

## Кредитов на Урале выдают в 12 раз меньше, чем в Москве

Мария ИВАНОВСКАЯ

Неутешительная статистика по объёмам выдачи кредитов была озвучена на практической сессии ИННОПРОМА, посвящённой приоритетам банковского кредитования.

По данным центра бизнес-образования, на 1 марта 2017 года в Москве выдано кредитов малому и среднему бизнесу на 170 млрд рублей, в Петербурге порядка 47 млрд, а в Свердловской области – крупнейшем промышленном регионе России – всего 14,5 млрд рублей, что в 12 раз меньше, чем в столице, – рассказала зампредседателя комитета по лёгкой промышленности «Деловой России» **Елена Махина**.

По словам эксперта, это означает, что банки неохотно кредитуют промышленные предприятия, которые локализируются в основном в глубине страны. Анализ финансового состояния заёмщика – процесс трудоёмкий. И он идёт не только до выдачи кредита, но и после. И он необходим, потому что ухудшение финансового состояния требует от банка дополнительного резервирования средств или залогов. А невыполнение этих обязательств грозит банку отзывом лицензии. Отсюда – чрезмерные требования к пакету документов. Банки обычно не отказываются от предоставления кредита, но у большинства малых предприятий нет компетенций для подготовки требуемых документов, – объяснила Елена Махина.

Другие спикеры подтверждают: есть проблема с оценкой рисков и анализом проектов, под которые выделяются деньги.

Банкам нужны компетенции, чтобы эти риски оценить. У нас несколько тысяч заёмщиков. Я иду в наше подразделение сотрудников, которые спо-

собны оценить инвестиционные проекты, и найти не могу, – сказал руководитель корпоративного блока банка ФК «Открытие» **Геннадий Жуков**.

В Центробанке заявили, что требования к пакету документов адекватны рискам, а проблема состоит в низкой квалификации финансовых директоров предприятий, у которых нет навыков презентации своих бизнес-идей.

Мы часто сталкиваемся с ситуациями, когда финансовые директора не могли объяснить нам свою бизнес-модель и рассказать, чего ожидают при изменении конъюнктуры. У нас нет экспертизы везде и во всём, клиент в первую очередь эксперт в своём бизнесе и должен нам рассказать о нём, – согласился с представителем регулятора старший вице-президент дирекции корпоративного бизнеса «Росбанка» **Евгений Ильин**.

Банкиры считают, что ситуация могла бы измениться, если бы государственные институты развития взяли на себя кредитование стартапов (где высок риск невозврата денег), а потом передали банкам подросших и более устойчивых клиентов.

В Израиле нам рассказали, что у них каждый третий финансовый проект проваливается. У них много успешных производств, потому что ни государство, ни предприниматели не боятся ошибаться, – прокомментировала зампредседателя правления Абсолютбанка **Татьяна Ушакова**.

Вот почему люди уезжают в Израиль, нам дали право на отказ, но не дали права на ошибку: ждём прокуроров каждый день, – подтвердил председатель Экспертного совета Фонда развития промышленности **Антон Данилов-Данильян**, который участвует в одобрении займов для бизнеса.



Замминистра промышленности и торговли РФ Василий Осмаков предполагает, что со временем оборонные предприятия разведут инфраструктуру помещений: часть предприятия будет выпускать военную продукцию, ещё часть – гражданскую



Президент Московской школы управления «Сколково» Андрей Шаронов считает, что управленцы оборонной промышленности должны проходить переподготовку в команде с инвесторами

# Оборонщикам «перепрошивают мозги»

На ИННОПРОМЕ обсудили, что мешает заводам ОПК перейти на выпуск гражданской продукции

Елизавета МУРАШОВА

К 2030 году предприятия оборонно-промышленного комплекса должны довести долю гражданской продукции и продукции двойного назначения до 50 процентов в общем объёме производства. Такую задачу поставил Президент РФ Владимир Путин. Сегодня в реестре предприятий ОПК – 1463 российских предприятия. На многих сейчас происходит модернизация. Но, по словам замминистра промышленности и торговли РФ **Василия Осмакова**, в обозримой перспективе вся работа может пойти насадку.

В течение года-двух гособоронзаказ пойдёт на спад, и останутся невостребованные высокотехнологичные мощности. У предприятий нет рыночного менталитета – есть только привычка работать на монозаказчика в рамках ГОЗов и планов, выполнять конкрет-

В ТЕМУ

На сессии Василий Осмаков заявил, что оборонщики получают на проекты диверсификации льготные займы из Фонда развития промышленности:

– В течение первых трёх лет ставка по льготному займу ФРП составит один процент годовых, следующие два года – пять процентов. Наша принципиальная позиция – все проекты должны поддерживаться на возвратных основаниях. Ни в коем случае не «прямые» деньги, потому что это развращает предприятия. Нужно, наоборот, мотивировать их работать в рынке.

ные задачи, – рассказал Василий Осмаков.

По его словам, потенциал предприятий может быть востребован на внешних рынках. Основные ниши, которые может занять оборонка, – производство медтехники, электроники, гражданское машиностроение, в том числе нефтегазовое. Чтобы облегчить поиск иностранных партнёров компаниям, в рамках ГИС «Промышленность» проводится каталогизация продукции – каталоги Минпромторг планирует продвигать на междуна-

вую команду. В том числе инвесторов, которые могут прийти на предприятия со своими компетенциями и деньгами.

Андрей Шаронов также заметил, что сегодня предприятия недовольны подготовкой специалистов в вузах, и это не только общероссийская, но и мировая проблема. Но и действующих сотрудников предприятий, отвечающих за инжиниринг, маркетинг и сбыт, нужно учить каждые пять лет.

На сессии также представили результаты опроса-интервью руководителей оборонных предприятий, который подготовило Агентство по технологическому развитию. Среди самых популярных ответов на вопрос, что мешает начать производство гражданской продукции: «у нас нет технологий», «не можем правильно посчитать издержки» и «у нас режимное производство, и установить новое оборудование мы не можем».

Нужно менять сознание людей, которые к переменам готовы, и людей, которые к ним не готовы, – отметил Андрей Шаронов и призвал «перепрошить мозги» менеджерам оборонных предприятий. – Нужно обучать не только управленцев предприятий, а

## ФОТОФАКТ



В последний день ИННОПРОМА на площадке выставки организовали целую серию детских мастер-классов. В рамках программы «Уральская инженерная школа» юных гостей учили технологическому конструированию, программированию и лабораторному анализу наноматериалов. Ребята познакомились с роботами, спроектировали «умный город», собрали подвижный макет самолёта и участвовали в запуске летательных аппаратов

## «70 процентов экспорта из Японии в Россию – автомобили. Это перекос»

Ольга КОШКИНА

В павильоне главного партнёра ИННОПРОМА-2017 гостей развлекают роботизированными игрушками, чайными церемониями, уроками каллиграфии и дегустацией саке. Но главное происходит вдали от больших очередей – на стендах, которые обычным посетителям кажутся скучными: именно там знакомятся и заключают первые договорённости российские и японские компании: для страны-партнёра продуктивное участие в выставке стало стратегической задачей в реализации так называемого «плана Абэ».



Министра промышленности и торговли РФ Дениса Мантурова полчасца угощали всевозможными японскими деликатесами. «Японская кухня не ограничивается суши, так же, как экспортная продукция – автомобилями», – объясняет Накаи Такафуми

трудничеству японской стороне. Приоритетными направлениями глава региона **Евгений Куйвашев** называет машиностроение и металлургический сектор, химию, фармацевтику, лесопереработку и сферу цифровых технологий. Также уральцы хотели бы применить японские технологии при перепрофилировании территорий бывших заводов, создании интеллектуальной транспортной системы (в этом отношении интересен опыт Москвы, которая этим летом внедряет систему «умных светофоров», автоматические реагирующих на загруженность дорог) и модернизации объектов ЖКХ.

«Биржи контактов и ярмарки наоборот». Из 168 компаний-участников ИННОПРОМА малые и средние предприятия составляют больше половины – совершенно неудивительно, если учесть, что в Японии это 99,7 процента от общего числа предприятий.

Идея павильона в том, что сейчас основные партнёры в России и Японии – это крупные предприятия. Наша задача – сместить акцент на малый и средний биз-

КСТАТИ

В 2016 году Япония заняла 16-е место в списке торговых партнёров Свердловской области с оборотом торговли в 140 миллионов долларов США, по итогам первого квартала этого года Япония поднялась на 13-ю позицию: за три месяца товарооборот со страной вырос на 40 процентов.

сотрудничество с Ревдинским кирпичным заводом и Верх-Исетским металлургическим заводом в Екатеринбурге, за время ИННОПРОМА заинтересовала ещё около десятка бизнесменов. Японская инжиниринговая компания JGS, которая реализует большой проект по сжиженному природному газу на Ямале, приехала на ИННОПРОМ, чтобы изучить Свердловскую область. Как рассказал замдиректора Московского представительства компании **Улан Туртусев**, они обменялись контактами с крупными предпринимателями из Екатеринбурга и Тюмени.

Временное же затишье в подписании официальных соглашений, по мнению господина Накаи, связано с тем, что Япония сосредоточилась на претворении жизнь обозначенной Максимом Орешкиным «золотой сотни соглашений».

– С прошлого года в отношениях России и Японии происходят большие изменения. Пока основная часть партнёров представлена предприятиями Дальнего Востока РФ, но поскольку Средний Урал является промышленным регионом, он мог бы стать базовым регионом в развитии российско-японских отношений, – уверен Накаи Такафуми. – Японские предприятия заходят в Россию либо через порты Находки и Владивостока, либо со стороны Новороссийска и Санкт-Петербурга, поэтому сейчас совместно с российскими коллегами мы ищем решения логистических задач.



По словам председателя областного Заксобрания, фармацевтические компании из ЮАР намерены наладить поставку лекарственных препаратов в Свердловскую область

## Регион поможет ЮАР с питьевой водой, а с Кореей объединит силы в сфере IT

Александр ПОНОМАРЁВ

Традиционно в работе выставки ИННОПРОМ принимают участие депутаты свердловского Заксобрания. В частности, председатель регионального парламента **Людмила Бабушкина** в этом году провела две перспективные для Среднего Урала встречи: с послом ЮАР в РФ **Номасонто Марией Сибанда-Туси** и послом Республики Корея в РФ **Пак Ро Бёком**.

### Регион будет сотрудничать с корейцами в сфере IT

Напомним, впервые договорённости о том, что Республика Корея наладит сотрудничество с регионом в области робототехники и IT-сферы, а также станет страной-партнёром ИННОПРОМА в 2018 году, были достигнуты во время поездки делегации областного Заксобрания в Сеул ещё в марте 2015 года. Во время очередной встречи в рамках нынешнего ИННОПРОМА, где присутствовали глава региона **Евгений Куйвашев**, Людмила Бабушкина и Пак Ро Бёк, стороны подтвердили ранее достигнутые договорённости.

скую область в рамках подготовки к ИННОПРОМу-2018.

### Средний Урал поможет ЮАР с питьевой водой

Также председатель свердловского Заксобрания и чрезвычайный и полномочный посол ЮАР в РФ **Номасонто Мария Сибанда-Туси** в рамках ИННОПРОМА обсудили вопросы гуманитарного и экономического сотрудничества. – ЮАР интересуется сотрудничеством в развитии сельского хозяйства, химической промышленности и энергетики. Нам интересны разработки наших партнёров в фармацевтической промышленности, в частности, уникальные препараты для лечения сердечно-сосудистых заболеваний, – сказала Людмила Бабушкина.

По словам посла ЮАР, для Африки одна из самых серьёзных проблем – нехватка водочистных сооружений. Поэтому африканцы заинтересованы в сотрудничестве с российскими предприятиями в этой области.

К слову, оборот внешней торговли Свердловской области с ЮАР некоторое время снижался за счёт сокращения экспорта и импорта, но в прошлом году отмечен рост поч-

ти на 80 процентов. В первом квартале 2017 года рост объёма внешней торговли в сравнении с аналогичным периодом 2016 года составил 89,9 процента.

### Миллиардные соглашения

Помимо встреч Людмила Бабушкина успела оценить стенды свердловских предприятий, представленных на выставке.

– В 2010 году, когда мы только начинали ИННОПРОМ, в разы было меньше иностранных делегаций и экспонентов. Соглашения, которые подписывались, измерялись миллионами. Сегодня уже под сто государств-участников, огромное количество компаний. В прошлом году на четыре с половиной миллиарда подписано соглашений. Стратегическими партнёрами ИННОПРОМА становятся государства, которые далеко шагнули в роботизации, автоматизации. Сегодня мы обсуждаем вопросы продвижения вперёд как равные партнёры, – заключила председатель областного парламента.

К слову, присутствие законодателей на выставке повышает доверие к подписанным соглашениям.