



БАНК
РАЗВИТИЯ

ОБЗОР ПРЕССЫ

7 апреля 2015 г.

ПРЕСС-СЛУЖБА

МОСКВА-2015

СОДЕРЖАНИЕ:

ГРУППА ВНЕШЭКОНОМБАНКА	3
ЧЕГО ЖДАТЬ ОТ ГОСУДАРСТВА МАЛОМУ И СРЕДНЕМУ БИЗНЕСУ	3
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ МСП БАНКА (ГРУППА ВЭБ) СЕРГЕЙ КРЮКОВ: "ЕСЛИ СЕГОДНЯ ПОДДЕРЖАТЬ ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ПРОЕКТЫ, ТО ЗАВТРА ОНИ ВЫТЯНУТ ЭКОНОМИКУ"	8
ВМЕСТЕ ВЫГОДНЕЕ.....	11
АЛЕКСЕЙ ТЮПАНОВ: "ПРИЗЫВАЕМ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ: ВРЕМЯ - ЭКСПОРТИРОВАТЬ!"	13
ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ	18
ГОССОВЕТ ВО ГЛАВЕ С ПУТИНЫМ ЗАЙМЕТСЯ РЕШЕНИЕМ ПРОБЛЕМ МАЛОГО БИЗНЕСА.....	18
ВЭБ ПОБОРЕТСЯ ЗА РОССИЙСКОГО ПОСТАВЩИКА НА МИРОВЫХ РЫНКАХ.....	20
КАПИТАЛЬНЫЙ НЕУРОЖАЙ РСХБ	21
ИПОТЕКА В МЕЛКУЮ КЛЕТКУ	23
ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПРОЕКТЫ ПОЛУЧАТ НОВЫЙ ИМПУЛЬС	25
РОССИЙСКИМ ГОСБАНКАМ В УКРАИНЕ БОЛЬШЕ НИЧЕГО ПРОДАВАТЬ НЕ БУДУТ	27
БИЗНЕС	28
"ТРАКТОРНЫЕ ЗАВОДЫ" МОГУТ СОКРАТИТЬ ДО 8000 РАБОТНИКОВ	28
UC RUSAL ХОЧЕТ ПЕРЕМЕН	30
ЧЕЛНИНСКИЙ "МОНОГОРОД"	31
РАЗНОЕ	32
ABU DHABI DESERT CHALLENGE 2015: ПОБЕДА РОССИЯН	32
РАЛЛИ-РЕЙДЫ: РОССИЯНЕ ВЫИГРАЛИ ABU DHABI DESERT CHALLENGE.....	34

ГРУППА ВНЕШЭКОНОМБАНКА



Эхо Москвы # Передачи, Москва, 6 апреля 2015 13:11

ЧЕГО ЖДАТЬ ОТ ГОСУДАРСТВА МАЛОМУ И СРЕДНЕМУ БИЗНЕСУ

ИНТЕРВЬЮ С.П. КРЮКОВА

Автор: Анна Князева

в гостях: **Сергей Крюков** председатель правления МСП-банка

Анна Князева - Совсем недавно появилась информация, что Правительство выделило российским регионам почти 17 млрд рублей на поддержку малого и среднего бизнеса. В постановлении сказано, что эти деньги могут распределять как субъекты федеральных, так и муниципальных программ. Я хотела бы перед началом нашей беседы оценить объем рынка кредитования малого и среднего предпринимательства. Как на ваш взгляд можно оценить последние шаги Правительства в этом направлении, и подразумевают ли последние решения нашего кабинета министров только финансирование?

Сергей Крюков - Да, действительно был сделан очередной "подарок" малому и среднему бизнесу, можно даже так сказать. Это было неожиданно - дополнительные средства, которые были выделены в рамках программ поддержки предпринимательства Минэкономразвития. Это программа в виде субсидий, грантов и также мер, направленных на развитие региональных структур поддержки предпринимательства - бизнес-инкубаторы, субсидирование процентной ставки, докапитализация региональных гарантийных фондов. Отрадно, что в дополнение к той сумме, которая приблизительно около 20 млрд в бюджете каждый год закладывается, вот такие дополнительные ресурсы были направлены.

Если говорить об этих мерах поддержки, они, конечно, не только финансовые. Это в виде субсидий в региональные бюджеты, но идет это на кредитование только отчасти. Если мы говорим о субсидиях по процентной ставке или о докапитализации региональных гарантийных фондов, которые выдают поручительства по кредитам малому и среднему бизнесу, то это связано с кредитной поддержкой, которую оказывает МСП Банк по Программе финансовой поддержки. Но одной финансовой поддержкой нельзя ограничиваться. И в том сегменте, с которым мы работаем - это производственники, только финансовой поддержки однозначно недостаточно.

А.Князева - Но, тем не менее, если мы говорим о деньгах, о финансовых средствах, есть ли у вас какие-то расчеты, есть ли в вашей стратегии конкретные показатели с учетом нынешней непростой ситуации на конец года, с каким кредитным портфелем вы собираетесь выйти?

С.Крюков - Сложный вопрос. Не только в части нашего банка, но и в части рынка кредитования. Наш Аналитический центр сопровождает весь сектор МСП с точки зрения его самочувствия, ожиданий, и рынка кредитований в частности. Если сравнить 2014 год с 2013 годом, уже было падение кредитования сегмента МСП. А если посмотреть на январь 2015 года к январю 2014 года, то вообще падение колоссальное - около 40%. На такой процент снизилось кредитование

этого сегмента. Вытекает из этого то, что в рамках всего кредитного портфеля на МСП - около 5 трлн рублей - доля кредитования именно малого и среднего бизнеса за последние два года продолжает снижаться. В лучшие времена - это было два или три года назад - доля кредитования малого и среднего бизнеса в общем объеме кредитования корпоративного сектора достигала 17-18%. Сейчас она продолжает снижаться и по последним нашим данным находится на уровне 12,5-13%. То есть весь рынок кредитования МСП в последнее время стагнирует. Мы видим, что повышение ставок - а мы опять же ведем опрос наших банков-партнеров и смотрим за рынком кредитования и видим, что ввиду последних событий на рынке банки подняли ставки в среднем от 5 до 10% годовых. То есть сейчас рынок кредитования МСП, такой оптимистичный взгляд, составляет около 20 до 22% годовых. То есть это, конечно, запредельная ставка и никто из производственного малого и среднего бизнеса такую ставку выдержать не может.

В отношении портфеля МСП Банка не будет серьезного увеличения, но и снижать объем поддержки мы не собираемся и держимся в цифрах не менее 100 млрд рублей. Сейчас портфель почти 104 млрд рублей.

А.Князева - Есть определенный план, есть определенная стратегия и выкладки итоговые годовые. Но при этом есть опять же реальная рыночная ситуация, и вы сами упомянули проблемы высокой процентной ставки. Есть ли проблема в этих условиях найти получателя кредита, потому как, насколько я знаю, у вашего банка достаточно жесткие условия для получателей кредитных средств.

С.Крюков - Два важных момента. Первое - в отношении повышения ставки для конечного заемщика по нашей программе. Такого повышения нет, и мы не разрешаем банкам-партнерам повышать ставки по нашей программе, поскольку мы и нашим партнерам не повышаем ставку. Это было нами широко объявлено, и мы подчеркивали этот момент, встречаясь с бизнес-сообществом. Были отдельные нарушения этого порядка, но мы с каждым конкретным банком разбирались и эти нарушения устраняли. И по-прежнему средняя ставка кредитования конечного заемщика по у нас 12,9% годовых.

Что мы предложили в качестве антикризисной меры нашим банкам-партнерам. Если они вынуждены поднимать, а это реально на рынке происходит, процентную ставку по портфелям, сформированным не за счет нашего финансового ресурса, мы банку-партнеру говорим, что если вы по этим начатым инвестиционным проектам вашего бизнеса хотите поднимать процентную ставку, мы вам предложим долгосрочное льготное фондирование. Но только если условия для кредитования бизнеса не будут ухудшаться. Т.е. вы не будете повышать процентную ставку, удлините срок кредитования, или, третий важный момент, измените валюту кредита. Проблема с валютным кредитованием, конечно же, сильно ударила по МСП. Поэтому, если банк перейдет на кредитование в рублях, удлинит срок, и не будет повышать ставку, тогда по этим инвестиционным проектам он от нас получит фондирование. Условное у нас название этого нового продукта - "МСП-Антикризис". Он направлен на то, чтобы в рамках программы не было повышения процентной ставки для конечного заемщика.

Но мы говорим об очень узком сегменте кредитования, и наша программа, по разным оценкам, составляет от 1,5 до 2,5% всего рынка кредитования.

А.Князева - С какими банками-партнерами вы работаете? Сколько их сейчас у вас и какие регионы наиболее активно просят деньги?

С.Крюков - Просят деньги практически все, учитывая, что мы всегда были достаточно небольшим островком долгосрочного приемлемого по стоимости ресурса, то сейчас на фоне общего удорожания всего, конечно же, банки крайне заинтересованы в наших продуктах и мы видим, что в целом, если оценить всю банковскую систему, по нашим критериям в программу проходят около 250 банков. Сейчас по программе работают 124 банка. Потенциально в программу могут и другие банки войти. Мы сейчас видим, что банки, которые раньше отказывались, сейчас к нам пришли за этим ресурсом. Вообще у нас сейчас всего 270 партнеров. Это 124 банка и остальные - так называемые организации инфраструктуры поддержки бизнеса. Прежде всего, это лизинговые компании, центры микрофинансирования, факторинговые компании и региональные фонды.

А.Князева - Название вашего банка - МСП Банк - ассоциируется, прежде всего, с программой финансовой поддержки предпринимательства. Не ругают ли вас за то, что вы не можете поддержать весь сектор МСП в России.

С.Крюков - Это, во-первых, невозможно сделать с таким нашим объемом. Я говорил, что в целом программа - это всего около 2,5% рынка кредитования, и, потом, просто финансовым ресурсом сектору МСП не помочь. Нужны нефинансовые меры поддержки. Последний наш опрос показал,

что почти 60% предпринимателей сейчас такую меру, которая для них необходима с точки зрения государства по улучшению бизнес-климата, это налоговый режим. Только на втором месте доступность финансового ресурса. И понятно, что когда процентные ставки так сильно подпрыгнули по рынку кредитования МСП, естественно, что весь бизнес указывает как одну из таких серьезных мер, которая позволила бы ему выжить, доступность финансового ресурса. Третье, это, конечно, административный барьер и все те вопросы, которые мешают бизнесу, отвлекая достаточно много сил и средств на решение всех текущих вопросов.

А.Князева - На вашем сайте я увидела информацию о том, что вы теперь занимаетесь рефинансированием кредитом, выданных вашим банком микрофинансовым организациям. Несколько слов об этом, пожалуйста.

С.Крюков - Очень важное направление. Как банки ищут источники ресурса, так и мы ищем источники ресурса для программы. Мы понимаем, что если внимание государства недостаточное, как мы считаем, для такого возвратного кредитования приоритетных сегментов МСП по программе **Внешэкономбанка** и МСП Банка, то рынок сейчас, можно сказать, закрыт, ставки слишком высоки и, главное, на этом рынке нет долгосрочного ресурса. И раньше мы в какой-то части фондировались на международном рынке капиталов, то и этот рынок сейчас закрылся. Одним из источников финансового ресурса остается Центральный Банк и программа рефинансирования под нерыночные активы. Мы уже несколько лет достаточно хорошо развиваем это направление с Центральным Банком и благодарны за то внимание, которое Центральный Банк к этому продукту оказывает. В частности, когда произошло существенное повышение ключевой ставки Центрального Банка, оно не коснулось повышения ставки по нашей программе. Мы по-прежнему рефинансируем кредиты российским коммерческим банкам в Центральном Банке под 6,5% годовых.

Также можно отметить наше новое направление - это разделение риска конечного заемщика с банком-партнером и прямое кредитование субъектов МСП.

Нам Наблюдательный совет поручил проработать этот вопрос, провести ряд пилотных сделок, и мы заключили первое соглашение по прямому кредитованию субъекта МСП - это географическая компания. Небольшая сделка, но для нас важен не размер, а именно технология проведения такого рода операций. И мы считаем, что в том узком сегменте, в котором мы работаем, нельзя не использовать никаких инструментов, в частности, прямое кредитование тоже должно присутствовать в наших кредитных продуктах.

Мы принятие прямого риска начали уже с прошлого года, когда запустили гарантийную программу. Там тоже мы берем риск конечного среднего бизнеса, выдавая гарантию перед коммерческим банком. Это в продолжение этого направления мы развиваем, мы развиваем его и считаем, что такая мера дополнит палитру наших кредитных продуктов.

А.Князева - Вы упомянули о том, что очень важно придерживаться стратегии, когда поддержка малому и среднему бизнесу с разных точек зрения оказывается, и привели несколько конкретных примеров. Для того, чтобы эти примеры были из реальной жизни, нужно знать реальные цифры и реальные факты. На мой взгляд, у нас очень часто управленческие решения принимаются исходя из бумажной написанной, нарисованной статистики. Возможно, я ошибаюсь. Тогда, пожалуйста, меня поправьте.

С.Крюков - К сожалению, есть такая проблема. Если вернуться на несколько лет назад, когда мы поняли, что ресурса государства на весь сегмент МСП не достаточно и нужно концентрироваться только на приоритетных направлениях, это как кончик тонко отточенного карандаша. И выбор должен пасть на тот сегмент, который действительно востребует этот долгосрочный финансовый ресурс для инвестиционных проектов малого и среднего бизнеса. И мы начали смотреть статистику. Это и РОССТАТ и другие информационные каналы. Мы поняли, что достоверной статистики по сегменту МСП в стране нет. Мы поэтому решили, что создадим Аналитический центр, задачей которого будет аккумулирование различных источников информации. Мы вошли во взаимоотношения с общественными организациями бизнеса, среди них есть такие развитые с точки зрения регионов и регионального присутствия такие организации как "ОПОРА", которая имеет региональные представительства, Торгово-промышленная палата вообще имеет около 200 точек присутствия. Мы вошли в прямой контакт с региональными администрациями, поскольку у нас предусмотрено по соглашениям о поддержке малого и среднего предпринимательства в том или ином регионе, в том числе информационный обмен.

Конечно же, РОССТАТ продолжает быть одним из основных наших каналов, статистика ЦБ. Мы ее вынужденно корректируем, т.к. ряд банков, особенно крупных, в своей кредитной политике не

всегда соответствуют тем критериям отнесения к малому и среднему, которые по 209-ФЗ. Даже нам об этом сами банки говорили, они ведут управленческий учет и официальный.

А.Князева - Двойная бухгалтерия.

С.Крюков - Да, но в этом нет ничего плохого. Банку нужно время, чтобы перестроить свою кредитную политику на те или иные государственные рельсы. Но это очень сильно все искажает. Мы об этом знаем. Приходим на какой-то форум, и там звучат цифры: "в соответствии со статистикой ЦБ, кредитование сегмента МСП производит по таким ставкам...". Но сама же "ОПОРА" или другие организации бизнеса сами говорят, что никогда не видели таких ставок в реальности. А они получаются из такой статистики... Это как раз то, о чем вы говорите: как делать вывод, высокая или низкая ставка кредитования. Нужно иметь достоверную статистическую информацию именно по тому сегменту, который анализируется. И если в этом сегменте, скажем, в сегмент среднего бизнеса попадают крупные компании, или в сегмент малого - средние, а это как раз и получается, когда кредитная политика того или иного банка по-разному сегментирует эти направления. Тогда искажается та цифра, которая получается в рамках данного расчета. Мы поняли, что можно получить более-менее достоверную информацию, сопоставляя различные каналы информации. Именно для этого мы ведем свою статистику всех этих направлений для того, чтобы корректировать те продукты, которые предлагаем по программе МСП Банка.

А.Князева - И все же государство тоже ведет свою статистику, и Правительство сверху наблюдает за процессами. Я хотела бы затронуть может быть не очень приятную, но важную тему реформ, о которых говорят сейчас в финансовых кругах. У нас вообще последние годы характеризуются реформами. И Академия Наук реформировалась и образование, здравоохранение. Стоит ли каких-то изменений ждать в сфере поддержки малого и среднего предпринимательства. Может быть, какой-то революции. Как известно, этой революцией отчасти стало появление Агентства кредитных гарантий.

С.Крюков - Мы предупреждали, что не надо этих революций. И если говорить о появлении этого агентства, то это, наверное, не та революция, которая была нужна. В чем реально нужна революция - это в методах работы и в аккумулировании различных инструментов работы под конкретную политику. Сам бизнес ведь очень неоднородный и, если мы говорим о массовом малом и среднем бизнесе, ему нужна, прежде всего, мера нефинансовой поддержки. Надо оценить уровень налоговой нагрузки. При ближайшем рассмотрении, это выяснилось в ходе последних инициатив, которые бизнес выдвигал в ходе антикризисных планов правительства, то, что эта нагрузка чрезмерна. И она не ограничивается чисто налоговыми платежами. А там много квазиналоговых платежей и сборов. Оценить это воздействие, принять эту политику и под нее выстроить скоординированные меры поддержки - и финансовой и нефинансовой, взаимодополняя их. И вот тогда будет этот результат. Но это, однозначно, должна быть не революция. И она, конечно же, должна затрагивать не только институты по поддержке малого и среднего предпринимательства, но вообще в целом институты государства.

А.Князева - Может ли одной из мер поддержки стать расширение доступа малых и средних предприятий к госзакупкам?

С.Крюков - Это очень интересное направление. Анализ текущей ситуации очень хорошо характеризует Игорь Артемьев, который на одной из последних правительственных комиссий по малому и среднему бизнесу у Игоря Ивановича Шувалова сказал, что вот хорошо бы "проползти" эту цепочку от крупного предприятия до конечного получателя этого заказа из так называемых МСП. Кто это? Пока мы не видели, чтобы кто-то "прополз" эту цепочку, сделал всеобъемлющий анализ и показал, какова сейчас реальная доля малого и среднего предпринимательства в госзакупках.

А.Князева - Но декларируется же 10%.

С.Крюков - Мы даже видели и больше. Некоторые госмонополии сказали, что они уже и вообще 15% порог превзошли. Наши оценки, и они, что нас обрадовало, почти совпали с экспертными оценками самого бизнеса, показывают, что сейчас реальная доля МСП в госзакупках не превышает 2%.

А.Князева - Маловато.

С.Крюков - Мало. И это связано и с тем, что очень тяжело рыночной компании МСП попасть в госзакупки. И также с тем, что самим компаниям нужно расти...

А.Князева - И соответствовать неким условиям.

С.Крюков - Да, соответствовать тем условиям закупок...

А.Князева - Я бы даже сказала, их продукции соответствовать.

С.Крюков - Конечно, а продукция - это технологии, квалифицированный персонал и годы. Ведь нужно какое-то время, чтобы это все состоялось. Но мы считаем правильно, чем раньше начать процесс, тем это лучше. И говоря, скажем, о регионах, мы имеем ряд положительных примеров, в частности, недавно был с визитом в Вологодской области. Там есть специальный портал, организованный правительством Вологодской области, на котором госкомпании, даже те, которые не обязаны это делать, крупные компании размещают вот эти заказы. Все в широком доступе, предприниматели могут это увидеть, воспользоваться. Такие инициативы, я считаю, абсолютно оправданы. Надо шаг за шагом постепенно к этому двигаться. Тогда, конечно, это очень хороший канал получения ресурсов малым и средним бизнесом. Несоизмеримо больший, чем просто финансирование через кредитную поддержку или через какую еще.

А.Князева - Ситуация сложная, явно непростая. Вопросов много по поводу нашего будущего и все же, я жду под занавес нашей беседы от вас некоего рецепта счастья для сферы МСП, и чем займется МСП Банк как носитель счастья для малого и среднего бизнеса в России.

С.Крюков - Нам бы, конечно, хотелось, чтобы любые реформы, которые в этой сфере будут происходить, прежде всего, опирались на квалифицированную оценку текущей ситуации и также на накопленный опыт и технологии работы в этом направлении. Наш банк работал и продолжает работать с очень узким сегментом предпринимательства - производственниками. И в этом направлении очень хороший опыт создан, создана квалифицированная клиентская база из числа наших партнеров, причем, абсолютно разнообразных. Причем изначально это были только банки, а сейчас такой продукт как лизинг, микрофинансирование и их сочетания в различных формах очень хорошо помогают именно в развитии такого вида бизнеса.

А весь бизнес требует совершенно иных видов поддержки. Не только финансовой, но и серьезной политики правительства, государства, повернуться лицом к этому малому и среднему бизнесу, который сейчас составляет около 20% ВВП. Мне бы хотелось, чтобы, составляя такую незначительную долю, они получали внимания как ну не менее 50-60%. Получается пока совсем не так.

А.Князева - Спасибо, большое.

Сергей Павлович Крюков, Председатель Правления МСП Банка был в гостях у "Эха". И мы обсуждали тему, чем государство может помочь малому и среднему бизнесу России.

<http://echo.msk.ru/programs/beseda/1524798-echo/>

Агентство Бизнес Информации (abireg.ru), Воронеж, 6 апреля 2015 10:00

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ МСП БАНКА (ГРУППА ВЭБ) СЕРГЕЙ КРЮКОВ: "ЕСЛИ СЕГОДНЯ ПОДДЕРЖАТЬ ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ПРОЕКТЫ, ТО ЗАВТРА ОНИ ВЫТЯНУТ ЭКОНОМИКУ"

Белгород. 06.04.2015. ABIREG.RU - Аналитика - Исследование МСП Банка свидетельствует, что тревожные предпосылки для малого и среднего кризиса начались еще до декабрьского скачка ставок. В ноябре 2014 года объем выданных за месяц кредитов в сегменте малого и среднего бизнеса упал до абсолютного минимума за последние 10 лет и составил всего 559 млрд рублей. В новых экономических условиях, когда средняя ставка по кредиту выросла до 19-21%, банки переключили свое внимание с рискованного малого на более финансово устойчивый крупный бизнес. О том, на какую помощь от государства может рассчитывать малый бизнес и какие коррективы в программу господдержки внес кризис, ABIREG спросил у председателя правления МСП Банка (группа ВЭБ) Сергея Крюкова, который побывал с рабочим визитом в Белгороде.

- Расскажите о цели вашего визита в Белгородскую область?

- Открытие производственной площадки ООО "ПИК ФАРМА ЛЕК" на территории промышленного парка "Северный". Это наш основной проект в этом регионе, МСП Банк инвестировал около 562 млн рублей в строительство производственных помещений на территории промпарка. А общая стоимость проекта оценивается в 1,19 млрд рублей. Мы включились в этот проект три года назад, профинансировав 262 млн рублей на семь лет под 10% годовых. Сегодня я могу сказать, что задуманное удалось: построено 20 тыс. кв. м производственных площадей и тут уже работают шесть предприятий только в рамках нашей поддержки. В марте этого года мы инвестировали еще 300 млн рублей. На эти средства будет запущена вторая очередь строительства для предприятий по выпуску продуктов питания, ветеринарных препаратов, контрольно-измерительного оборудования для нефтегазовой промышленности и коммунального хозяйства. А это означает появление новых рабочих мест, рост налоговых отчислений в местный бюджет.

Кроме того, в рамках визита мы провели встречу с губернатором Евгением Савченко, обсудили вопросы финансовой поддержки производственных проектов МСП, в том числе в сфере импортозамещения.

- Промпарк "Северный" можно назвать таким пробным шаром. Как вы оцениваете этот опыт и можно ли говорить, что в будущем приоритет за подобными площадками?

- Здесь важно, что это не отдельное производство, а комплекс производств. В конце прошлого года наш наблюдательный совет утвердил стратегию развития. И одно из направлений стратегии - это как раз поддержка точек роста в регионах: индустриальных площадок, промпарков, то есть тех проектов, где условия создаются, прежде всего, самими регионами. Здесь регион действительно приложил много усилий и создал такие площадки. И мы видим, что приходят сюда уже не только местные бизнесмены, а и тот бизнес, у которого есть представительства в других регионах. Значит те условия, которые для бизнеса здесь предлагаются, его удовлетворяют. Это радует. Поэтому направление у нас будет в приоритете. И хотелось бы более активного участия банков, представленных в регионе, в наших программах.

- Какие коррективы внес кризис?

- Кризисные явления, которые происходят в экономике, нашли свое отражение в том, что у нас появилась программа "МСП-Антикризис". Сейчас банки попали в сложную ситуацию. Здесь надо отметить, что и бизнес, и банки всегда в одной лодке. Обычно предприниматели жалуются на банки, что они повышают ставки, не дают кредиты. А банки жалуются, что заемщики плохие, кредитные риски высоки. Но, обвиняя друг друга, все попадают в схожую ситуацию, поэтому "Антикризис" как бы разрешает те противоречия, которые возникают между банками и партнерами. Суть в том, что банки в нынешних условиях вынуждены повышать ставки по кредиту, в силу того что выросло фондирование для них. В этой ситуации мы нашим банкам-партнерам говорим: если у вас есть партнеры, которые уже начали инвестиционный проект, вложили деньги и попали в ситуацию, когда вы им вынужденно повышаете ставки по действующим кредитным соглашениям, мы предоставим долгосрочное льготное фондирование, если условия кредитования этого бизнеса не ухудшатся.

Три основных момента, которые сейчас звучат и от банков, и от бизнеса: сохранение процентной ставки, удлинение сроков кредитования и изменение валюты кредитования. Если банк со своим клиентом нашел точки соприкосновения, то они могут получить ресурсы на условиях софинансирования в объеме до 150 млн рублей по ставке не более 11-12% годовых на срок до семи лет. Мы будем рефинансировать льготные кредиты для банков при условии снижения долговой нагрузки на предпринимателей за счет изменения валюты кредита, удлинения сроков финансирования или снижения процентной ставки на длительный срок. Тем самым обеспечивается реализация начатого инвестпроекта. На Белгородчине тоже есть такие проекты, и мы тесно взаимодействуем и с фондом поддержки предпринимательства, и с администрацией, и с управляющей компанией промпарка "Северный". Мы обязательно найдем пути, как им помочь. Но нужно действовать. Это относится и к филиалам крупных банков, которые работают в регионе.

- Многие инвестпроекты предусматривают приобретение импортного оборудования. Из-за роста курса валют эти расходы сильно увеличивают стоимость проекта. В новых условиях актуальна ли поддержка в 150 млн рублей и не планирует ли МСП Банк поднять эту планку?

- Многие регионы обращаются к нам этим вопросом. Мы подготовили предложение ВЭБу по увеличению суммы поддержки до 500 млн рублей. Какая сумма будет утверждена я пока не знаю. Я думаю, в ближайшее время какое-то решение будет. Ведь проблема характерна для многих производств: импорт оборудования, запчастей, курс изменился, условия западных партнеров изменились, и надо находить решения, а это требует дополнительных расходов и сразу меняет финансовые показатели проекта. Тут банкам-партнерам нужно запастись терпением. Мы эти проблемы понимаем, потому что мы тоже банк, у нас все ресурсы возвратные, и мы тоже не можем бесконечно ждать. И тем не менее я уверен, если передовых клиентов, которые заглядывают в будущее, а это производственные компании, поддержать сегодня, они вытянут экономику завтра. По такому принципу построена наша стратегия, и такое направление, как производственные площадки и пропарки, является ее ключевым звеном.

- А что касается гарантии МСП Банка. Сегодня они распространяются только на средний бизнес, который уже работает и желает расширяться. Но в поддержке зачастую нуждаются как раз начинающие предприниматели. Планируется расширить механизм и на них?

- Мы полтора года назад поставили этот вопрос перед Минэкономразвития, правительством, чтобы смягчить критерии. За это время есть некоторая подвижка: нам снизили минимальную планку по проекту МСП со 100 млн рублей до 30 млн. Остальные предложения пока не нашли поддержки в правительстве, и пока изменений не ожидается.

- Возвращаясь к региональному бизнесу: много ли компаний из Белгородской области с вами уже сотрудничает?

- Банк на долговременной основе сотрудничает с областью в сфере развития предпринимательства. За все время реализации программы мы оказали финансовую поддержку 1,9 тыс. малым и средним предприятиям области более чем на 4 млрд рублей. Сейчас поддержку получают 632 предприятия. Общий объем ресурсов, которыми они пользуются, - 722 млн рублей. Помимо промпарка у нас - ОАО "Агроакадемия", которое производит высококачественные корма для ценных пород рыб, работаем с ООО "Алтек" - эта компания занимается переработкой металлов и выпускает металлоконструкции. Наш партнер ООО "ГидроТехСервис" производит рукава высокого давления для спецтехники, ООО "АРКАД" - это предприятие делает сыры. И ряд других компаний. В реализации программы господдержки в области участвуют более 40 банков-партнеров, лизинговых и факторинговых компаний, а также микрофинансовых организаций и фондов. Порядка 80% объема финансирования приходится на сектор инновационного производства.

- Есть ли лимиты или квоты финансовой поддержки для регионов и сколько выделяется на Белгородскую область?

- Никаких региональных квот мы не устанавливаем. Единственное ограничение для нашего банка-партнера - это общий лимит на банк, который мы имеем. Если у банка много филиалов, то по нему, естественно, деньги расходуются быстрее, и здесь бизнесу надо быть активнее. Мы хорошо работаем с многофилиальными банками. И чем более активен директор регионального филиала, тем большую сумму средств он осваивает. Это железное правило работает всегда. Мы готовы помогать, и если это приоритетный проект по программе развития региона, то мы обязательно найдем способ его поддержать.

Справка

АО "Российский Банк поддержки малого и среднего предпринимательства" является дочерним подразделением Внешэкономбанка. АО "МСП Банк" (ранее ОАО "МСП Банк", ранее ОАО "РосБР") учреждено в 1999 году.

На 1 марта 2015 года уставный капитал МСП Банка составил 19,24 млрд рублей. Собственные средства - 33,58 млрд рублей, а работающие активы оцениваются в 130,8 млрд рублей. АО "МСП Банк" реализует государственную программу финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства с 2004 года. За это время в ней приняли участие 50 тыс. предприятий малого и среднего бизнеса. Общая сумма поддержки составила 500 млрд рублей. Кроме того, заключено 41 рамочное соглашение в рамках гарантийной поддержки на общую сумму в 45,4 млрд рублей. Выдано 24 гарантии на 2,37 млрд рублей.

Елена Бодренко

http://abireg.ru/n_45328.html



Российская бизнес-газета, Москва, 7 апреля 2015

ВМЕСТЕ ВЫГОДНЕЕ

Автор: Ольга Бухарова

КИРИЛЛ ДМИТРИЕВ О СОВМЕСТНЫХ ПРОЕКТАХ РОССИИ И КИТАЯ

Россия и Китай планируют совместные проекты

На "восточном Давосе", как называют Боаоский азиатский форум, обсуждались совместные российско-китайские проекты. В частности, Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ) планирует войти сразу в несколько проектов с партнерами из КНР. Какие сделки в итоге были заключены на форуме, "РГБ" рассказал глава РФПИ Кирилл Дмитриев.

- Кирилл Александрович, какими оказались основные итоги Азиатского форума?
- Боаоский форум с каждым годом становится все более значимой международной площадкой, которая неизменно привлекает ведущих представителей бизнеса и власти. Мы провели ряд продуктивных встреч с нашими коллегами из КНР. В частности, РФПИ вместе с китайским инфраструктурным фондом Шелкового пути обсуждает четыре конкретных проекта. Речь идет в том числе о проектах строительства дорожно-мостовой инфраструктуры, включая платные дороги, а также проекты, подразумевающие создание инфраструктуры для добычи и переработки полезных ископаемых на месторождениях Дальнего Востока и в других регионах РФ.
- Что представляет собой этот фонд и планирует ли РФПИ участвовать в совместных проектах с Азиатским банком инфраструктурных инвестиций?
- Это фонд объемом в \$40 млрд, который был создан в рамках реализуемой Китаем инициативы "Экономического пояса Шелкового пути". Инициатива предполагает создание целого ряда проектов: железных и автомобильных дорог, а также проектов в области энергетики и создания индустриальных парков. РФПИ намерен инвестировать в строительство российско-китайских парков высоких технологий, которые будут располагаться как в КНР, так и у нас в стране. Еще одним направлением сотрудничества может стать совместная работа РФПИ и Азиатского банка инфраструктурных инвестиций, уставный капитал которого около \$100 млрд. Он был создан в прошлом году по инициативе китайской стороны специально для финансирования соответствующих проектов в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Как вы знаете, Россия намерена присоединиться к участию в капитале этой организации, и мы считаем это очень важным решением для региона в целом.
- Как вы оцениваете настроения представителей китайского бизнеса в отношении инвестиций в Россию? Не мешает ли диалогу текущая политическая и макроэкономическая обстановка?
- Наши партнеры из КНР разделяют мнение многих европейских инвесторов о том, что бизнес выступает против санкций - они контрпродуктивны. Не смущает долгосрочных инвесторов и текущее временное замедление экономического роста. Напротив, они видят в этом привлекательные инвестиционные возможности в будущем. Недавнее SPO торговой сети "Лента", где на РФПИ и его соинвесторов в лице ведущих фондов Азии, Ближнего Востока и, что немаловажно, западных стран пришлось около половины всех поданных заявок, оказалось очень удачным - книга была переподписана более чем в два раза. Это свидетельство того, что интерес иностранных инвесторов к России, безусловно, сохраняется на достаточно высоком уровне. Думаю, эффективный российский бизнес может рассчитывать на успешное привлечение средств на российских и зарубежных площадках уже к концу этого года.
- Назовите, пожалуйста, наиболее перспективные направления инвестиционного сотрудничества с Китаем. Какие проекты наиболее интересны китайским инвесторам?
- Сразу после Боаоского форума РФПИ организовал в Пекине встречу ведущих бизнесменов РФ и КНР. На ней присутствовали представители более 20 российских и 40 китайских компаний. Встреча состоялась в рамках работы Консультационного комитета предпринимателей. С

партнерами мы обсудили около 50 совместных инвестиционных проектов на общую сумму более \$75 млрд. Это проекты в области транспортной инфраструктуры, сельского хозяйства, энергетики, логистики и промышленного производства. По ним сейчас ведется фокусная работа. Мы надеемся объявить о достигнутых результатах до конца этого года.

Rusexporter.ru, Москва, 2 апреля 2015 19:09

АЛЕКСЕЙ ТЮПАНОВ: "ПРИЗЫВАЕМ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ: ВРЕМЯ - ЭКСПОРТИРОВАТЬ!"

Алексей Тюпанов: "Призываем производителей: время - экспортировать!"

О том, какие преимущества есть у наших экспортеров в нынешней непростой экономической ситуации, а также об арсенале инструментов поддержки экспорта, в том числе, со стороны ЭКСАР нам рассказал Генеральный директор Экспортного страхового агентства России (ЭКСАР) Алексей Тюпанов.

Экспортеры России: Алексей Александрович, текущая экономическая ситуация открывает отдельным российским производителям дополнительные возможности развития и побуждает их к активизации экспортной деятельности. Расскажите, для кого этот шанс актуален и почему? Как использовать текущую ситуацию для развития внешнеторговой деятельности?

Алексей Тюпанов: Очевидно, что экспортные рынки для отечественных производителей становятся более привлекательными. Многие компании уже обратили или должны были обратить внимание на этот факт. Необходимо отметить, что российская продукция и ранее была конкурентоспособна на внешних рынках не только в части качества, но и по цене.

С колебаниями рубля преимущества и существенный потенциал роста и развития в направлении экспорта продукции есть у производителей, максимально локализовавших производство на территории России, когда структура затрат на производство не зависит от импорта комплектующих или сырья и полностью номинирована в рублях. Это также касается компаний, завершивших свои программы по модернизации производств, которые предусматривали импорт капиталоемких товаров. Но, безусловно, в целом возможности есть у всех предприятий, производящих конкурентоспособную на внешних рынках продукцию. Ими необходимо только грамотно воспользоваться.

Здесь также важно понимать, что предпринимательская инициатива, ориентированная на экспорт производимой продукции, вкуче с комплексом мер государственного стимулирования несырьевого экспорта, заключают в себе потенциал появления новых точек роста всей экономики России. Именно поэтому тематике государственной поддержки экспорта в последнее время уделяется особое внимание.

Э.Р.: На Красноярском форуме ЭКСАР отвечал за дискуссии по экспортной тематике и развитию сотрудничества со странами АТР? Чем обусловлен интерес Агентства к сотрудничеству с данным регионом? Насколько перспективны для российских производителей другие региональные рынки: СНГ, Ближний Восток, Северная Африка, Латинская Америка?

А.Т.: В условиях санкционных ограничений вектор поиска новых рынков сбыта для российского бизнеса, безусловно, сместился в наиболее перспективном направлении - туда, где есть колоссальные масштабы и темпы роста спроса, в Азию.

При этом нельзя сказать, что раньше этот регион был чужд нашему бизнесу. Так, внешнеторговый оборот России со странами АТР (включая Индию) занимает второе место в структуре внешней торговли России после ЕС и в 2014 г. составил около 223 млрд. долларов США, в том числе, экспорт составил 114,4 млрд. долл. США (прирост на 6,8% по сравнению с 2013 г.). Что касается ЭКСАР, нельзя сказать, что в 2014 году мы кардинально переориентировались на поддержку экспорта в Азию. Для нас азиатские рынки всегда были одним из приоритетных направлений развития профильной деятельности - страхования экспортных кредитов и инвестиций, и остаются таковым по сей день. Постепенно ЭКСАР наращивает экспертизу и опыт работы в этом регионе, а вместе с ними и портфель поддержанных проектов и проектов на рассмотрении. В будущем мы планируем продолжать расширение сотрудничества с нашими азиатскими партнерами, однако очень многое зависит и от наших компаний, от того, насколько грамотно им удастся воспользоваться представившимся

шансом, и от государства, насколько эффективно заработают те меры, которые предусмотрены для интенсификации торговой кооперации с регионом.

По работе на других рынках могу сказать, что мы даже не планировали снижать обороты - Агентство продолжает развитие по всем направлениям, включая СНГ, Латинскую Америку, Африку и др. с не меньшей активностью, чем в Азии.

Э.Р.: Расскажите немного подробнее о государственной системе поддержки экспорта и ее финансовых инструментах. Какие преимущества они дают? Где можно получить консультацию по их использованию?

А.Т.: На динамику экспортной деятельности оказывают влияние ряд внешних факторов, в том числе, цены на энергоносители, ситуация на валютном рынке. Принципиальным в этой ситуации является выстраивание единой государственной политики, ориентированной на формирование четких стимулов по развитию экспортной составляющей национальной экономики.

В России над задачей развития экспорта работает ряд ведомств, государственных институтов, общественных организаций, причем работа ведется как по направлению финансовой, так и нефинансовой поддержки экспорта. К ключевым профильным министерствам, занятым вопросами поддержки экспорта относятся, прежде всего, Минэкономразвития (включая Торгпредства и ЕИКЦ), Минфин, Минпромторг.

Из инструментов финансовой господдержки экспорта выделю ЭКСАР и дочерний банк ЭКСАР - Росэксимбанк, как кредитно-страховой инструментарий, ВЭБ в части экспортного кредитования, субсидирования процентных ставок (в 2015 году аналогичный инструмент будет доступен и по экспортным кредитам Росэксимбанка), а также государственных экспортных кредитов и госгарантий.

Получить консультации по тому, как можно воспользоваться необходимо непосредственно в организациях, осуществляющих реализацию этих инструментов - это и ЭКСАР, и Росэксимбанк и ВЭБ.

Не менее важными для экспортеров являются и меры нефинансовой поддержки - это целый набор мер и направлений поддержки. Здесь можно говорить и о государственном участии в обеспечении отдельных процедур экспорта - поддержке сертификации российской продукции на зарубежных рынках, таможенном оформлении экспорта, налоговом оформлении (включая процедуры возврата НДС), поддержке участия российских экспортеров в зарубежных выставках и многое другое. Также, помимо отдельных операционных мер по поддержке реализации экспорта, мы со своей стороны, видим и по мере возможности стараемся участвовать в таких системных инициативах государства по развитию экспортной деятельности, как бизнес-миссии на зарубежные рынки, поддержка участия в зарубежных конкурсах и содействие в поиске зарубежных партнеров и многое другое.

Другие весьма важные аспекты совершенствования экспортной деятельности рассматриваются в рамках Дорожной карты Национальной предпринимательской инициативы "Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта" - это комплекс задач, которые по принадлежности решаются теми или иными ведомствами, включая изменение регуляторной базы экспортной деятельности, снятие барьеров в рамках ВТО, лицензирование экспортной продукции.

Финансовые меры поддержки	Нефинансовые меры поддержки
ВЭБ (Правительством РФ определен координатором поддержки российского экспорта)	- поддержка участия в зарубежных тендерах и конкурсах
- кредиты экспортерам	- содействие в поиске зарубежных партнеров
- государственные кредиты	- сертификация российской продукции на зарубежных рынках
- субсидирование ставки по кредитам	- таможенное оформление экспорта
- государственные гарантии по экспортным контрактам	- налоговое оформление (включая процедуры возврата НДС)
ЭКСАР+ Росэксимбанк	- поддержка участия российских экспортеров в зарубежных выставках
- страхование экспортных кредитов и инвестиций	

- кредитование экспортеров - проведение бизнес-миссий экспортеров на приоритетных рынках

Так, например, в рамках реализации мероприятий Дорожной карт в 2014 году были разработаны поправки в Кодекс РФ об административных правонарушениях, направленные на принципиальное снижение штрафов для предприятий-экспортеров малого и среднего бизнеса при оформлении документов при прохождении валютного контроля. В 2014 году заработал механизм возмещения части процентной ставки по экспортным кредитам Внешэкономбанка, связанным с поддержкой производства высокотехнологичной продукции, были внесены изменения в законодательство, позволяющие расширить уровень страхового покрытия ЭКСАР до 100% для стратегически значимых проектов, в мае 2014 года Россия присоединилась к Конвенции УНИДРУА по международным факторинговым операциям, что позволит обеспечить доступ российских экспортеров и финансирующих их организаций на рынок международного факторинга.

Э.Р.: Услуги и решения ЭКСАР очень востребованы экспортерами. Кто может к Вам обращаться за услугами? Есть ли у Агентства какие-либо ограничения по размеру, отраслевой принадлежности компаний-экспортеров или географии экспортных поставок?

А.Т.: У Агентства фактически нет ограничений по размеру компаний и проектов, которые мы можем страховать в соответствии с нашим мандатом. К нам может обратиться как представитель МСП, так и крупная компания. Мы также работаем и с небольшими региональными банками, и с крупными финансовыми институтами, такими как ВТБ, Сбербанк, международными финансовыми организациями.

С точки зрения географии поддерживаемого экспорта ситуация аналогичная - мы страхуем поставки фактически во все регионы мира, а от конкретной страны зависит уровень риска, который принимает на себя ЭКСАР, что в итоге отражается на размере страховой премии.

По срокам реализации экспортных проектов, Агентство также не лимитировано какими-либо рамками - помимо кратко- и среднесрочных операций, мы страхуем и долгосрочные контракты, что, кстати, далеко не всегда можно встретить, например, у европейских экспортных кредитных агентств.

Динамика объемов поддержанного ЭКСАР экспорта:

2011г. - 14,7 млн. долларов США

_ 2012г. - 463 млн. долларов США

_ 2013г. - 2 235 млн. долларов США

2014г. - 3 897 млн. долларов США

Итого с 2011г. по настоящее время: 6,6 млрд. долларов США

Ключевым же приоритетом в нашей деятельности является добавленная стоимость: чем она выше, тем интересней реализация проекта. Поэтому ЭКСАР не занимается сделками по страхованию сырьевых ресурсов.

Сегодня мы уже с уверенностью можем сказать, что наш страховой инструментариум востребован и эффективен. За прошедший год ЭКСАР заключил 175 договоров страхования и входящего перестрахования, предоставив страховую поддержку 112 экспортерам. Совокупный объем экспортных контрактов по заключенным Агентством в 2014 году договорам страхования по сравнению с предыдущим годом вырос более чем на 70% и составил 3,9 млрд долл. США.

Э.Р.: Есть ли у Агентства успешные примеры работы с отечественными экспортерами из числа МСП?

А.Т.: С учетом специфики сегмента МСП, стратегией ЭКСАР предусмотрено формирование специального подхода к поддержке экспорта предприятий-субъектов МСП, направленного на повышение интереса экспортеров из числа МСП к продуктам и услугам Агентства. Учитывая тот факт, что услуги по страхованию экспортных кредитов рассматриваются субъектами МСП, главным образом, как средство доступа к финансовым ресурсам, Агентством были разработаны две специализированные программы страхования.

Первая - это программа страхования кредита на пополнения оборотных средств для некрупных экспортеров. Этот инструмент предусматривает предоставление Агентством страховой защиты

российским банкам, финансирующим экспортно ориентированные компании, от риска неплатежа по кредитному договору со стороны заемщика (экспортера).

Вторая - программа страхования по направлению экспортного факторинга для некрупных экспортеров, предусматривающая предоставление Агентством страховой защиты Банкам и факторинговым компаниям, финансирующим экспортно ориентированные компании, от риска неплатежа по экспортному контракту со стороны иностранного покупателя.

Если рассматривать практический опыт ЭКСАР в страховании экспорта МСП, в 2014 году было заключено 33 сделки с коммерческими банками по совместным продуктам в части поддержки экспортно ориентированных МСП, а также 28 прямых сделок с экспортерами МСП. Общий объем поддержанного экспорта Агентством в сегменте МСП составил в 2014 году более 2 млрд. рублей. Это неплохой результат с учетом того, что специализированные продукты были внедрены ЭКСАР всего год назад. За год было обработано более 100 запросов от "малышей", реализованы десятки экспортных проектов. И это только начало пути.

Э.Р.: Каковы Ваши планы на ближайшие 6 месяцев? Решение каких текущих задач наиболее актуально сейчас для Агентства?

А.Т.: Если говорить непосредственно об ЭКСАР, то ключевые приоритеты на ближайшую перспективу сформулированы в недавно принятой стратегии развития Агентства.

Наша большая задача - развитие кредитного инструментария на базе Росэксимбанка. В рамках "настройки" совместной работы с банком создается единая линейка кредитно-страховых продуктов, организовывается совместная клиентская работа ЭКСАР и Росэксимбанка, которая откроет более широкий доступ экспортерам к инструментам финансовой поддержки.

Ближайшие приоритеты ЭКСАР в части развития страховой деятельности предусматривают стимулирование спроса и продвижение инструментария страховой поддержки экспорта, выработку различных подходов при работе с экспортерами в зависимости от размера бизнеса, включая совершенствование продуктового предложения - "настройку" линейки страховых продуктов и частичную стандартизацию страховых решений для отдельных групп клиентов - по отраслям, например.

Но самое главное, на что направлено все вышеперечисленное - это обеспечение роста объема страховых операций Агентства. Если в 2014 году мы увеличили объемы нашей поддержки на 70 %, то в этом году должны показать еще более амбициозный результат, увеличив свой результат 2014 года еще на не менее, чем 1,7 млрд. застрахованного экспорта.

Э.Р.: В настоящее время рассматривается законопроект о расширении полномочий агентства - Вы сможете выдавать гарантии. Как будут работать гарантии и кто может за ними обращаться?

А.Т.: При работе с отдельными капиталоемкими международными проектами, реализуемыми при участии российских экспортеров, для закрытия рисков по экспортному проекту необходимы более сложные инструменты страхового покрытия - гарантии. Примерами проектов, для которых необходимы подобные услуги в виде гарантии Агентства, являются экспортные поставки воздушных судов, крупные экспортные проекты по развитию газотранспортной инфраструктуры. Предоставление гарантий ЭКСАР в этих случаях необходимо для усиления конкурентных позиций российских экспортеров на внешних рынках, в том числе за счет обеспечения конкурентоспособных условий финансирования, доступа к заемному финансированию на более выгодных условиях.

Выдача подобных гарантий, обеспечивающих безусловное покрытие страховым агентством платежных обязательств по проекту, применяется на практике зарубежными экспортными страховыми агентствами. Такой инструментарий, в частности, используют агентства Италии, Франции, Германии.

Этот инструмент соответствует нормам Всемирной торговой организации и Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). В зависимости от специфики и структуры финансирования экспортного проекта, гарантийное покрытие Агентства в соответствии с российским законодательством может осуществляться в форме банковской гарантии либо договора поручительства.

Э.Р.: ЭКСАР, совместно с Минэкономразвития проводит зарубежные бизнес-миссии российских экспортеров. Сколько таких мероприятий уже проведено? Каков результат этой работы (соглашения, контракты)?

А.Т.: Совершенно верно. Это, кстати один из инструментов нефинансовой поддержки наших экспортеров.

ЭКСАР активно включился в эту, совместную с Минэкономразвития работу по проведению бизнес-миссий экспортеров за рубежом три года назад. Это специализированные деловые

мероприятия для отечественных производителей или поставщиков услуг в приоритетные для экспорта страны. Как правило, бизнес-миссия проходит одним днем и включает в себя круглый стол и биржу контактов. ЭКСАР участвовал в организации 10 таких мероприятий в странах СНГ, Латинской Америки, Азии (последняя прошла в конце февраля в Индии) и они действительно доказали эффективность. Подписано 25 документов о совместной реализации проектов между российскими и зарубежными участниками бизнес-миссий, отдельным производителям бизнес-миссии позволили расширить географию экспорта, ЭКСАР активизировал свою деятельность в странах, где проходили мероприятия, к примеру, Агентством были застрахованы 15 экспортных проектов в Казахстан и Киргизию вскоре после бизнес-миссий.

В мае запланированы бизнес-миссии в Азербайджан и Таиланд.

Э.Р.: В прошлом году Вы провели специализированную конференцию "Поддержка экспорта", планируете ли Вы продолжить эту практику?

А.Т.: На мой, субъективный взгляд, и по отзывам наших коллег, принявшим участие в мероприятии, организованная ЭКСАР конференция была очень полезна, и мы решили сделать ее ежегодной. Мы рассчитываем, что на горизонте нескольких лет эта площадка станет одним из титульных мероприятий экспортной проблематики.

Значимость этой конференции заключается не только в возможности поиска решений существующих проблем, но и в выработке, формулировании и постановке новых вопросов, маркировки потенциальных вызовов, с которыми может столкнуться как сфера поддержки экспорта в частности, так и российская экономика в целом. Чтобы обеспечить устойчивое развитие, нам недостаточно просто оставаться на плаву, нам непременно нужно заглядывать за горизонт, с учетом постоянно меняющихся реалий. И считаю, наша площадка идеально подходит для такого комплексного и конструктивного диалога - не власти с властью, а государства с бизнесом.

В этом году мероприятие также планируется в октябре в Москве.

Э.Р.: Если экспортеры заинтересуются, как они могут попасть на Ваши мероприятия, где проводятся презентации Ваших продуктов и доступны разъяснения? Какие механизмы обратной связи с экспортерами Агентство использует при работе?

А.Т.: Представители ЭКСАР регулярно принимают участие в профильных мероприятиях, посвященных экспортной тематике, финансовым услугам как в Москве, так и в регионах. На круглых столах, конференциях, форумах, семинарах и т.д. мы находимся в постоянном диалоге с деловым сообществом, органами власти, общественными организациями, и рассказываем как о страховых продуктах ЭКСАР, так и о мерах государственной поддержки экспорта в целом.

Что касается регионов, только в 2014 году мы провели 58 обучающих семинаров в 40 городах России для представителей экспортно ориентированных МСП, организованных при содействии региональной инфраструктуры поддержки экспорта, общественных некоммерческих организаций, региональных органов власти, коммерческих банков.

Для анонса мероприятий с участием ЭКСАР мы используем все доступные нам каналы коммуникации, включая СМИ, профильные веб-ресурсы, наш интернет сайт (специальный раздел "календарь мероприятий" дает возможность подписки на получение по электронной почте обновлений в части мероприятий с участием Агентства).

Но мы не ограничиваем себя лишь общением с массовой аудиторией - представитель любой компании может позвонить в Агентство и получить в результате исчерпывающий ответ по доступным инструментам страховой поддержки экспорта. Прямой канал продаж никто не отменял.

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ

ТАСС # Единая лента (Закрытая лента), Москва, 7 апреля 2015 0:00

ГОССОВЕТ ВО ГЛАВЕ С ПУТИНЫМ ЗАЙМЕТСЯ РЕШЕНИЕМ ПРОБЛЕМ МАЛОГО БИЗНЕСА

Автор: Тасс

МОСКВА, 7 апреля. /ТАСС/. Президент России Владимир Путин соберет сегодня заседание Госсовета, чтобы решить, чем и как помочь малому бизнесу.

Как сообщила пресс-служба Кремля, в числе вынесенных на обсуждение тем - повышение эффективности государственной поддержки малого бизнеса, расширение доступа предпринимателей к кредитным ресурсам, решение проблем, связанных с кадровым обеспечением, налоговым и правовым регулированием, в том числе трудовых отношений, проведением проверок со стороны контрольно-надзорных органов.

Пресс-секретарь президента Дмитрий Песков в беседе с журналистами подчеркнул, что проблемам развития малого и среднего бизнеса в Кремле уделяют большое внимание, назвав это "одним из ключевых вопросов экономики РФ". "В целом это постоянная цель - увеличение доли малого и среднего бизнеса в экономике страны, - отметил представитель Кремля. - Во всех развитых государствах это самая большая доля экономики; у нас, как известно, нет". "Поэтому задача постоянная, требующая самых энергичных действий, самого пристального внимания", - сказал Песков.

Планируется, что сегодня с основным докладом выступит руководитель рабочей группы Госсовета - губернатор Тульской области Владимир Груздев. В заседании примут участие члены правительства, а также представители предпринимательских объединений.

Накануне заседания гендиректор Агентства стратегических инициатив /АСИ/ Андрей Никитин сказал, что рабочая группа намерена предложить Путину создать единый институт развития малого и среднего бизнеса на базе МСП-банка /дочерняя структура Внешэкономбанка, специализируется на кредитовании малого бизнеса/ и Агентства кредитных гарантий /АКГ/. По его словам, "это будет некое открытое акционерное общество, в которое войдет Агентство кредитных гарантий и МСП-банк, что позволит сфокусировать инструменты поддержки малого бизнеса в "едином окне".

Еще одно предложение экспертов - ввести налоговые каникулы для малых предприятий с привязкой к учредителю. Двухлетние налоговые каникулы, прописанные в нынешней редакции антикризисного плана правительства, распространяются только на индивидуальных предпринимателей, работающих в сфере производственных и бытовых услуг. Действующая нормативная база распространяет двухлетние налоговые каникулы только на малые предприятия научно-производственной сферы.

Среди других мер, которые предполагается вынести на Госсовет для обсуждения - облегченное получение патента для малых предприятий, чтобы покупки патента было достаточно для начала ведения бизнеса. Кроме того, эксперты рабочей группы планируют предложить Госсовету инструменты сокращения проверок малого бизнеса, упрощения механизмов оспаривания кадастровой стоимости недвижимости.

В целом, говоря о пакете мер поддержки малого бизнеса, Никитин отметил, что они "очень радикальные", в то же время выразив надежду, что президент их поддержит. "Предложения в целом уже согласованы с администрацией президента и Минфином", - добавил он.

"Самое главное, что мы должны будем получить на выходе - это возможность легко попробовать открыть бизнес. Сейчас у нас проблема: очень мало людей начинают бизнес. Может быть, эти предложения помогут ее частично решить", - ожидает Никитин.

Экономика сегодня (ruconomy.ru), Москва, 3 апреля 2015 16:09

ВЭБ ПОБОРЕТСЯ ЗА РОССИЙСКОГО ПОСТАВЩИКА НА МИРОВЫХ РЫНКАХ

Одна из задач Внешэкономбанка - продемонстрировать российскому производителю, что за ним стоит серьезный пакет финансовой поддержки

В России вскоре появится новая структура - "Российский экспортный центр" (РЭЦ). Ее созданием занимается Внешэкономбанк. Чем же новое учреждение поможет российской экономике?

Сам Внешэкономбанк находится под европейскими санкциями, поэтому для налаживания контакта с иностранными компаниями необходимо создание новой структуры, которой и стал РЭЦ. Он должен появиться уже до конца апреля в качестве дочерней организации банка.

Правительство уделяет торгово-промышленному развитию страны в последнее время все больше внимания. Премьер-министр России Дмитрий Медведев заявил ранее, что поддержка российского экспорта является "одной из важнейших задач".

Как сообщает пресс-служба Внешэкономбанка, компания на данный момент активно вовлечена в работу по помощи отечественному производителю за рубежом: она "предоставляет экспортные кредиты, оказывает гарантийную поддержку российским экспортерам при осуществлении экспорта российской промышленной продукции (товаров, работ, услуг)".

Особое место ВЭБ уделяет поставкам за рубеж российской высокотехнологичной продукции, способствуя сокращению сроков рассмотрения заявок иностранных покупателей и отечественных поставщиков.

Что касается субсидирования процентных ставок по кредитам для иностранных компаний, покупающих российскую продукцию, Внешэкономбанк определен правительством как единственный получатель субсидии по компенсации процентной ставки.

"Использование средств субсидии по подготовленным ВЭБом заявкам позволит поддержать экспорт российской высокотехнологичной продукции в размере более 2,7 млрд долларов США", - сообщил "Экономике сегодня" представитель пресс-службы ВЭБа.

Он также добавил, что "одна из задач Внешэкономбанка - продемонстрировать российскому производителю, что за ним стоит серьезный пакет финансовой поддержки, что в период реализации проекта могут быть предоставлены необходимые финансовые средства, и что условия их предоставления будут конкурентоспособны по отношению к аналогичным предложениям экспортных банков других стран".

Добавим, что с 2011 года работает созданное ВЭБом "Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций" (ОАО "ЭКСПАР"), которое оказывает страховую поддержку российским экспортерам.

Новая структура должна также минимизировать административные барьеры для экспортеров.

Елена Барсукова



Ведомости, Москва, 7 апреля 2015

КАПИТАЛЬНЫЙ НЕУРОЖАЙ РСХБ

Автор: Татьяна Воронова, Наталия Биянова

РСХБ с 2011 г. балансировал на грани рентабельности, но в 2014 г. получил рекордный убыток - 47,9 млрд руб., следует из его международной отчетности. Это результат более чем двукратного роста отчислений в резервы на потери по кредитному портфелю до 56 млрд руб. Еще 12,7 млрд руб. банк потерял на валюте и производных инструментах.

"Спад российской экономики, ослабление рубля, рост ставок и, как следствие, увеличение долговой нагрузки способствовали ухудшению финансового состояния предприятий агропромышленного комплекса, вследствие чего банк создал дополнительные резервы", - поясняется в отчетности РСХБ.

От села подальше

С 65 до 59% снизилась доля кредитного портфеля РСХБ, которая приходится на сельское хозяйство. Одновременно с 6 до 10% выросли кредиты, отраслевую принадлежность которых банк не раскрывает

Создание резервов сократило капитал госбанка на 39,9 млрд руб., еще 12,4 млрд от капитала отъела переоценка ценных бумаг (в I квартале ее эффект нивелирован, указал представитель банка). Но за счет полученных от государства 30 млрд руб. (5 млрд - допэмиссия, 25 млрд - конвертация субординированного кредита ВЭБа) капитал банка сократился только на 29,8 млрд руб., или на 13%, до 198 млрд. Таким образом, банк проел полученные от государства в прошлом году деньги.

Проблемы РСХБ вызваны плохими долгами. Министр финансов Антон Силуанов весной 2014 г. оценивал их в 150 млрд руб. Из 1,4 трлн руб. портфеля банка 429 млрд (30,6%) - проблемные кредиты, а также кредиты, качество которых вызывает вопросы. В 2013 г. их было 364 млрд.

Кредиты, просроченные на срок от месяца до года, составляют 219,4 млрд руб., из них на розничные ссуды приходится менее 10%. Более 25 млрд руб. просрочено менее чем на месяц. Еще 184 млрд руб. - "кредиты, требующие особого внимания", которые находятся в процессе реструктуризации или пересмотра условий, причем ссуды на 105 млрд руб. просрочены.

С учетом кредитов, требующих особого внимания, доля просроченных ссуд в портфеле РСХБ превысила 18,5%, отмечает аналитик "ВТБ капитала" Михаил Никитин. При этом, по его подсчетам, покрыто резервами лишь 74% кредитов, просроченных более чем на 90 дней, а если учитывать остальные проблемы - менее половины.

Деньги - в правильные страны

Из 20,5 млрд руб. депозитов, которые РСХБ хранит в банках, 13,4 млрд руб. он держит в иностранных кредитных организациях, несмотря на санкции, следует из МСФО. Впрочем, банк уточняет, что это страны, не входящие в ОЭСР, куда входят США, Евросоюз и Япония, наложившие на банк санкции. Депозиты размещены в банках стран СНГ.

Банк впервые в своей истории одновременно признал такие потери по кредитному портфелю, что сразу отразилось на капитале: норматив его достаточности снизился с 18 до 13%. Маржа РСХБ во втором полугодии сократилась с 4,4 до 2,9% (3,9% по итогам года).

Банк намерен увеличивать резервы: предправления банка Дмитрий Патрушев обещал направлять на это 25 млрд руб. ежегодно.

Поэтому РСХБ, который регулярно получает господдержку, претендует на новые вливания. В конце марта правительство направило 10 млрд руб. из бюджета на взнос в уставный капитал РСХБ. Кроме того, в рамках программы докапитализации банков через ОФЗ РСХБ может получить 68,8 млрд руб.

Другие госбанки 2014 г. закончили с прибылью. Лучше всего обстояли дела у Сбербанка: его чистая прибыль в 2014 г. снизилась всего на 20% до 290,3 млрд руб. А ВТБ удалось показать лишь символическую прибыль - 0,8 млрд руб. за год (в 125 раз меньше, чем в 2013 г.), и эта прибыль во многом обеспечена одной сделкой: ВТБ отразил единовременный доход от продления депозита, полученного от Агентства по страхованию вкладов на санацию Банка Москвы.

Кредиты почти на 200 млрд руб. требуют от РСХБ особого наблюдения

<http://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/2015/04/06/kapitalnii-neurozhai-rshb>

ИПОТЕКА В МЕЛКУЮ КЛЕТКУ

Автор: Юлия Локшина

Программа господдержки собирает разные банки

Программа господдержки ипотеки набирает все больше участников. Желание работать по ней выразили уже более 30 игроков. При этом, в отличие от похожей программы, запущенной властями в прошлый кризис, текущая в силу своей лояльности к банкам привлекла не только крупных, но и небольших участников и даже новичков на рынке ипотеки. Впрочем, по мнению экспертов, поскольку штрафов за невыполнение взятых на себя обязательств для банков не предусмотрено, основной объем программы традиционно выберут крупные игроки.

В конце прошлой недели Минфин разместил на своем сайте список из 31 банка, подавшего заявки на участие госпрограмме поддержки ипотеки. Согласно заявкам, они собираются выдать 293 млрд из запланированных по этой программе 400 млрд руб. Как и в прошлый кризис (тогда действовала программа господдержки ипотеки через ВЭБ), к участию в новой программе заявили все крупнейшие игроки ипотечного рынка, кроме Сбербанка, - ВТБ 24, Газпромбанк, банк "Дельтакредит", Банк Москвы, Абсолют-банк, РСХБ, Связь-банк, банк "Возрождение", на них приходится большая часть запланированной выдачи. В Сбербанке сообщили, что срок подачи заявок еще не истек и банк обратится в Минфин с заявкой. В пресс-службе Минфина уточнили, что ранее Сбербанк заявлял о намерении выдать в рамках этой программы около 200 млрд руб.

Правила предоставления субсидий по новой программе окончательно утверждены 20 марта. Для заемщика такой кредит будет стоить 12% годовых на протяжении всего срока кредита. Компенсация банкам процентной ставки будет проводиться по формуле: ключевая ставка, увеличенная на 3,5 п. п. за вычетом 12% годовых. Таким образом, предполагаемая компенсация банкам от государства составит 5,5 п. п. Заключать договоры по программе можно с 1 марта, получать субсидии - с 1 апреля.

В отличие от прошлой программы, сейчас среди желающих немало и банков, которые на ипотечном рынке представлены слабо. Причем многие из таких игроков намерены с помощью программы заметно увеличить или и вовсе удвоить свои портфели. Например, БФА-банк подал заявку на 3 млрд руб. при портфеле 1,68 млрд руб., Нико-банк - на 3 млрд руб. при портфеле 1 млрд руб., "Российский капитал" - на 3 млрд руб. при портфеле 4 млрд руб., Татфондбанк - 3 млрд руб. при портфеле 5,2 млрд руб., банк "Глобэкс" - на 4 млрд руб. при портфеле 2,6 млрд руб., Металлвестбанк - на 5,3 млрд руб. при портфеле 8 млрд руб. Есть среди претендентов на участие в программе и банки, ранее практически не выдававшие ипотеку. Например, Совкомбанк (с заявкой на 3 млрд руб. при текущем нулевом портфеле) или банк "Кошелев" (заявка на 3 млрд руб. при портфеле 0,33 млрд руб.).

Согласно комментариям банкиров, те небольшие банки, которые уже выдают ипотеку, рассчитывают с помощью программы поддержать спрос на финансируемые самим же банком строящиеся объекты. Новички планируют использовать программу как поддержку для освоения нового для себя перспективного сегмента. "Мы рассчитываем уложиться в заявленные лимиты, так как у нас есть свои застройщики и мы намерены поддержать за счет программы эти объекты", - уточнил председатель правления банка "Российский капитал" Дмитрий Еропкин. "Мы хотим стартовать в этом сегменте с помощью данной программы", - сообщил "Ъ" совладелец Совкомбанка Сергей Хотимский. "На сегодняшний день доля ипотеки в розничном портфеле 6%, однако мы ожидаем, что именно ипотека станет одним из ключевых продуктов в банковском секторе в этом году", - заявили в Локо-банке (заявка на 3,15 млрд руб. при портфеле 1 млрд руб.). Большое число банков, желающих участвовать в программе, вполне объяснимо ее довольно комфортными условиями. Никаких критериев для отбора банков (по активам или доле рынка) в ней сейчас не предусмотрено. Важно и то, что у банков-участников нет штрафных санкций за

невыполнение взятых на себя обязательств (как это было в прошлой программе господдержки ипотеки через ВЭБ или как это сделано сейчас в рамках программы поддержки кредитования реального сектора через передачу банкам ОФЗ). Согласно текущей программе, банки должны выдавать ежемесячно ипотечные кредиты в объеме не менее 300 млн руб. - если банк это условие не выполняет в течение двух месяцев, то его лимит просто пересматривается. "Программой не предусмотрены штрафы за невыборку лимитов, мы надеемся, что оператор программы - Минфин - будет попросту перераспределять объемы между участниками программы в пользу более активных игроков", - уточнил старший вице-президент ВТБ 24 Андрей Осипов. В такой ситуации даже еще не подавший заявку Сбербанк имеет шансы выполнить свои планы по выдаче 200 млрд руб. льготных ипотечных кредитов.

ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПРОЕКТЫ ПОЛУЧАТ НОВЫЙ ИМПУЛЬС

Автор: Елена Шмелева

В России заработал фонд технологического развития

Минпромторг готовит нормативную базу, которая должна определить реальное применение положений, направленных на поддержку малого и среднего бизнеса, предусмотренных в Законе "О промышленной политике", вступающем в силу в конце июня 2015 года. Об этом сообщил глава минпромторга Денис Мантуров на расширенном совместном заседании правления "ОПОРЫ России" и НП "ОПОРА". Министр подчеркнул, что в нынешних экономических условиях выиграют те производители товаров, которые быстро займут ниши, освободившиеся от импортных поставщиков. Это как раз и должно стать стимулом для развития МСП.

Глава "ОПОРЫ России" Александр Калинин отметил, что сегодня в соответствии с политикой импортозамещения отечественным производителям предоставляются преференции при госзакупках, а для отдельных отраслей вообще введен запрет закупок импортной продукции. Во-вторых, многое делается для стимулирования модернизации предприятий российской промышленности и производства ими конкурентоспособной продукции, обеспечивающей импортозамещение. В-третьих, минпромторг реализует масштабную ФЦП "Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности", в которую заложены определенные показатели эффективности промышленности.

Согласно статистике, подчеркнул Калинин, 40% всех МСП - это торговля (а в индивидуальном предпринимательстве эта доля еще выше), еще 10% - это производство. Торговля и производство неразрывно связаны, поскольку для обеспечения роста производств необходимо стабильное расширение каналов сбыта.

На заседании состоялась презентация Российского фонда технологического развития. Как рассказал его директор Алексей Комиссаров, фонд станет новым инструментом государственной политики, направленной на формирование высокотехнологичной и конкурентоспособной промышленности. В фонд уже поступило более 600 заявок на финансирование, 27 из них приняты к дальнейшей проработке и направлены на комплексную экспертизу, участие в которой принимают и представители бизнеса.

Задачами фонда станут повышение доступности финансирования реального сектора экономики, участие в создании новых производств для импортозамещения, содействие переходу промышленности на принципы наилучших доступных технологий.

К основным целям нового фонда Комиссаров отнес долговое финансирование для производственно-технологических проектов, финансирование проектов с учетом последующего их кредитования на рыночных условиях. Предполагается финансирование расходов на предынвестиционной стадии с учетом последующего их финансирования со стороны **Внешэкономбанка** и других банков, институтов развития и крупного частного инвестора. Не забыли про финансирование и проектов консорциумов предприятий. Их целью станет разработка базовых технологий с дальнейшим их лицензированием и инжиниринговой адаптацией под специфику компаний.

Фонд планирует предоставлять целевые займы на период от 5 до 7 лет. Сумма займа может варьироваться от 50 до 500 млн рублей по ставке 5% годовых. До половины займа может быть использовано на приобретение технологического оборудования.

Заем может предоставляться под обеспечение в объеме общей суммы займа в соответствии с видами обеспечения, предусмотренными действующим законодательством. Фонд может применять гибкий подход при рассмотрении обеспечения займа. Это могут быть собственные средства, предварительные договора поставки, поручительство, банковские гарантии. "Когда мы

видим заявку, которую софинансирует банк, - это дополнительный плюс", - подчеркнул Комиссаров.

Особо глава фонда остановился на критериях отбора: "В первую очередь это высокий потенциал импортозамещения, а также деловая репутация компании-заявителя, ее известность на рынке, безусловная рыночная перспективность продукта. Для нас важно обеспечить максимально быстрый запуск импортозамещающей продукции. При рассмотрении заявки мы обратим внимание на производственную обоснованность проекта, его инвестпривлекательность, наличие поддержки и гарантий со стороны руководства региона. Причем речь идет не о софинансировании, а о моральной поддержке".

Займы фонда могут использоваться только на определенные цели - ОКРы, разработку перспективных промышленных технологий, проведение необходимых экспертиз. Деньги не выделяются на пополнение оборотных средств, строительство, покупку зданий, земли. Есть ограничение по закупке оборудования. Все заявки подаются через личный кабинет на сайте фонда.

- Нам нужен такой алгоритм, который позволит любому предпринимателю понять, что же он может получить от государства, является ли его предложение приоритетом? Получить ответы на вопросы, какие существуют программы у банков, Агентства кредитных гарантий, которые бы могли подыграть при получении займа. Можно ли вернуть средства на инвестирование высокотехнологичного оборудования? В фонде жесткий створ: что можно, а что нельзя. Есть над чем поразмышлять предпринимателю, - обратил внимание председатель Попечительского совета "ОПОРЫ России" Сергей Борисов.

ФОНД ПЛАНИРУЕТ ПРЕДОСТАВЛЯТЬ ЦЕЛЕВЫЕ ЗАЙМЫ НА ПЕРИОД ОТ 5 ДО 7 ЛЕТ. СУММА ЗАЙМА МОЖЕТ ВАРЬИРОВАТЬСЯ ОТ 50 ДО 500 МЛН РУБЛЕЙ

УкрРудПром (ukrrudprom.ua), Киев, 6 апреля 2015 14:40

РОССИЙСКИМ ГОСБАНКАМ В УКРАИНЕ БОЛЬШЕ НИЧЕГО ПРОДАВАТЬ НЕ БУДУТ

В Национальном банке Украины заявили, что больше не дадут разрешения на покупку банков в Украине ни одному финучреждению с российским государственным капиталом, внесенному в санкционный список Евросоюза. Об этом на конференции в Киеве заявил директор департамента регистрационных вопросов и лицензирования НБУ Леонид Антоненко, передает Апостроф .

Запрет, в частности, коснется Сбербанка России, банка ВТБ и Проминвестбанка, материнские структуры которых (Сбербанк, ВТБ и Внешэкономбанк) попали под санкции Евросоюза.

"Если бы один из российских банков, включенный в санкционный список, хотел бы приобрести в Украине банк, то НБУ был бы вынужден ему отказать на том основании, что репутация банка испорчена. Это означает, что российский государственный капитал заморожен в тех рамках, в которых он существует сейчас. И дальнейший рост возможен только органический - никакого роста путем слияний и поглощений в Украине у них не будет", - заявил Антоненко.

В украинских "дочках" российских госбанков за последний год вкладчики забрали около половины вкладов.

Но Нацбанк ни одному из них не выдал стабилизационный кредит. Как говорила ранее председатель НБУ Валерия Гонтарева, российские банки решают свои проблемы самостоятельно за счет вливания денег в уставные капиталы.

http://ukrrudprom.ua/news/Rossiyskim_gosbankam_v_Ukraine_bolshe_nichego_prodat_ne_budut.html

БИЗНЕС



Ведомости (vedomosti.ru), Москва, 7 апреля 2015 4:24

"ТРАКТОРНЫЕ ЗАВОДЫ" МОГУТ СОКРАТИТЬ ДО 8000 РАБОТНИКОВ

Автор: Денар Сулейманов

Их владелец **ВЭБ** обещал, но не торопится реструктурировать долг в 15 млрд руб. Руководство "Тракторных заводов" уведомило правительство Чувашии о возможном сокращении до 8000 человек, если в ближайшие два месяца не стабилизируется ситуация, в том числе финансовая, передает пресс-служба правительства со ссылкой на комментарии премьер-министра республики Ивана Моторина газете "Советская Чувашия".

По словам Моторина, правительство Чувашии поручило службе занятости населения "проработать меры при возможном высвобождении работников концерна".

По всему миру

В управлении "Тракторных заводов" более 20 предприятий: в России, Дании, Германии, Австрии, Нидерландах, Сербии и на Украине, говорится в документах **ВЭБа**. Концерн выпускает технику под брендами "Агромаш", Silvatec, Vogel & Noot, "ЧАЗ", "Четра".

Служба занятости Чебоксар уведомлений о сокращениях от предприятий концерна не получала, говорит инспектор службы.

"Это обозначение проблемы, сокращения - возможная мера в том случае, если у нас не будут реализовываться те решения, которые приняты", - ответили "Ведомостям" в департаменте стратегических коммуникаций "Тракторных заводов". Речь идет о решении наблюдательного совета **ВЭБа**, который 19 декабря одобрил реструктуризацию долговой нагрузки предприятий концерна на 15 млрд руб.

В течение трех месяцев планировалось заключение генерального соглашения с **ВЭБом**, выкуп долгов у банков и дальнейшее финансирование деятельности концерна, сообщил Моторин. "Эта работа со стороны **ВЭБа** и банков-кредиторов не завершена, уже имеются судебные решения о взысканиях с концерна, например, порядка 1 млрд руб. в пользу ВТБ, что осложняет работу предприятий, так как изымаются оборотные средства", - цитирует премьера Чувашии пресс-служба.

ВЭБ стал владельцем головной голландской компании концерна Machinery & Industrial Group N.V. в 2010 г. в обмен на кредит в 15 млрд руб., который потребовался на реструктуризацию долгов.

Machinery & Industrial Group N.V. (Концерн "Тракторные заводы")

Машиностроительный холдинг

Владелец - **ВЭБ** (100%). Консолидированные финансовые показатели не раскрываются. Финансовые показатели управляющей компании холдинга - ООО "ККУ "Концерн "Тракторные заводы" (РСБУ, 2013 г.): Выручка - 882,7 млн руб., Чистый убыток - 45,4 млн руб., Чистый долг - 58,8 млрд руб.

Но задолженность перед **ВЭБом** - это меньше половины всего долга. По данным "СПАРК-Интерфакса", на конец 2013 г. он составлял 40,89 млрд руб. Синдицированный кредит (среди банков-организаторов - ВТБ, Сбербанк, "МДМ банк", "Петрокоммерц" и др.) на 32,3 млрд руб. концерн получил в 2011 г., писал "Коммерсантъ".

Особую тревогу Моторина вызывает работа чувашских предприятий концерна - Чебоксарского агрегатного завода, компаний "Промтрактор-промлит" и "Промтрактор-вагон", где, по его словам, "есть неполная занятость работников и ряд остановленных производств".

Сложную ситуацию с долговой нагрузкой компания надеется разрешить совместно с партнерами, говорит сотрудник департамента стратегических коммуникаций "Тракторных заводов". На некоторых предприятиях в Чувашии остановлены цеха, идет поиск заказов, признает он. Предприятия концерна входят в перечень системообразующих и активно участвуют в программе импортозамещения, напомнил представитель компании.

Уведомлений о сокращении ни на одном заводе концерна в Чувашии не было, говорит Валентина Рыбкина, председатель профкома "Промтрактора" (выпускает бульдозеры под брендом "Четра"). По ее словам, зарплату платят, за февраль рассчитались.

<http://www.vedomosti.ru/business/articles/2015/04/07/traktornie-zavodi-mogut-sokratit-do-8000-rabotnikov>



Ведомости, Москва, 7 апреля 2015

UC RUSAL ХОЧЕТ ПЕРЕМЕН

Автор: Виталий Петлевой, Александра Терентьева

О переговорах UC Rusal и Сбербанка "Ведомостям" рассказали четыре источника, близких к обеим сторонам. Один из собеседников говорит, что компания хочет "улучшить условия по кредиту". Еще двое уточняют, что UC Rusal просит пересмотреть ставку по кредиту и сроки погашения. Впрочем, четвертый отмечает, что "о смягчении параметров займа речи сейчас не идет".

UC Rusal заняла у Сбербанка \$4,6 млрд в сентябре 2010 г. на рефинансирование кредита ВЭБа. Его компания брала, чтобы перекредитоваться после покупки блокпакета "Норильского никеля". Новый заем обеспечен этой долей. Первоначально кредит Сбербанка был выдан до декабря 2013 г., а ставка по нему равнялась LIBOR + 5%. Но позже условия пересматривались. Ставка по кредиту снизилась до LIBOR + 4,2% и 1,25% капитализированных процентов. С сентября 2016 г. она должна опять измениться на трехмесячный LIBOR + 4,7%, а также 1,05% капитализированных процентов. Срок погашения долга перенесен на 2017 г., следует из данных компании.

Как конкретно UC Rusal намерена изменить условия займа, собеседники "Ведомостей" говорить отказались. Представитель Сбербанка не ответил на вопросы "Ведомостей", его коллега из UC Rusal отказался от комментариев.

Источник, близкий к одной из сторон, утверждает, что переговоры UC Rusal со Сбербанком велись в фоновом режиме почти все время, однако активизировались после улучшения экономических показателей алюминиевой компании в конце прошлого года. В 2014 г. EBITDA UC Rusal выросла в 2,3 раза до \$1,5 млрд, стоимость реализации алюминия с учетом премии выросла до \$2419 за 1 т, а себестоимость на конец года составила \$1671. Произошло это во многом благодаря девальвации рубля и увеличению стоимости алюминия и премии за его немедленную отгрузку со складов бирж, говорит аналитик "Велес капитала" Иван Манаенко.

В результате отношение чистого долга UC Rusal к EBITDA снизилось с 15,5 на конец 2013 г. до 5,8, а чистый долг - на 12,9% до \$8,837 млрд. Сама UC Rusal считает, что с учетом дивидендов "Норникеля" долговая нагрузка компании сократится до 4,5. В прошлом году компания получила от "Норникеля" \$578 млн, в этом году планирует \$887 млн, следует из презентации UC Rusal для инвесторов.

Компания действительно находится в неплохих экономических условиях, так что может либо попытаться погасить часть задолженности, либо добиться от банков лучших условий, считает аналитик RMG Андрей Третельников. UC Rusal стоит попытаться снизить процентные отчисления, которые растут три года подряд, говорит он (см. график). К примеру, компания может предложить привязать ставку к долговой нагрузке, как это сделано по другим займам UC Rusal, полагает Третельников.

Манаенко уверен, что текущая процентная ставка вполне рыночная. "Перед UC Rusal нет очереди из кредиторов, желающих дать деньги в долг, а выйти на иностранный рынок или на публичный рынок заемного капитала сейчас крайне сложно из-за высокой волатильности", - говорит он. За счет ослабления рубля и стабилизации цен на алюминий UC Rusal значительно улучшила финансовые показатели в прошлом году, кроме того, компания - системообразующая, ее предприятия расположены в моногородах, напоминает управляющий активами "Капитала" Дмитрий Постоленко. С учетом того что Сбербанк сможет заложить этот кредит в валютное репо ЦБ под меньший процент и вероятную государственную поддержку компании, банк, в принципе, может пойти на снижение ставки, рассуждает Постоленко.

ТРК Чаллы-ТВ, Набережные Челны, 6 апреля 2015 22:27

ЧЕЛНИНСКИЙ "МОНОГОРОД"

Новый завод в Набережных Челнах строят по антикризисной программе.

Об этом сегодня сообщил Наиль Магдеев на деловом понедельнике. Над новым сооружением стоимостью 4,5 млрд рублей работает около 500 человек. Завод будет работать по изготовлению строительной арматуры.

- После запуска в городе появится дополнительно 1500 новых рабочих мест. Есть вопросы, которые должен решать муниципалитет. Мы их будем решать. Но есть вопросы в рамках проекта моногородов, связанные с обеспечением финансирования инженерной инфраструктуры, - отметил руководитель исполкома Наиль Магдеев.

К слову, на днях челнинская делегация, во главе с руководителем исполкома побывала в Москве во Внешэкономбанке по вопросу защиты городских проектов, направленных на диверсификацию экономики автограда. Челны предлагают 4 проекта. В их числе строящийся завод. Кроме него участвуют в программе промышленные парки "Развитие", "Мастер" и "Челны".

<http://www.tvchelny.ru/news/2015/04/06/chelninskij-monogorod/>

РАЗНОЕ

АВТО.mail.ru, Москва, 6 апреля 2015 15:07

ABU DHABI DESERT CHALLENGE 2015: ПОБЕДА РОССИЯН

Ралли-рейд Abu Dhabi Desert Challenge 2015 завершился самой настоящей сенсацией. Победителей гонки, Нассера Аль-Аттия/Маттье Бомеля, дисквалифицировали!

На первой строчке итоговых результатов значится, таким образом, российский экипаж Владимира Васильева/Константина Жильцова. Анастасия Нифонтова из команды VEB Racing заняла первое место в женском зачете.

272 км спецучастка третьего этапа гонки под палящим солнцем покорились далеко не всем. В зачете автомобилей безоговорочную победу одержали Нассер Аль-Аттия/Маттье Бомель (Mini), получив таким образом больше 15 минут преимущества в общем зачете перед российским дуэтом Владимира Васильева/Константина Жильцова (Mini). В тройке лучших впервые оказался Халид Аль-Кассими на Toyota Hilux Overdrive. Успешно продолжили гонку и Эмиль Кнейзер в паре с Алексеем Кузьмичем (Nissan Patrol), показав 11-е время на этапе.

В зачете мотоциклов в лидеры вышел Марк Кома (KTM), на пять минут опережая в итоговом протоколе Пауло Гонсалвеса (Honda HRC). Уверенно добралась до финиша и россиянка Анастасия Нифонтова (команда VEB Racing).

На четвертом этапе Abu Dhabi Desert Challenge был зафиксирован температурный рекорд в пустыне Руб-эль-Хали. Столбик термометра перешел отметку в +50 градусов. Кроме температуры, рекорды показала и статистика сходов. В этот день завершили гонку более 20 участников, среди них есть и несколько травмированных спортсменов. Как рассказала Анастасия Нифонтова, выступающая за команду VEB Racing, преодолеть почти 300 км спецучастка ей помог совет водителей "метлы" (грузовика, эвакуирующего сломавшихся на трассе участников)!

Анастасия Нифонтова (VEB Racing): "Пару дней я чувствовала, что на жаре быстро теряю концентрацию и еду на грани теплового удара. Я получила очень дельный совет от своих друзей англичан, которые здесь работают на грузовике "метла", и в прошлом году не раз меня спасали. Они посоветовали делать короткие остановки на контрольных пунктах и в местах, где стоит "метла", чтобы отдохнуть, облиться холодной водой и перевести дух. Могу сказать, что совет сработал на 100% и после двух-трех таких остановок по 3-5 минут, я проехала день намного увереннее и быстрее. Сложно дался участок со 160 км до 230 км, где негде было остановиться, поэтому до финиша вновь добралась с трудом, собрав всю волю в кулак. Вчера видела, как у одного из участников сгорел мотоцикл. Абсолютно новенький KTM ралли реплика превратился в микроскопическую горстку черной обугленной субстанции. Зрелище, я вам скажу, не для слабонервных".

В категории джипов на 35-ом километре спецучастка сошел экипаж Яхи Альхели и Халида Аль Кенди: в результате прыжка и жесткого приземления спортивного Nissan штурман был эвакуирован с травмами спины в местный госпиталь. Этап вновь выиграли Нассер Аль-Аттия/Маттье Бомель (Mini). Вторыми в 4-х минутах следом финишировали Владимир Васильев/Константин Жильцов (Mini). Топ-3 замкнул Язид Аль-Раджи/Тимо Готтшалк (Toyota Overdrive). В категории квадроциклов победу одержал Мохаммед Абу Иса, который лидирует в гонке с почти 25-минутным преимуществом перед прошлогодним победителем Рафалом Соником.

На финальном, пятом этапе гонки, караван ралли вернулся из пустыни Руб-эль-Хали в Абу Даби. И здесь всех ждал большой сюрприз. По итогам технического осмотра, победителя гонки - экипаж

Нассера Аль-Аттия/Маттье Бомеля дисквалифицировали! Официальное подтверждение о дисквалификации появилось в виде опубликованных на табло информации итоговых результатах, где российский экипаж Владимира Васильева/Константина Жильцова значился на первой строчке. Таким образом, россияне оформили победный дубль в Эмиратах! Вторым стал дуэт Эрика Ван Луна/Вутера Розегаара, а на третье место поднялся новобранец команды X-Raid Хэрри Хант.

Константин Жильцов: "На финальной технической инспекции было зафиксировано превышение норматива хода подвески на Mini Нассера. Норматив 250, а у него 260. Это получилось вроде бы из-за того, что погнулся ограничитель рычага или болт, фиксирующий этот ограничитель, но учитывая, что в этот день спецучастка не было и утверждать, что это случилось в боевом режиме в результате удара или еще чего-то, было нельзя, то комиссары посчитали это основанием для дисквалификации. По-человечески Нассера жалко, но, с другой стороны, правила для всех одинаковы и каждый раз чьи-то интересы ущемляются. В общем, интрига появилась и будет только нарастать!"

Успешно преодолели сложнейшую гонку Андрей Чередников/Дмитрий Цыро (17-е место), Эмиль Кнейзер/Алексей Кузьмич (20-е место в абсолюте и 4-е в T2), Максим Кирпилев/Андрей Рудницкий (27-е место в абсолюте и 5-е в T2).

Анастасии Нифонтовой, выступающей при поддержке Внешэкономбанка за команду VEB Racing, гонка принесла очки в Чемпионате мира FIM и победный подиум. Нифонтова заняла первое место в женском зачете и стала 30-й в абсолюте среди мужчин.

Анастасия Нифонтова (VEB Racing): "Это действительно был настоящий вызов, не зря в переводе гонка называется "Вызов пустыни". Несмотря на то, что я второй раз участвовала в этом соревновании, легко преодолеть дистанцию не удалось. Знойная жара под +50 градусов, обжигающий ветер, очень коварные дюны с воронками и ловушками, все это было серьезным испытанием для техники и организма. Успех на этой гонке зависит от многих факторов - работы механиков, физической подготовки, настроения, удачи и поддержки. Так что, моя победа - это победа всей команды VEB Racing и каждого из нас в отдельности. Отдельная благодарность руководителю нашей команды Антону Григорову. Через две недели новый старт, в Катаре, на втором этапе Чемпионата Мира, где я вновь буду вести борьбу за очки".

Победителем гонки в зачете мотоциклов стал Марк Кома (KTM). В квадроциклах - Мохаммед Абу Исса (Yamaha).

https://auto.mail.ru/article/54771-abu_dhabi_desert_challenge_2015_pobeda_rossiyan/

Автомобильные новости со всего мира (worldautopost.info), Москва, 4 апреля 2015 0:21

РАЛЛИ-РЕЙДЫ: РОССИЯНЕ ВЫИГРАЛИ ABU DHABI DESERT CHALLENGE

Анастасия Нифонтова: "Успех в этой гонке зависит от многих факторов: работы механиков, физической подготовки, настроения, удачи и поддержки. Так что, моя победа - это победа всей команды **VEB Racing** и каждого из нас в отдельности".

<http://www.rusexporter.ru/research/ved/2121/>