКСИМАЛЬНО ДОСТУПНОЙ ДЛЯ СУБЪЕКТОВ МСП. НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ СТАВКА ПО ПРОГРАММЕ МСП БАНКА СОСТАВЛЯЕТ 13,2%, ТОГДА КАК В СРЕДНЕМ ПО РЫНКУ – 20-21%.

Сергей Крюков



Участники круглого стола пришли к выводу, что одной из причин высокой стоимости кредитования для субъектов МСП является отсутствие у банков достаточного финансирования из-за рубежа или в России. По мнению главы МСП Банка, решить проблему нехватки инвестиционных ресурсов может оптимизация действующих госпрограмм.

ПО НАШЕМУ ОПЫТУ, ВАЖНЫ НЕ ТОЛЬКО ОБЪЕМЫ ПОДДЕРЖКИ, А В БОЛЬШЕЙ СТЕПЕНИ ИНСТРУМЕНТЫ, ВОЗМОЖНОСТЬ ИХ СИНЕРГИИ. НА ДАННОМ ЭТАПЕ НЕОБХОДИМО ПРОВЕСТИ РЕВИЗИЮ ДЕЙСТВУЮЩИХ МЕР, ОСТАВИТЬ ТОЛЬКО ТЕ, КОТОРЫЕ РЕАЛЬНО ВОСТРЕБОВАНЫ БИЗНЕСОМ. БОЛЬШОЙ УПОР НАДО ДЕЛАТЬ НА ВОЗВРАТНЫЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ, ТАК КАК ИМЕННО ЭТОТ ПРИНЦИП УСИЛИВАЕТ ЧУВСТВО ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ, ЗАСТАВЛЯЕТ ИСКАТЬ ОПТИМАЛЬНОЕ ПРИМЕНЕНИЕ ФИНАНСАМ. У ТАКОЙ ПОДДЕРЖКИ БОЛЬШОЙ ОБЪЕМ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ.

Сергей Крюков

Стратегическое партнерство в области развития субъектов МСП

18 июня в рамках Форума МСП Банк заключил ряд соглашений о стратегическом партнерстве по развитию малого и среднего предпринимательства.

В рамках соглашения банку «Санкт-Петербург» предоставлено 300 млн руб. в рамках продукта «ФИМ Целевой» для финансирования субъектов МСП на следующие цели: расширение действующих и создание новых производств, приобретение автотранспорта и оборудования, строительство и ремонт помещений, а также повышение энергоэффективности или внедрение новых технологий в производственный процесс. Такие МСП могут получить средства на срок до 5 лет по ставке до 13,25% годовых.

Соглашение о сотрудничестве в сфере поддержки малого и среднего бизнеса между МСП Банком и банком «Санкт-Петербург». Документ подписали председатель Правления МСП Банка Сергей Крюков и председатель Правления банка «Санкт-Петербург» Владислав Гузь.



Соглашение о стратегическом партнерстве в сфере поддержки и развития субъектов малого и среднего предпринимательства между МСП Банком и правительством Мурманской области. Документ подписали губернатор Мурманской области Марина Ковтун и Сергей Крюков.

Партнерство будет развиваться в направлении расширения практики кредитования предпринимателей, повышения доступности кредитных ресурсов для субъектов МСП и предоставления информационной и консультационной поддержки. Также стороны договорились об оказании содействия в разработке, отборе и реализации инвестиционных и инновационных проектов путем создания системы гарантий для возврата вложенных средств и условий для привлечения инвесторов в эту сферу.



«Премия развития-2015»

19 июня в ходе Форума состоялась торжественная церемония вручения «Премии развития», учрежденной Внешэкономбанком.

Лауреатом Премии в номинации «Лучший проект субъекта МСП» в 2015 году стала компания «Медико-реабилитационный центр «Орто» — единственное предприятие в европейской части России, которое занимается изготовлением высокотехнологичных протезов и ортезов, сделанных по индивидуальным меркам. Компанией впервые в России был организован Центр помощи и реабилитации для женщин, перенесших онкологические заболевания.

«Премия развития» была учреждена в 2012 году — ее присуждают предпринимателям за выдающиеся заслуги в области реализации национально значимых инвестиционных программ и проектов.



КАК ПОМОЧЬ ИННОВАЦИОННЫМ КОМПАНИЯМ?

Во многих странах малый и средний бизнес составляет основу национальных экономик, создавая свыше 50% от ВВП. В России же на его долю приходится лишь около 20% от ВВП, несмотря на все меры, декларируемые в ряде официальных государственных документов, например в Федеральном законе от 2007 года «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».



Несмотря на номинальный рост числа действующих компаний в России, малый бизнес по-прежнему в сложном положении. Всего за два года, с 2012-го по 2014-й, число действующих ИП сократилось почти на полмиллиона, или на 15% (см. график ниже), хотя в начале 2015 года наблюдался медленный рост. Последние исследования показывают, что макроэкономическая нестабильность стала главной головной болью для малого бизнеса, впрочем, как и для промышленных предприятий.

Кроме того, традиционной проблемой для бизнеса, только усугубившейся в условиях спада в экономике страны, является нехватка финансовых ресурсов. Стоит также отметить, что индекс предпринимательской уверенности достиг своего минимума со времен прошлого кризиса 2008-2009 годов, а индекс промышленного оптимизма ИЭП несколько месяцев подряд демонстрирует спад.

Динамика индекса деловой активности, составляемого «Опорой России», подтверждает полученные исследователями данные: в I квартале 2015 года доступность финансирования для малого и среднего бизнеса упала до критически низкого уровня. Одной из причин падения является рост ставок по кредитам, хотя это не единственный фактор. Ухудшение делового климата, ограничение доступа к капиталу на международных рынках, двусторонние санкции и в целом замедление темпов роста экономики России делают малый и средний бизнес особенно уязвимым, учитывая ограниченность его кадровых и финансовых ресурсов.

Число действующих юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в России в 2011-2015 годах, тыс.



Данные предоставлены на апрель каждого года.
Источник: Вестник государственной регистрации.

При этом в зоне высочайшего риска оказываются инновационные стартапы, поскольку высокая неопределенность, сопутствующая инновационным проектам, в принципе, усугубляется неблагоприятными макроэкономическими условиями.

На ранних стадиях инновационной деятельности, к которым относятся посевная (seed), стартап (start-up) и частично стадия раннего роста (early growth), одними из самых серьезных проблем, которые испытывают компании в России и за рубежом, являются финансовые. Опросы бизнеса ставят их на второе место по распространенности из всей совокупности проблем, с которыми сталкиваются компании на ранних стадиях своего развития.

Проблема не осталась без внимания: план антикризисных мер, утвержденный Правительством Российской Федерации 27 января 2015 года, включает выделение до 5 млрд руб. на нужды инновационных предприятий, в основном через гранты.

Однако недостаточно лишь выделить деньги, не менее важно их правильно потратить.

Лабораторией исследования корпоративных стратегий и поведения фирм Института прикладных экономических исследований РАНХиГС были проанализированы основные источники финансирования инновационных компаний в России, находящихся на ранних стадиях развития. Было установлено, что объемы венчурного инвестирования соответствуют масштабам отечественной экономики и передовым

до 5 млрд руб.

на нужды инновационных предприятий предусматривает план антикризисных мер, утвержденный Правительством Российской Федерации 27 января 2015 года

мировым практикам. А вот грантовое финансирование в России, напротив, недостаточно эффективно ввиду слабо проработанных требований к отчетности, а также небольших объемов — как валовых, так и непосредственно размеров грантов.

Исследование показало, что традиционное для развитых стран расширение числа источников финансирования не способно ощутимо повысить вероятность инвестирования в инновационные проекты в России в краткосрочном и среднесрочном периодах ввиду существующих институциональных особенностей. Поэтому особое внимание следует обратить на развитие альтернативных инструментов финансирования инновационных компаний, в частности бизнес-акселераторов и краудфандинга, а также на механизм инновационных ваучеров.

«ИНДЕКС ФИНАНСОВЫЙ ПЕРЕКРЕСТОК»

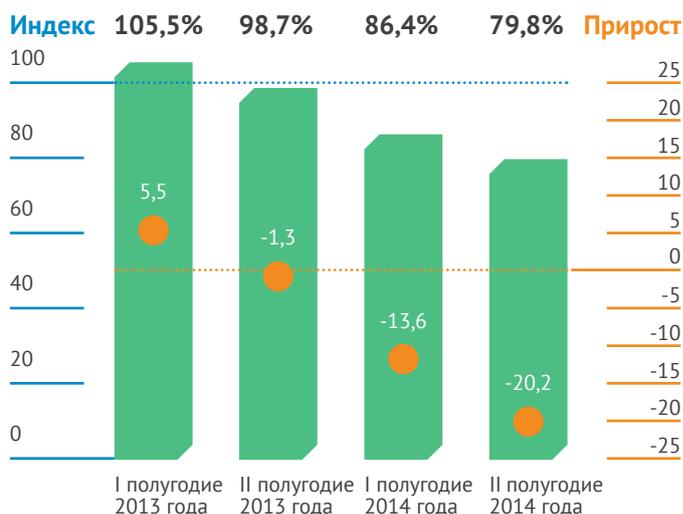


Аналитический центр МСП Банка представляет результаты исследования «Индекс Финансовый перекресток» по итогам II полугодия 2014 года, в котором приняли участие представители более 50 организаций, оказывающих финансовые услуги малому и среднему бизнесу. Исследование проводилось в форме опроса, в ходе которого его участникам предлагалось оценить, как за истекший период изменились спрос на услуги со стороны бизнеса, стоимость услуг для МСП, основные условия их предоставления и требования к клиентам.

На основе полученных оценок по каждому из сегментов в отдельности (кредитование, факторинг, микрофинансирование и лизинг) и по рынку в целом был рассчитан Индекс, отражающий его «самочувствие». Значение Индекса за II полугодие 2014 года приводится в процентах к значению за I полугодие 2014 года (принимается за 100 пунктов).

Результаты опроса показали, что на всех рынках финансовых услуг для МСП сложилась неблагоприятная ситуация. Несмотря на то что спрос на заемное финансирование со стороны МСП по-прежнему высок, финансовое положение и дисциплина заемщиков существенно ухудшились. Чтобы снизить свои риски, кредитные организации были вынуждены существенно ужесточить условия предоставления услуг, уделяя все более пристальное внимание платежеспособности заемщиков и наличию у них достаточного обеспечения. Так, например, ¾ опрошенных банков ужесточили условия отбора заемщиков.

Динамика сводного Индекса



Наибольшее влияние на рынок, безусловно, оказало повышение Банком России в конце 2014 года ключевой ставки до 17% годовых, в результате которого большинство участников рынка существенно повысили стоимость услуг для МСП, а часть — и вовсе приостановили заключение новых сделок. Среди кредитных организаций ставку по займам для МСП уже повысили 62%. Среди опрошенных лизинговых и факторинговых компаний доля тех, кто был вынужден увеличить стоимость услуг для МСП, еще выше — 86% и 100% соответственно.



17% годовых

повышение Банком России ключевой ставки в конце 2014 года, безусловно, оказало наибольшее влияние на рынок

Следует отметить, что отдельные сегменты рынка продемонстрировали большую устойчивость в условиях кризиса. Снижение доступности банковских займов позволило микрофинансовым и факторинговым компаниям привлечь новых клиентов из числа тех, кто не смог получить кредит из-за отказа банка либо слишком жестких условий.

Хуже всего чувствовал себя рынок лизинга. Многие клиенты лизинговых компаний заняли выжидательную позицию и приостановили реализацию инвестиционных планов. В результате на протяжении всего 2014 года в сегменте лизинга сохранялась устойчивая тенденция к сокращению числа лизинговых сделок.

Свои прогнозы в отношении перспектив 2015 года участники исследования напрямую связывают с дальнейшим развитием экономической и политической ситуации в стране. На момент проведения опроса (в марте-апреле 2015 года) большинство участников опроса ожидали дальнейшего роста ставок для МСП. Впрочем, в настоящее время на фоне снижения Банком России ключевой процентной ставки на рынке наметились предпосылки к уменьшению ставок для МСП. Будут ли они в полной мере реализованы, будет определяться дальнейшей политикой регулятора в отношении ставки и общей экономической ситуацией в стране.





Кредиты

Индекс/ Динамика



У 48% банков

увеличился спрос на кредиты со стороны МСП

У 62% банков

выросла доля отклоненных заявок

3/4 банков

ужесточили условия отбора заемщиков

61% банков

среди опрошенных банков повысил ставку

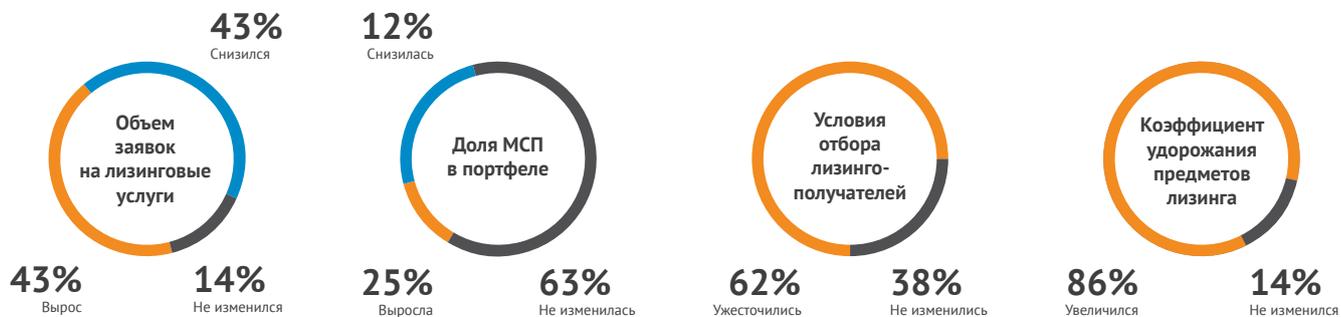
20,5% Среднерыночная ставка

21,5% Прогноз опрошенных банков на 1 июля 2015 года



Лизинг

Индекс/ Динамика



У 43% компаний

увеличился спрос на лизинговые услуги со стороны МСП

1/4 лизинговых компаний

отмечает рост доли услуг МСП в своем портфеле

2/3 лизинговых компаний

ужесточили условия отбора клиентов и требования к обеспечению

у 86% лизинговых компаний

стоимость услуг для МСП выросла

Средний коэффициент удорожания

Прогноз опрошенных компаний на 1 июля 2015 года

10,3%	9,7%	9,8%
Оборудование	Автотранспортные средства	Спец. техника
13,5%	13,6%	13,2%



Факторинг

Индекс/ Динамика

17%

Снизился



33%

Увеличился

50%

Не изменился

У 33% компаний и банков

увеличился спрос на факторинговые услуги со стороны МСП

29%

Снизилась



29%

Выросла

42%

Не изменилась

У 29% участников опроса

выросла доля МСП в портфеле



86%

Ужесточились

14%

Не изменились

86% факторов

ужесточили требования к МСП



100%

Увеличился

Стоимость услуг для МСП

выросла у всех опрошенных компаний

25,5%

Среднерыночный размер факторингового вознаграждения

25,5%

Прогноз опрошенных факторов на 1 июля 2015 года



Микрофинансирование

Индекс/ Динамика

11%

Снизился



33%

Увеличился

56%

Не изменился

У 33% компаний

увеличился спрос на микрозаймы со стороны МСП



14%

Выросла

86%

Не изменилась

У 14% участников опроса

выросла доля услуг МСП в портфеле



56%

Ужесточились

44%

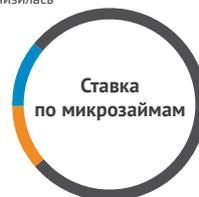
Не изменились

56% МФО

ужесточили условия отбора заемщиков

11%

Снизилась



11%

Увеличилась

78%

Не изменилась

11% участников опроса

повысили ставку по микрозаймам

34,5%

Среднерыночный размер ставки по микрозаймам

35%

Прогноз опрошенных МФО на 1 июля 2015 года

МСП БАНК РЕАЛИЗОВАЛ ПИЛОТНУЮ СДЕЛКУ ПО ПРИНЯТИЮ ПРЯМОГО КРЕДИТНОГО РИСКА НА СУБЪЕКТА МСП

36 млн руб.

объем финансирования, предоставленный в рамках пилотной сделки ООО «Северная Географическая Компания», г. Москва

КОРОТКО
О ГЛАВНОМ



МСП Банк в рамках комплекса антикризисных мер реализовал первую сделку по принятию прямого кредитного риска на субъекта малого предпринимательства. Пилотная сделка заключена с ООО «Северная Географическая Компания» (ООО «СГК», г. Москва); в качестве агента по сделке выступил АКБ «ПЕРЕСВЕТ» (ЗАО), который также предоставил банковскую гарантию для обеспечения обязательств предприятия по кредиту, привлеченному в МСП Банке.

В ТЕКУЩИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ, КОГДА КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ УЖЕСТОЧАЮТ ТРЕБОВАНИЯ К ЗАЕМЩИКАМ, СТРЕМЯСЬ МИНИМИЗИРОВАТЬ РИСКИ, МЫ РАССМАТРИВАЕМ ВОЗМОЖНОСТЬ НЕПОСРЕДСТВЕННОГО УЧАСТИЯ МСП БАНКА В ПРОЦЕССЕ КРЕДИТОВАНИЯ. ПРИНЯВ НА СЕБЯ ЧАСТЬ РИСКОВ, МЫ СМОЖЕМ СДЕЛАТЬ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ДОСТУПНЫМ ДЛЯ БОЛЬШЕГО ЧИСЛА ПРОЕКТОВ.

Заместитель Председателя Правления МСП Банка
Максим Скочко

Финансирование в объеме 36 млн руб. предоставлено ООО «СГК» сроком на 1,5 года по ставке 11% годовых. Компания направит средства на приобретение уникального для российского рынка высокотехнологичного программного комплекса, применяемого при автоматизированной обработке данных дистанционного зондирования Земли, в цифровой картографии и геоинформационных системах.

Внедрение программного обеспечения позволит предприятию модернизировать рабочие процессы в рамках действующих и планируемых контрактов, в том числе в рамках исполнения ООО «СГК» государственного заказа. Предприятие значительно повысит эффективность своей деятельности: улучшит качество продукции, сократит сроки выполнения работ и снизит производственные затраты.

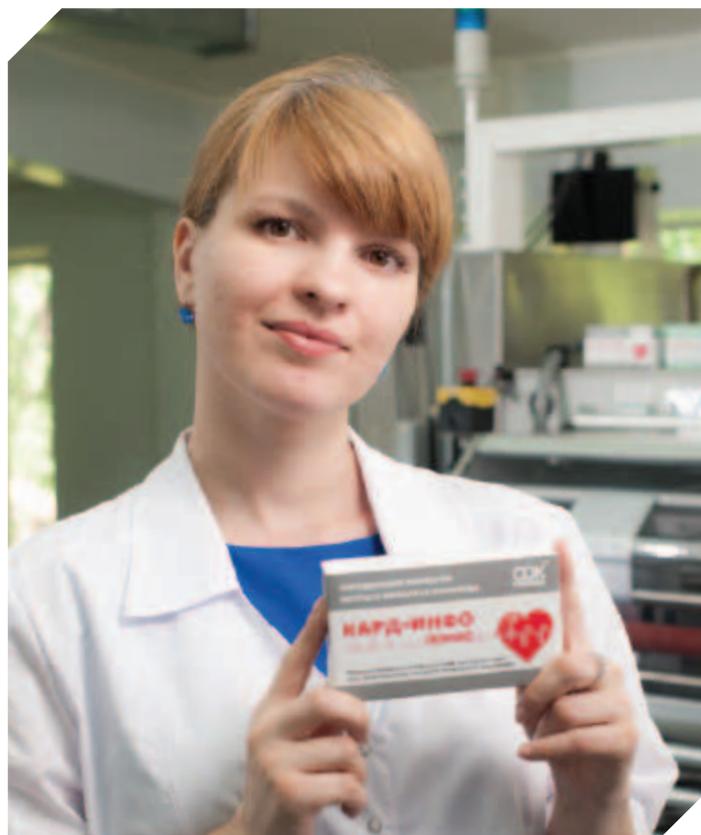
АННА ШКУРАТОВА

Директор «ОФК-КАРДИО»

Путь к сердцу лежит через «ОФК-КАРДИО»

2015 год – год борьбы с сердечно-сосудистыми заболеваниями. И в этот год компания «ОФК-КАРДИО» (г. Обнинск) решает важную социальную задачу – выпускает и поставляет на фармацевтический рынок тест-системы для индивидуальной экспресс-диагностики инфаркта миокарда.

Об истории компании, ее развитии, достижениях и планах рассказала Анна Шкуратова.



Анна, расскажите, пожалуйста, о проекте Вашей компании? Как пришли к идее проекта, какова его история?

Все началось в 2007 году с сотрудничества с учеными МГУ и Института молекулярной диагностики, работавшими над иммунохимическим методом диагностики инфаркта миокарда. Ученые сами обратились к нам, узнав об организации в нашей компании полного цикла производства тест-систем для выявления наркотиков. Наши специалисты предложили использовать иммунохроматографический вариант, который можно осуществлять за пределами диагностической лаборатории, даже в домашних условиях. Разработка на тот момент базировалась на площадях компании «Медбиофарм».

Проект был поддержан банком «Элита», а также Государственным фондом поддержки малого предпринимательства Калужской области, что позволило продолжить активную работу, не снижая первоначального темпа. Была создана проектная компания (стартап) – ООО «Обнинская фармацевтическая компания» (ООО «ОФК»).

В 2009 году наш проект по разработке тест-систем для раннего выявления инфаркта миокарда выиграл конкурс «Проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по приоритетным направлениям развития науки и техники» в рамках реализации программы «СТАРТ-09», проводимый Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере.

ИНТЕРВЬЮ
С ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕМ

В июне 2010 года Фонд посевных инвестиций, созданный Российской венчурной компанией (РВК), инвестировал в инновационную разработку: так появилась проектная компания «ОФК-КАРДИО». Инвесткомитет ФПИ РВК принял решение о финансировании проекта. Было инвестировано более 8 млн руб.: проведено дооснащение производственных помещений, налажен промышленный выпуск продукта, проведен ряд маркетинговых мероприятий. В 2012 году компания выкупила долю ФПИ РВК.

2011 год ознаменован переходом компании с позиции разработчика на уровень производителя. В феврале успешно завершились клинические испытания тест-систем в московских клиниках, принадлежащих Федеральному медико-биологическому агентству. Согласно заключению комиссии, которая проводила медицинские испытания, экспресс-тест «КАРД-ИНФО» соответствует заявленным характеристикам и может быть рекомендован для применения в медицинской практике лечебных учреждений на территории Российской Федерации. По результатам успешных испытаний изделие «КАРД-ИНФО» рекомендовано для регистрации в Федеральной службе по надзору в сфере здравоохранения и социального развития. Получено регистрационное удостоверение на тест-системы «КАРД-ИНФО». Это дало право на производство, продажу и использование тестов в России.

В 2012 году наша компания с тест-системами для ранней диагностики инфаркта миокарда стала победителем в конкурсе «Пятьдесят лучших инновационных идей для Республики Татарстан». По итогам конкурса инноваций российских производителей в рамках IV международного форума



по интеллектуальной собственности «Expriority-2012», проходившего 28-30 ноября в ЦВК «Экспоцентр», в номинации «Медицина будущего» нашей компании вручена золотая медаль за проект «Тест «КАРД-ИНФО» для индивидуальной (домашней) экспресс-диагностики острого инфаркта миокарда».

В 2012 году наша компания с тест-системами для ранней диагностики инфаркта миокарда стала победителем в конкурсе «Пятьдесят лучших инновационных идей для Республики Татарстан».

В 2014 году проект стал победителем национального ежегодного конкурса «Премия развития», проводимого Внешэкономбанком Российской Федерации, в номинации «Лучший проект субъекта малого и среднего предпринимательства» за вклад в устойчивое социально-экономическое развитие России. В том же году проект получил статус лидерского со стороны Агентства стратегических инициатив.

Летом начата работа с фондом «Модернизация. Инновации. Развитие» (Фонд «МИР»). В декабре 2014 года Фонд стал участником ООО «ОФК-КАРДИО» через приобретение доли компании.

Реализовать такой проект — весьма трудоемкая задача. И дело не только в наличии финансовых ресурсов. За счет чего удалось успешно запустить производство? Какие положительные факторы можете выделить?

Во-первых, персонал — заинтересованные, неравнодушные, способные нестандартно мыслить сотрудники. Мы очень ценим своих сотрудников. Плюс, конечно, та площадка, на которой началась реализация нашего проекта. Эта площадка предоставляется нашим партнером — НП Альянс компетенций «Парк активных молекул» (ПАМ). Ключевая компетенция ПАМ — «выращивание» фармацевтически активных молекул, то есть решение всех технологических, биомедицинских и регистрационных задач, необходимых для того, чтобы научная идея стала лекарством на аптечной полке.

На базе ПАМ создана эффективная открытая система, объединяющая разнообразные компетенции для реализации проектов в области инновационной биофармацевтики. Это и научно-исследовательская поддержка, и проектное сопровождение, и патентная политика, и маркетинг, и финансово-экономический блок (бухгалтерское сопровождение деятельности, привлечение инвестиций), и множество других мер поддержки.

Все это дает нам возможность не отвлекаться от наших основных задач — производстве и разработке. Мы концентрируемся на этих ключевых задачах, не беспокоясь о так называемых «побочных».

Также не могу не отметить губернатора Калужской области, правительство региона, министерство экономического развития, министерство здравоохранения — они всегда поддерживают нас. Именно поэтому в конце 2014 года был начат пилотный проект по оснащению практически всех бригад скорой помощи нашими тестами, и уже сегодня наблюдается положительный результат. Ожидается, что работа по Программе будет продолжена.

Как Вы отметили, проект Вашей компании стал победителем престижного конкурса «Премия развития-2014» в номинации «Лучший проект субъекта малого и среднего предпринимательства». По каким критериям производилась оценка проектов?

При определении победителя использовался комплексный подход, учитывающий несколько параметров.

Во-первых, это динамика развития проекта (в частности, динамика финансовых показателей). Во-вторых,

анализировался эффект от предыдущих инвестиций, насколько они были эффективно использованы, какие дали результаты. Кроме того, конечно, оценивалась и социальная значимость проекта, что он дает людям. Перечисленные три критерия можно назвать главными.

Выпускаемые вами тест-полоски прошли аттестацию Всероссийского научно-исследовательского и испытательного института медицинской техники. Каким требованиям нужно соответствовать, чтобы пройти эту аттестацию?

В первую очередь проверяется, действительно ли выпускаемые тест-полоски диагностируют инфаркт миокарда, насколько этот тест достоверен. По сути, оцениваются технические параметры. Кроме того, проверяется документация по продукту.

Носит ли эта аттестация обязательный характер и что она дает?

По-хорошему, такая аттестация должна быть обязательной, но пока Минздрав не предъявляет таких требований. Аттестация необходима в той ситуации, когда компания планирует выходить на зарубежные рынки. При этом, конечно, если имеются намерения вести серьезный бизнес в России,

В 2014 году проект стал победителем национального ежегодного конкурса «Премия развития», проводимого Внешэкономбанком РФ, в номинации «Лучший проект субъекта малого и среднего предпринимательства» за вклад в устойчивое социально-экономическое развитие России.

то прохождение аттестации также является весомым аргументом, свидетельствующим о высоком качестве продукции и ответственном подходе.

Отмечу, что результаты аттестации нужно подтверждать каждый год. А для этого необходимо выпускать действительно качественный, безупречный продукт.

Анна, рассматривали ли Вы возможность импорта своей продукции? Или это направление уже развивается?

С начала этого года начали серьезно задумываться над этим направлением. Анализируем процессы, как все можно организовать, какие сложности могут возникнуть, какие конкуренты ведут работу на зарубежных рынках и т.д. Пока рассматриваем европейский рынок.

Могу отметить следующее: мы выигрываем у конкурентов в цене, но проигрываем в дизайне. Мы не дизайнеры, у нас такой русский, суровый продукт (улыбается). Здесь нужно развиваться, в этом мы пока не доросли до конкурентов. При этом вопрос импорта находится на повестке дня, думаем над этим, есть определенные предложения и идеи, которые, надеюсь, будут реализованы в ближайшем будущем.



Планируете ли расширять бизнес? Какие новые направления считаете наиболее перспективными?

Да, расширение планируется, причем очень скоро. Уже в июле к нам приедут наши партнеры, и мы будем открывать два новых участка – гибридную лабораторию и комнату создания конъюгатов коллоидного золота с моноклональными антителами.



Инновации – это воздух для нашей компании. Без движения вперед, без новых разработок мы обречены на стагнацию и смерть, поэтому мы делаем ставку на новые знания, на наших уникальных, талантливых сотрудников, на расширение научных связей, мы учимся лучшему у наших партнеров, вкладываем в развитие наших проектов, нашей научно-технологической базы.

На этих участках мы планируем выращивать антитела – это одно из ключевых направлений. Если сейчас определенные компоненты закупаются за рубежом, то открытие новых участков позволит нам производить их самостоятельно и, соответственно, увеличить эффективность своей деятельности за счет снижения производственной себестоимости.

Кроме того, в настоящее время наша компания ведет активную работу по выводу на рынок двух новых тестов (на два кардиомаркера): «КАРД-ИНФО плюс» и «КАРД-ИНФО скрин». Это, безусловно, также можно назвать расширением бизнеса, нашими новыми, перспективными направлениями.

В целом наша компания находится сейчас на очень интересном этапе своего развития: помимо оснащения новых участков, которые позволят нам в скором будущем расширить линейку разработок и производимых экспресс-тестов, мы получаем поддержку от многих наших партнеров. Все это позволяет надеяться, что в скором времени

наши экспресс-тесты будут доступны для каждого, кому небезразлично свое здоровье и здоровье своих близких.

Считаете ли Вы, что бизнес, по возможности, должен быть социально ориентированным? Можете ли Вы отнести свою компанию к данной категории?

На мой взгляд, должен. Думаю, что в каждом бизнесе можно найти свою социальную составляющую. Хотя бы потому, что здесь работают люди.

Что касается нашего проекта, то он, конечно, является социально ориентированным. И это важно для меня. Знаете, это очень воодушевляет людей, мотивирует на работу. Они видят, что делают хорошее дело, это на самом деле хорошая мотивация.

Анна, в чем заключается социальный эффект от вашей деятельности?

Помимо продвижения теста «КАРД-ИНФО», мы одной из своих задач ставим задачу просвещения населения о профилактике и предупреждении развития острого инфаркта миокарда. До недавнего времени только в 7-10 случаях из 100 при развивающемся сердечном приступе больным оказывалась своевременная помощь, позволяющая восстановить кровоснабжение сердечной мышцы и не допустить развитие инфаркта. В подавляющем же большинстве случаев приходилось лечить последствия инфаркта. Наша компания благодаря разработанному тест-набору для ранней диагностики инфаркта миокарда дает человеку возможность не просто спасти жизнь, но и остаться трудоспособным, уберечься от инвалидности и не быть на социальном обеспечении государства. Ведь потенциальными по-

требителями тест-наборов являются около 40% населения, так как возраст (старше 45 лет) сам по себе является фактором риска возникновения инфаркта миокарда.

Улучшение ситуации по ранней диагностике инфаркта миокарда, по нашим оценкам, может увеличить среднюю продолжительность жизни на 3–5%, в первую очередь за счет лиц трудоспособного возраста. В свою очередь, здоровое население — это здоровое государство, и, по нашим подсчетам, ожидаемая экономия бюджетных средств может составить до 100 млн руб. в год на 1 млн населения за счет сохранения налоговых поступлений, снижения затрат на пособия по инвалидности, реабилитации больных.

Кроме того, «ОФК-Кардио» осуществляет благотворительную деятельность и поддерживает социальные проекты в регионе. Так, часть приза МСП Банка, полученного нашей компанией за победу в «Премии развития», мы потратили на покупку электронных книг для маленьких пациентов онкологического отделения Калужской детской областной больницы.

Сейчас век инноваций, которые являются мощным фактором, способствующим эффективному развитию бизнеса. Используйте ли вы инновации в своей деятельности?

Инновации — это воздух для нашей компании. Без движения вперед, без новых разработок мы обречены на стагнацию и смерть, поэтому мы делаем ставку на новые знания, на наших уникальных, талантливых сотрудников, на расширение научных связей, мы учимся лучшему у наших партнеров, вкладываем в развитие наших проектов, нашей научно-технологической базы.

Конечно, наше поле деятельности — не ромашковое поле в солнечную погоду: бывают неудачи, промахи, но все наши шаги — это наш ценный опыт в продвижении и реализации инновационных разработок.

Вам чем-то помогла Программа МСП Банка? Что позволила изменить, улучшить?

Да, конечно, помогла. Во-первых, Программа дала мощный толчок в области реализации наших смелых идей: от организации двух дополнительных новых участков до обновления оборудования на текущем производственном участке.

Во-вторых, мы провели несколько научно-исследовательских работ разрабатываемых тестов и наметили для себя планы на ближайшие пять лет. Мы будем работать не только в направлении разработки и создания экспресс-тестов для определения кардиомаркеров — есть задумки и по другим направлениям.

Именно благодаря поддержке МСП Банка реконструированы помещения для введения в эксплуатацию двух новых участков — гибридной лаборатории и комнаты создания конъюгатов коллоидного золота с моноклональными антителами. Новые лаборатории оснащены самым современным лабораторным оборудованием, которое позволит получить и вырастить собственные антитела к различным видам заболеваний, а также наладить выпуск кардио- и онкомаркеров, что, в свою очередь, откроет нам двери для создания экспресс-тестов различного назначения.

Для нашей компании работа по Программе МСП Банка — это своего рода лестница, которая нас привела к новым вершинам

и горизонтам. Мы хотим всех поблагодарить за поддержку!

Анна, какие цели ваша компания поставила перед собой на 2015–2016 годы? Какие из этих целей уже удалось достичь?

Да, некоторых целей мы уже достигли. Во-первых, это реализация проекта в Калужской области по внедрению экспресс-тестов на раннее выявление инфаркта миокарда. Тесты в количестве 5 тысяч штук были поставлены в 27 медицинских учреждений для их применения на догоспитальном этапе — в карете скорой помощи. Во-вторых, мы начали регистрацию своего нового теста, это довольно трудоемкая процедура, но постепенно необходимые мероприятия реализовываются.

Еще одна цель — до конца 2015 года полностью освоить работу двух новых участков, которые открываются в июле.

Что касается 2016 года, то мы планируем наладить выпуск и продажу теста, который сейчас находится на стадии регистрации, расширить штат сотрудников. Считаю, что все лучшее у нас еще впереди, нет предела совершенству!



РАЗУМНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ – ЗАЛОГ СТАБИЛЬНОСТИ



ООО «Русский хлеб» — одно из градообразующих предприятий расположенного в Амурской области города Шимановска, и на сегодняшний день является одним из крупнейших производителей хлебобулочных и кондитерских изделий, обеспечивая до 65% потребности города в мучной продукции. Выпечка представлена в широком ассортименте, отличается высоким качеством и пользуется спросом не только в черте города, но и по всему Шимановскому району — продукция на регулярной основе поставляется в дошкольные и школьные учреждения, детские дома, приюты и больницы. Кроме того, предприятие является стратегическим объектом военного снабжения на Дальнем Востоке.

Секрет успеха «Русского хлеба» — квалифицированный штатный персонал; и пусть на производстве заняты всего 40 человек, все они с любовью и большой ответственностью относятся к своему делу: многие специалисты на регулярной основе посещают семинары по обмену опытом, участвуют в областных ярмарках.

Уделяя должное внимание квалификации персонала, руководство «Русского хлеба» не забывает и о том, что залогом стабильного развития любого предприятия остаются



разумные инвестиции. Так, было принято решение о приобретении в собственность земельного участка и здания пекарни, за аренду которых предприятие ежемесячно отчисляло часть своей выручки.

Стоимость недвижимости оценили в 13 млн рублей. Не имея в обороте необходимой суммы, руководство приняло решение о привлечении кредитной поддержки по Программе МСП Банка. Условия Программы были выгодными, и «Русский хлеб» получил долгосрочное финансирование для реализации своего проекта.

«Главная задача нашего предприятия — выпускать конкурентоспособную продукцию высочайшего качества. Ставя перед собой такие цели, мы принципиальное значение уделяем и модернизации производства, расширению деятельности. А для всего этого необходимы финансовые ресурсы. Став полноправными собственниками используемой недвижимости, мы сможем избавиться от лишних расходов, связанных с ежемесячной выплатой арендных платежей, и сможем планировать дальнейшее развитие нашего предприятия», — рассказывает директор компании Елена Волкова.

Информация о проекте

Заемщик:

ООО «Русский хлеб»

Банк-партнер:

ОАО «Азиатско-Тихоокеанский банк»

Амурская область,

г. Шимановск,

Дальневосточный федеральный округ

ПЕРСПЕКТИВНОЕ КРОЛИКОВОДСТВО

Информация о проекте

Заемщик:

ЗАО «Племенной завод кролика»

Банк-партнер:

Банк «ФК Открытие»

Республика Татарстан,
г. Казань,

Приволжский федеральный округ

Промышленное разведение кроликов становится популярно в России. Оно не требует больших затрат и очень выгодно по интенсивности воспроизводства ушастых зверьков. Кроме того, данный вид деятельности позволяет не только обеспечить население диетическим мясом, но и использовать кожу и мех кроликов в легкой промышленности для производства трикотажа и изделий из кожи.

В России все больше регионов начинают интересоваться разведением кроликов. Одним из крупнейших кролиководческих предприятий в нашей стране является расположенный в Татарстане «Племенной завод кролика», специализирующийся как на разведении пушных зверей, так и на выращивании кормовых культур, оптовой торговле сельскохозяйственным сырьем, кормами и живыми животными.

Работа завода во многом уникальна в России — на сегодняшний день это единственное кролиководческое предприятие, использующее систему интенсивного кролиководства в закрытых помещениях, изолированных от внешних воздействий, с максимальной автоматизацией труда. Кроме того, впервые в истории нашей страны было завезено маточное поголовье кроликов из Франции взамен утраченного в России генетического потенциала зверьков.

К слову, «Племенной завод кролика» обладает самым современным производственным оборудованием,



изготовленным ведущими европейскими производителями, которое включает в себя эргономичные клеточные модули, автоматические системы кормления, климат-контроля и навозоудаления.

Для увеличения производственных мощностей животноводческого комплекса руководством предприятия был разработан проект строительства второй очереди кролиководческой фермы, включающей животноводческие ангары, оснащенные современным оборудованием для выращивания кроликов.

Финансирование на реализацию проекта в объеме 150 млн руб. по ставке 12,25% годовых предоставил предприятию МСП Банк. За счет собственных средств предприятия была построена вторая очередь убойного цеха стоимостью в 10 млн рублей.

Добившись высоких результатов в работе предприятия, руководство завода, тем не менее, не собирается останавливаться на достигнутом. В ближайших планах — закупка специализированного автотранспорта для транспортировки продукции покупателям, что позволит не только увеличить маржинальную доходность бизнеса, но и расширить количество покупателей.



ДЛЯ ДУШИ И ТВОРЧЕСТВА



Марина Попова более 10 лет работает в сфере производства и оптовой торговли товарами для рукоделия — наборов для вышивания крестом и бисером по канве и габардину. Широкая сюжетная линия и качественные рабочие материалы делают продукцию востребованной на рынке, и сегодня Марина Попова является одним из крупнейших поставщиков наборов для рукоделия как в Нижнем Новгороде, так и за его пределами.

Устойчивый многолетний спрос на товары послужил толчком для развития предприятия. Расположенное в небольшом цехе производство не могло справиться с задачей по расширению продуктовой линейки, и первоочередной задачей для предпринимателя стало приобретение нового производственного помещения площадью 485 кв. м. На эти цели Марина Попова привлекла кредит по Программе МСП Банка в размере 6,5 млн рублей.



Информация о проекте

Заемщик:

ИП Попова М.В.

Банк-партнер:

ОАО «АК БАРС» банк

Новгородская область,

г. Великий Новгород,

Северо-Западный федеральный округ

После размещения производства в новых цехах предприниматель значительно расширила линейку выпускаемых товаров — до 450 позиций за три года работы; ежемесячно на предприятии разрабатывается до 12 новых эскизов. Впоследствии Марина Попова продолжила модернизацию предприятия и оборудовала цеха новым производственным оборудованием, позволяющим печатать цветные лекала на ткани.

Сами покупатели говорят о продукции — «для души и творчества» и отмечают высокое качество наборов для вышивки, которые содержат все необходимое для воплощения в жизнь любых творческих идей: мулине, разобранное на органайзере, канву, дублированную ткань с нанесенной схемой, дизайнерскую канву, цветную схему, бисер, подробную инструкцию и иглы для вышивания.

За период, прошедший с выдачи кредита, выручка предпринимателя выросла на 4%, а объем налоговых отчислений — на 2%. Появились 20 дополнительных рабочих мест.

ДВИЖЕНИЕ К ЦЕЛИ



Начало деятельности ООО «СарБИ» пришлось на 1958 год. Тогда вся продукция была ориентирована на нужды агропромышленного комплекса, и основными направлениями работы предприятия были производство железобетонных изделий и конструкций, а также товарной арматуры.

В 70-е годы предприятие прошло стадию модернизации, после чего ассортимент продукции существенно расширился. В период с 2002 по 2009 год было продолжено техническое переоснащение, введены в эксплуатацию новые производственные линии.

Главная производственная база ООО «СарБИ» располагается в Сарапуле, в Ижевске находятся цеха по производству товарного бетона и строительного раствора. Предприятие также располагает собственной лабораторией, складским комплексом и цементохранилищем.

Ориентированное изначально на потребности агропромышленного комплекса, сегодня предприятие готово производить продукцию для любого сегмента строительства: домостроение, строительство промышленных предприятий и комплексов, строительство трубопроводов и сетей.

Внедрение новых технологий и увеличение объемов производства — вот главные направления развития предприятия на ближайшие годы. Для расширения технической базы предприятием был привлечен кредит по Программе МСП Банка в объеме 15 млн рублей. Полученные средства были направлены на приобретение гибочно-сварочного станка для технического переоснащения сварочного цеха и вибростолов для производства утепленных панелей нового поколения, применяемых в строительстве многоквартирных домов.

Приобретенное оборудование позволило предприятию стать одним из лидеров в изготовлении арматурных изделий и каркасов в своей отрасли по Удмуртской Республике. Сегодня ООО «СарБИ» — технически оснащенное предприятие, имеющее современное импортное оборудование, профессионально подготовленный и опытный коллектив рабочих. Готовность компании как к производству по типовым сериям, так и к выполнению заказов по индивидуальным чертежам позволила предприятию не ограничиваться рынком Удмуртской Республики, и в настоящее время продукция ООО «СарБИ» поставляется в Татарстан, Башкортостан, Ямало-Ненецкий автономный округ, Свердловскую, Тюменскую, Ульяновскую области, в Пермский край, город Санкт-Петербург и другие регионы России.



Информация о проекте

Заемщик:

ООО «СарБИ»

Банк-партнер:

ОАО АКБ «Спурт»

Республика Удмуртия,

г. Сарапул,

Приволжский федеральный округ

ВСЕГДА НА СВЯЗИ

Компания «Электросвязь» (бренд ellco) была основана в 2004 году и является ведущим Интернет-провайдером и оператором фиксированной связи в Республике Дагестан. С начала работы в компании выбран путь инновационного развития и внедрения новейших технологий, проводится постоянная масштабная работа по увеличению абонентской базы и обеспечению всех районов и сел республики надежной связью в области телекоммуникаций и Интернета.

К услугам абонентов круглосуточная инженерная техническая поддержка, call-центр, персональные менеджеры, выездная техническая поддержка, что позволяет взять на себя все заботы по обеспечению клиентов компании качественной, бесперебойной связью. В работе компании задействовано более 500 человек, среди которых профессионалы в области связи, а также высококвалифицированные рабочие, занятые в построении сетей связи.

Сегодня компания продолжает свое активное развитие, обеспечивая своим клиентам высококачественные услуги связи при помощи оборудования нового поколения.

Информация о проекте

Заемщик:

ОАО «Электросвязь»

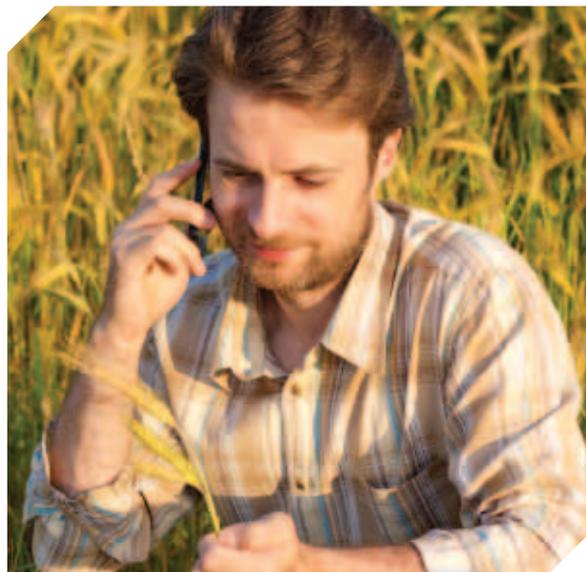
Банк-партнер:

ООО «БЭЛТИ-ГРАНД»

Республика Дагестан,

г. Махачкала,

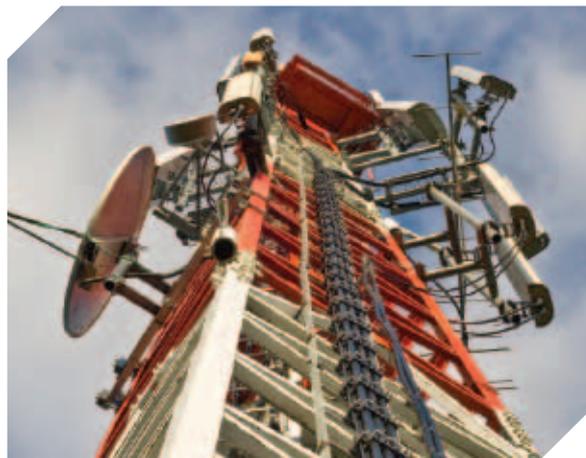
Северо-Кавказский федеральный округ



В 2006 году руководством компании «Электросвязь» было принято решение о внедрении оптоволоконных каналов связи в республиканском масштабе. Это означало прокладку во все районы и села новейших каналов связи на основе оптоволоконных кабелей, что, в свою очередь, существенно повысило надежность, качество и скорость оказываемых услуг.

Для реализации проекта руководством компании был привлечен кредит по Программе МСП Банка в размере 8 млн рублей. Средства направили на реструктуризацию и обеспечение текущих нужд компании, модернизацию оборудования и технологий, а также увеличение рабочих мощностей, в результате чего эффективность работы увеличилась в несколько десятков раз.

«После нововведений и реструктуризации наш доход вырос на 49%, а штат сотрудников дополнительно увеличился на 113 человек. Мы активно развиваемся и расширили свою сеть до районных центров, активно закупает высокотехнологическое оборудование у ведущих брендов мира в области связи: Cisco и Huawei, что позволяет нам занимать главную нишу в сегменте B2B в республике», — рассказывает представитель компании Шарип Курамагомедов.



ДОРОГАМИ ПРОГРЕССА

Информация о проекте

Заемщик:

ООО «Магистраль»

Банк-партнер:

ОАО «Азиатско-Тихоокеанский банк»

Хабаровский край,
г. Комсомольск-на-Амуре,
Дальневосточный федеральный округ

Развитие Дальнего Востока, обладающего огромным экономическим потенциалом и вовлеченного в сферу геополитических интересов сопредельных государств, во многом зависит от эффективности транспортного обеспечения, которое имеет здесь не только региональное, но и общегосударственное значение. Железнодорожному транспорту в этой системе принадлежит особая роль, и тем важнее работа компаний, берущих на себя ответственность за этот тяжелый труд.

Одна из таких компаний — ООО «Магистраль» — базируется в городе Комсомольск-на-Амуре и является одной из передовых строительных компаний Дальнего Востока, специализируясь на строительстве, ремонте и реконструкции автомобильных, железных дорог и взлетно-посадочных полос.

Предприятие было основано в 1992 году, а спустя 10 лет стало лауреатом престижного краевого конкурса «Предприниматель года» в номинации «Стабильность» за эффективность управленческой стратегии.

В 2003 году предприятие наладило собственное производство брусчатки, а год спустя заключило несколько долгосрочных контрактов с японскими компаниями, что позволило к 2007 году полностью обновить и значительно расширить парк дорожно-строительных машин. В 2008 году ООО «Магистраль» выиграло грант Правительства США по программе SABIT — «Инфраструктура транспорта: программа дорожного строительства».



Спустя год компания начала реализацию проекта развития собственного производства, и в первую очередь было принято решение о внедрении комплекса мер для обеспечения независимости компании от продукции других предприятий. С этой целью ООО «Магистраль» приобрело собственный асфальтобетонный завод с железнодорожными подъездными путями. Сегодня компания полностью обеспечивает свои потребности в асфальтобетонной смеси и железобетонных изделиях.

Следующим шагом стало расширение парка специальной техники. Средства, привлеченные для этого в МСП Банке, были направлены на приобретение нового бульдозера Komatsu D155A-5, который используется для добычи щебня различной фракции на собственном карьере предприятия.

Модернизация привела к существенным позитивным изменениям в работе компании. За период, прошедший с выдачи кредита, выручка компании выросла на 30%; предприятие на постоянной основе заключает контракты как с крупными предприятиями города, так и с государственными и муниципальными.

МСП БАНК И ПРАВИТЕЛЬСТВО САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ ЗАКЛЮЧИЛИ СОГЛАШЕНИЕ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ

Самарская область — один из перспективных регионов для развития малого и среднего бизнеса. И здесь немалую роль играет господдержка. За все время реализации Программы 827 малых и средних предприятий области получили финансирование в объеме 12,4 млрд рублей. На сегодняшний день в регионе действуют 37 банков-партнеров, лизинговых и факторинговых компаний, а также микрофинансовых организаций и фондов, которые участвуют в реализации Программы МСП Банка.



Одну из важнейших ролей в формировании позитивного бизнес-климата в регионе играет консолидация усилий институтов развития и региональных органов власти. На региональном форуме «Линия успеха» глава МСП Банка Сергей Крюков и губернатор Самарской области Николай Меркушкин подписали соглашение о стратегическом партнерстве в сфере развития малого и среднего предпринимательства.

Партнерство будет развиваться в части расширения практики кредитования предпринимателей и повышения доступности кредитных ресурсов для субъектов МСП. Стороны будут особое внимание уделять реализации инвестиционных проектов, направленных на развитие инновационных, энергосберегающих и импортозамещающих производств, а также поддержке и развитию МСП, осуществляющих деятельность в промышленных (промышленных) и технопарках, инжиниринговых центрах и центрах кластерного развития.

«Есть проекты, которым требуется 1,5 млн рублей. А есть такие, которым необходимо почти 2 млрд рублей. Поэтому поле для деятельности будет очень широким. Соглашение — это своего рода гарантия, что их реализация возможна», — заявил Николай Меркушкин. Он добавил, что необходимо серьезно подойти к вопросу контроля средств, которые будут распределяться через банки-партнеры МСП Банка: «Очень важно, чтобы процентная ставка на конечном этапе именно для предпринимателей была посильной, от этого напрямую будет зависеть их активность».

**МСП БАНК
В САМАРСКОЙ
ОБЛАСТИ**

СОГЛАШЕНИЕ ОБЪЕДИНИТ УСИЛИЯ ИНСТИТУТА РАЗВИТИЯ И РЕГИОНАЛЬНОЙ АДМИНИСТРАЦИИ ДЛЯ СОЗДАНИЯ КОМФОРТНОЙ БИЗНЕС-СРЕДЫ В РЕГИОНЕ. РЕЧЬ ИДЕТ НЕ ТОЛЬКО О НИЗКОЙ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКЕ ПО КРЕДИТАМ, НО И О КОНСУЛЬТАЦИОННОЙ, ИНФОРМАЦИОННОЙ ПОМОЩИ. МЫ ПРИЛОЖИМ ВСЕ УСИЛИЯ, ЧТОБЫ ПОМОЧЬ СОЗДАТЬ НОВЫЕ ПРОИЗВОДСТВА И РАСШИРИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ ДЕЙСТВУЮЩИХ. МЫ ХОТИМ, ЧТОБЫ ОБЛАСТЬ ГОРДИЛАСЬ СВОИМИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ И В РЕГИОНЕ ПОЯВЛЯЛИСЬ НОВЫЕ БРЕНДЫ, ИЗВЕСТНЫЕ НА ВСЮ СТРАНУ, НА ВЕСЬ МИР.

Сергей Крюков



Помимо финансовой поддержки, МСП Банк оказывает также консультационную и информационную поддержку партнерам Программы и самим предпринимателям. В рамках этой работы 26 мая в Самаре при поддержке Министерства экономического развития, инвестиций и торговли области прошел семинар на тему «Государственная программа финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства, реализуемая МСП Банком в Самарской области: продуктовая линейка и антикризисные меры». Представители МСП Банка рассказали о действующих инструментах государственной поддержки МСП и новых кредитных продуктах, которыми могут воспользоваться самарские предприниматели. Отдельное внимание было уделено актуальным вопросам проведения проверок кредитных организаций и МСП по соблюдению параметров заключенных соглашений о финансовой поддержке.

В ходе поездки эксперты МСП Банка посетили «Самарский бизнес-инкубатор» и «Центр инновационного развития и кластерных инициатив», где ознакомились с работой лабораторий, оказывающих научно-техническую поддержку сегменту МСП. После состоялась рабочая встреча с руководителями организаций инновационной инфраструктуры области для обсуждения возможностей Банка по оказанию финансовой поддержки инновационным малым и средним предприятиям региона.

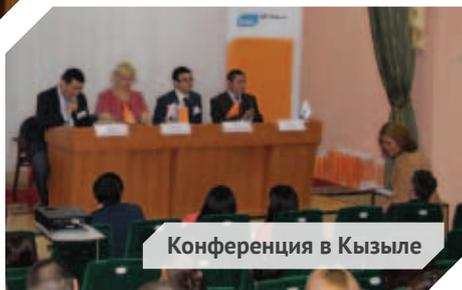
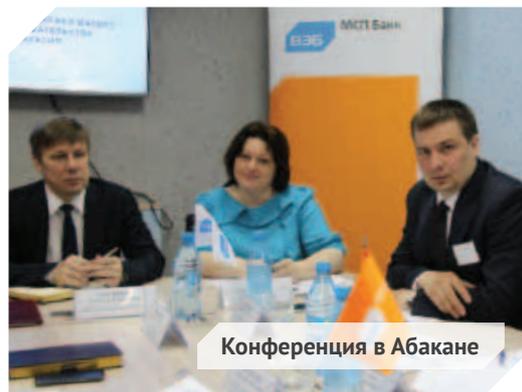
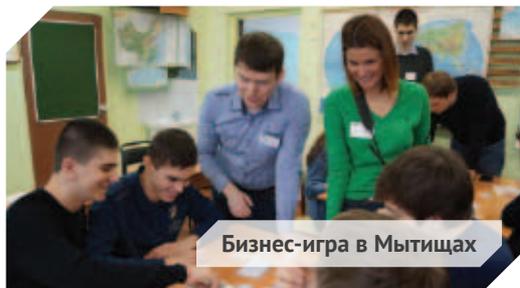


КАЛЕНДАРЬ МЕРОПРИЯТИЙ 2015

ИНФОРМАЦИОННАЯ
ПОДДЕРЖКА

Январь		Мытищи	Волонтерская бизнес-игра «Я – предприниматель» в МБОУ СОШ №10 им. А.К. Астрахова
Февраль		Москва	Бизнес-завтрак для банков-партнеров «Стратегия МСП Банка на 2015–2020 годы. Действия в условиях кризиса»
		Мытищи	Волонтерская бизнес-игра «Я – предприниматель» в МБОУ СОШ №10 им. А.К. Астрахова
Март		Анапа	Второй всероссийский конгресс «Финансовое просвещение граждан»
		Ессентуки	Конференция «Меры государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Северо-Кавказском федеральном округе»
			Краш-тесты предпринимательских проектов в рамках конференции «Меры государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Северо-Кавказском федеральном округе»
		Москва	Церемония награждения победителей олимпиады «Магия магистратуры. Соедини науку и практику!»
			Бизнес-завтрак для лизинговых компаний «Стратегия МСП Банка на 2015-2020 годы. Действия в условиях кризиса»
		Пятигорск	Бизнес-игра «Я – предприниматель» для студентов Северо-Кавказского института Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ
Апрель		Абакан	Конференция «Меры государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Хакасия»
			Краш-тесты предпринимательских проектов в рамках конференции «Меры государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Хакасия»
		Красноярск	Семинар «Практика подготовки инвестиционного проекта. Финансовая поддержка и рекомендации МСП Банка»
			Бизнес-игра «Я – предприниматель» для студентов Красноярского финансово-экономического колледжа – филиала Финансового университета при Правительстве РФ

		Кызыл	<p>Конференция «Меры государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Тыва»</p> <p>Краш-тесты предпринимательских проектов в рамках конференции «Меры государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Тыва»</p>
		Москва	<p>Волонтерская бизнес-игра «Я – предприниматель» в ГБОУ города Москвы «Школа №1492»</p>
Май		Москва	<p>Третья научно-практическая конференция «Содействие развитию малого и среднего предпринимательства: зарубежный опыт и российская практика»</p> <p>Всероссийская конференция «Малый и средний бизнес: стратегия прорыва» в рамках Недели российского предпринимательства</p> <p>Дискуссионная площадка «Банковское кредитование сектора МСП в современных условиях» в рамках Недели российского предпринимательства</p> <p>Форум «Микрофинансирование малого бизнеса: факторы успеха» в рамках Недели российского предпринимательства</p> <p>Конференция гарантийных фондов РФ «Стратегия развития национальной гарантийной системы поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства на период до 2020 года» в рамках Недели российского предпринимательства</p> <p>Мастер-класс «Как воспользоваться государственной поддержкой в условиях кризиса» в рамках Недели российского предпринимательства</p>
		Самара	<p>Семинар «Государственная программа финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства, реализуемая МСП Банком в Самарской области: продуктовая линейка и антикризисные меры»</p> <p>Региональный форум «Линия успеха», приуроченный ко Дню российского предпринимательства</p> <p>Семинар «Государственная программа финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства, реализуемая МСП Банком в Самарской области» в рамках форума «Линия успеха», приуроченного ко Дню российского предпринимательства</p>
Июнь		Мурманск	<p>Конференция «Поддержка малого и среднего предпринимательства в Мурманской области»</p> <p>Краш-тесты предпринимательских проектов в рамках конференции «Поддержка малого и среднего предпринимательства в Мурманской области»</p>





+7 (495) 783-79-16
info@mspbank.ru
www.mspbank.ru