

Малый бизнес

Пятница 1 февраля 2019 №18 (6498 с момента возобновления издания)

perm.kommersant.ru

11 С какими жалобами предприниматели чаще всего обращаются к бизнес-омбудсмену

12 Как реформа общественного транспорта Перми отразится на перевозчиках

Кредитование малого бизнеса — традиционно рискованное направление для банков. Вместе с тем это наиболее живой сегмент экономики. Однако в прошлом году рост кредитного портфеля малого и среднего бизнеса банкам обеспечивали в основном действующие клиенты, которые оформляли кредиты на пополнение оборотных средств. В этих условиях для банков все более актуальной становится задача удержания клиентской базы.

Научились считать

— финансы —

Рост в отсутствие роста

По данным Банка России, объем кредитов, предоставленных предприятиям малого и среднего бизнеса в Пермском крае, на начало декабря 2018 года составил 81,2 млрд руб. Это значительно больше, чем год назад: на начало декабря 2017 года предприятия МСБ заняли в банках 58 млрд руб., что, в свою очередь, вполне сопоставимо с результатами 2016 года — 55,6 млрд руб. О росте клиентской базы в сегменте МСП заявляют только госбанки. В конце года ВТБ в Пермском крае сообщил, что нарастил портфель малого и среднего бизнеса за год на 30%, не уточняя при этом, что произошло с его клиентской базой. В Пермском отделении Сбербанка сообщили о росте именно доли клиентов в сегменте «Малый и микробизнес» на 44% (сейчас таких клиентов у Пермского отделения 58 тыс.), а динамику портфеля в денежном выражении не раскрывают.

Заместитель председателя правления ПАО АКБ «Урал ФД» Евгений Ощепков отмечает, что кредитование МСП в прошлом году по рынку показывало нулевую динамику роста, несмотря на активное снижение ставок банками, упрощение процедур и условий получения кредитов. «Некоторое оживление спроса и рост кредитных портфелей

МСП произошли в четвертом квартале 2018 года, что связано с сезонными факторами, а не структурными изменениями в экономике», — уточняет он. Годовой рост портфеля МСП в «Урал ФД» оценили в 7%. Ставка по кредитам малому и среднему бизнесу за год снизилась примерно на 0,4%.

В Пермском отделении Сбербанка сообщили, что значительный вклад в рост данного сегмента внесли госпрограммы льготного кредитования и субсидирования ставки. Какова была динамика снижения ставок, в банке не пояснили. Заметный рост объемов кредитования эксперты связывают и с тем, что представители МСБ смогли на новых, более выгодных условиях рефинансировать свои кредиты.

Другая тенденция состоит в том, что действующие клиенты стали больше занимать. И это, несомненно, тоже отразилось на итоговых цифрах ЦБ. «В последнее время на рынке количество предприятий малого бизнеса не растет», — говорит заместитель директора филиала Уральского банка реконструкции и развития в Пермском крае Глеб Соломонов. При сохранении количества клиентов кредитный портфель МСП в Уральском банке реконструкции и развития увеличился за год в 1,6 раза, уточняет господин Соломонов. В УБРиР отмечают, что при стабильной клиентской базе средняя

сумма кредита малому и среднему бизнесу в 2018 году была в 1,9 раза больше, чем в 2017-м.

Погоня за овердрафтом

Собеседники „Ъ—Малый бизнес“ на рынке поясняют, что банкам приходится сложно в конкуренции за малый бизнес именно потому, что сейчас непросто найти компании, которые бы удовлетворяли всем условиям банкиров: вели бы бизнес открыто, своевременно вносили все платежи и при этом были бы готовы на дополнительные расходы в виде процентов по кредитам.

«Количество клиентов малого и среднего бизнеса за год увеличилось, однако эта цифра могла бы быть выше, если бы не текущая ситуация в экономике. Основная потребность, с которой обращаются компании этого сектора — пополнение оборотных средств», — говорит управляющий ОО «Пермский» Транспиталбанка Яна Березина.

«Предприниматели стали более осмотрительны и финансово образованны. Они оформляют кредит только тогда, когда уверены, что он позволит оперативно запустить важный проект или необходим для пополнения оборотных средств, которые в дальнейшем принесут хорошую прибыль», — утверждает и заместитель директора филиала Уральского банка реконструкции и развития в Пермском крае Глеб Соломонов.

Один из наиболее популярных способов такого кредитования на пополнение оборотных средств — овердрафт, то есть возможность занять у банка на определенный период сверх установленного лимита.

Глеб Соломонов соглашается, что среди тех, кто заинтересован в пополнении оборотных средств, также наблюдается высокий спрос на одобренные кредиты — овердрафты:

«Они удобны для предпринимателей тем, что банк уже изучил возможности и предусмотрел риски бизнеса, оценил его оборотные средства и сформировал индивидуальное предложение». Востребованы в УБРиР и программы рефинансирования.



По итогам прошлого года в Пермском крае существенно вырос объем кредитов, выданных малому бизнесу

Удержать любой ценой

В условиях дефицита предпринимательской активности актуальной становится задача удержания клиентской базы. И здесь банки проявляют изобретательность, осваивая новые ниши. Даже Сбербанк уже предлагает начинающим предпринимателям пакет услуг с бесплатным открытием и ведением счета и первый год бесплатно обслуживания бизнес-карты. Такие же предложения есть у большинства кредитных учреждений. В «Урал-ФД», кроме традиционного дистанционного открытия расчетного счета и бесплатного (в опре-

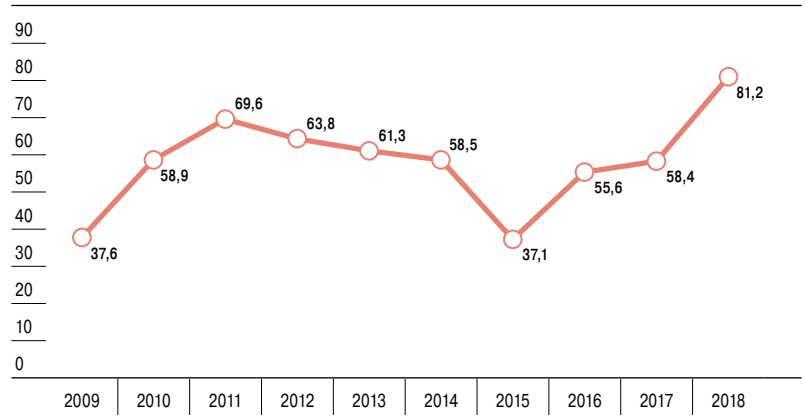
деленных лимитах) расчетно-кассового обслуживания, предприниматели имеют возможность взять в долгосрочную аренду с правом выкупа онлайн-кассы, использование которых с прошлого года стало обязательным. «Тактика нашего банка в 2018 году работала на удержание и сохранение текущей клиентской базы. В этом году мы планируем наращивать клиентскую базу, привлекая новых клиентов на расчетное обслуживание и эквайринг», — говорит Глеб Соломонов. Госпожа Березина отмечает, что «на данный момент, если размеры бизнеса позволяют обходиться без кредитных ресурсов, предприниматели предпочитают не занимать, однако если предприятию жизненно необходимы средства на развитие, то за та-

кого клиента банки начинают конкурировать. Крупные госбанки выигрывают ценовую конкуренцию, но не могут предложить персонализированный подход. Частные банки, напротив, готовы работать с клиентом индивидуально и предлагать нетиповые решения, что служит основой для долгосрочного сотрудничества».

Кроме того, региональные банки работают над расширением банковской сети за счет сотрудничества с федеральными коллегами. Например, клиенты УБРиР в прошлом году получили возможность вносить наличные на свои расчетные счета через банкоматы Альфа-банка на тех же условиях, что и в родном банке.

Надежда Емельянова

ОБЪЕМ КРЕДИТОВ, ПРЕДОСТАВЛЕННЫХ СУБЪЕКТАМ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ПО ПЕРМСКОМУ КРАЮ (МЛРД РУБ.) ИСТОЧНИК: ЦБ РФ



Агентурная работа

Как власти привлекают инвестиции в Прикамье



Павел Носков, генеральный директор Агентства инвестиционного развития

земельных участках, которые предоставляются инвесторам. На ресурсе размещена карта Пермского края, на которой отмечены инвестиционные площадки, а также инвестиционные проекты, находящиеся в стадии реализации.

«Помимо чисто информационных, в портал «защиты» и интерактивные сервисы, — рассказывает Павел Носков. — Это онлайн-консультации по всем интересующим инвестора вопросам. Например, через него можно записаться на личную встречу, договориться о выезде на инвестиционную площадку. Такая возможность реализована далеко не во всех регионах». Он отмечает, что, хотя портал и рассчитан на довольно узкую целевую аудиторию, его посещаемость растет с каждым месяцем. В ближайшее время портал станет онлайн-площадкой для взаимодействия инвесторов не только с Агентством, но и с органами государственной власти, а также представителями естественных монополий.

Агентство инвестиционного развития администрирует проекты, которые получили статус приоритетных инвестиционных проектов Пермского края. Для получения такого инвестору необходимо выполнить ряд условий, в том числе подтверждение финансирования в объеме не менее 15%, а также предоставление подробного бизнес-плана. После признания проекта приоритетным инвестор заключает соглашение с Агентством, которое предоставляет «дорожную карту» решения задач для его реализации. По словам господина Носкова, в 2018 году количество приоритетных инвестпроектов выросло в два раза. Объем инвестиционных вложений составил 34,7 млрд руб. С их реализацией в Пермском крае будет создано 3360 рабочих мест. Основная часть проектов реализуется в химической отрасли и машиностроении.

Фактически сопровождение проектов начинается еще на стадии подготовки документации для получения ими «приоритетного» статуса. В первую очередь это информация о мерах под-

держки, которые инвестор может получить в случае признания проекта приоритетным, а также необходимые юридические и технические консультации. Например, по вопросам подключения к теплотрассе энергетической инфраструктуре. В то же время Павел Носков отмечает, что каждый проект уникален, единого рецепта успешности не существует, поэтому набор инструментов поддержки прорабатывается в каждом случае индивидуально. Сейчас Агентство планирует создать механизм взаимодействия с финансовыми структурами, которые готовы предложить льготы по кредитам, предоставляемым для финансирования приоритетных инвестпроектов. «Наша задача — сделать так, чтобы инвестор нес минимум рисков, а процент проектов, которые доведены до запуска, стремился к 100%», — говорит господин Носков.

Как отмечает Павел Носков, первые примеры успешного администрирования инвестпроектов уже есть. Благодаря помощи специалистов, только за счет снижения платы за технологические присоединение инвесторы сэкономили сум-

му, равную трем годовым бюджетам Агентства. Такая ситуация сложилась при реализации проекта по созданию высокотехнологичного производства бурового инструмента, который реализует в Перми ООО «ПФ «Сокол». В итоге стоимость техприсоединения была снижена почти в шесть раз. По словам господина Носкова, специалисты Агентства нашли возможность для перехода предприятия на другой режим тарификации.

Генеральный директор ПФ «Сокол» Владимир Паннов вспоминает, что, по предварительным расчетам, установка мегаваттной подстанции на предприятии изначально обходилась в 18,5 млн руб. Агентство инвестиционного развития провело серию консультаций с проектировщиками, а также специалистами МРСК Урала. «Благодаря поддержке Агентства мы существенно переработали схему присоединения к сетям. Прямая экономика для нашего проекта составила 15 млн руб., которые мы сейчас инвестируем в собственное развитие», — говорит господин Паннов.

ПРИОРИТЕТНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ

ПРОЕКТ ООО «ЛАТОФЛЕКС ПЛЮС» ПО СОЗДАНИЮ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПЛОЩАДКИ ПО ВЫПУСКУ ЛУЩЕНОГО ШПОНА

Генеральный директор ООО «Латофлекс Плюс» Игорь Чертулов: — У нас были планы по развитию собственного бизнеса, однако мы понимали, что собственными силами проект получил статус приоритетного. В результате у нас появилась возможность получить в аренду земельный участок, который нам необходим, чтобы реализация проекта стала возможной. А это пятизвездочная гостиница, крупный торговый центр, включающий развлекательные площадки, выставочные залы, конгресс-холл, подземный паркинг и 2340 новых рабочих мест. Такая синергия бизнеса и власти может рождать значимые проекты для города и горожан.

ПРОЕКТ ООО «ПРОСПЕКТ ПЕРМЬ» ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСА В ЦЕНТРЕ ПЕРМИ

Учредитель ООО «Проспект Пермь» Александр Петров: — Для того чтобы реализовать такой масштабный проект, в который мы инвестируем более 8,6 млрд руб., только усилий бизнеса недостаточно. Именно благодаря поддержке Агентства инвестиционного развития, постоянным консультациям с его специалистами, помощи в подготовке документации наш проект получил статус приоритетного. В результате у нас появилась возможность получить в аренду земельный участок, который нам необходим, чтобы реализация проекта стала возможной. А это пятизвездочная гостиница, крупный торговый центр, включающий развлекательные площадки, выставочные залы, конгресс-холл, подземный паркинг и 2340 новых рабочих мест. Такая синергия бизнеса и власти может рождать значимые проекты для города и горожан.

малый бизнес

Мал, да оригинал

— тенденции —

У каждого предпринимателя своя история открытия бизнеса. Но все они — о желании выйти из привычных рамок и предложить рынку что-то новое и уникальное. «Ъ — Малый бизнес» собрал истории из разных сфер, чтобы показать, как одна идея может изменить рынок.

Малый и средний бизнес Пермского края активно занимает бизнес-ниши. Мелким бизнесменам легче войти туда, куда не пойдет крупный бизнес: это специфические продукты питания, пошив дизайнерских вещей и многое другое.

Согласно единому реестру субъектов малого и среднего предпринимательства, составленному Федеральной налоговой службой, по состоянию на 1 января 2019 года в Пермском крае зарегистрировано 106,4 тыс. субъектов МСП, из которых 45,6 тыс. относятся к юридическим лицам и 60,8 тыс. — к ИП. Преобладают в реестре предприниматели микробизнеса: 41,5 тыс. юрлиц и 59,9 тыс. ИП. Согласно статистическим данным, количество СМСП увеличивается за счет микропредприятий. Так, их количество за прошлый год в сравнении с 2017-м увеличилось на 1,2%, тогда как число предприятий малого и среднего бизнеса сократилось на 5,84 и 3,11% соответственно.

Председатель Совета пермского регионального отделения общероссийской общественной организации «Деловая Россия» Дмитрий Теплов отмечает, что доля малого бизнеса ВВП в России составляет всего 19%, тогда как в Японии, например, приближается к 70%. И это показывает, умеет ли государство создавать условия для малого бизнеса или нет. «Пока мы можем констатировать, что не получается это делать», — говорит эксперт. По его словам, в последние три-четыре года доля малого бизнеса уменьшается в структуре экономики. Это связано с тем, что бизнес сталкивается с большим числом проблем, в частности с недоступностью банковских кредитов. Из позитивных тенденций, в дальнейшем способных улучшить ситуацию, господин Теплов назвал внедрение механизмов господдержки. «То, что растет количество микропредприятий — это хорошо. Это значит, что, несмотря ни на что, у людей не пропало желание заниматься бизнесом», — отметил господин Теплов.

Сума палата

Основатель бренда Ragm Игнат Выходов начал шить рюкзаки еще в школе, в 1990-е. После того как он выучился на портного, работал в ателье, шил вещи на заказ и даже выпустил несколько коллекций джинсов. Но в итоге решил сосредоточиться именно на создании аксессуаров: сумок, рюкзаков, портфелей, кошельков. Шесть лет назад он запустил марку Ragm. Как объяснил Игнат Выходов, ему хотелось создать бизнес с пермской идеей, чтобы вещи ассоциировались с регионом. Концепция марки — стиль кэжуал, повседневная классика. «Я начинал один. У меня была пара швейных машин, а люди ей набирали на разовые заказы», — вспоминает он.

Постепенно команда бренда разрослась до пяти человек, появилась мастерская, продукцию стали брать

на реализацию магазины. Параллельно с этим развивались продажи через интернет. Довольно быстро Ragm стали покупать по всей стране. Сейчас портной не может назвать точную цифру, сколько он вложил в проект. Говорит, что вкладывал понемногу и постоянно. Два года назад он перезапустил марку, обновив команду. Тогда же была придумана еще одна марка рюкзаков — «Ракета», молодежная и более демократичная по цене. Ее название также перекликается с названием речных судов «Ракета».

Сам же бренд Ragm взял курс на более люксовый сегмент и по стоимости теперь конкурирует с аксессуарами сегмента «средний плюс» типа Massimo Dutti. Например, рюкзаки из натуральной кожи могут стоить около 11 тыс. руб., из текстиля — примерно 6 тыс. Фурнитуру, ткани, кожу мастерская закупает в России, Европе и странах Азии.

Игнат Выходов считает, что изменилось поведение покупателей: они стали более взвешенно подходить к покупке, выбирая вещи, которые будут служить годами. «Мы не конкуренты гигантам типа H&M, крупные марки соревнуются сами с собой. Качество масс-маркета колоссально упало», — говорит Игнат Выходов. Индивидуальные же мастерские могут предложить качественный продукт за сравнительно небольшую цену.

Сегодня под маркой Ragm отшивается около 300 изделий в месяц. В мастерской трудятся четыре человека, часть заказов выполняется удаленно. Половина продаж приходится на Пермь, другая — на остальные города страны. Для продвижения и продаж команда активно использует Instagram. Вещи этой марки можно также найти в офлайн-магазинах, например в «Юности» в Москве. «Мы хотим „поднажать“ на Москву, там есть спрос на наши вещи. К весне мы там сформируем собственный склад», — продолжает Игнат Выходов. В его ближайших планах — запуск линейки аксессуаров Ragm, к осени — линейки простой спортивной одежды. Появятся новые точки сбыта: откроются фирменный сайт-магазин, онлайн-магазин в Перми. Может также появиться европейское отделение и выход марки на международный рынок.

Творческое объединение

Несмотря на серьезную конкуренцию в индустрии моды, предприниматели и здесь находят нетронутый сегмент, ориентируясь на покупателей, которым не по карману «высокая мода» и не по нраву предложения масс-маркетов.

Магазин дизайнерской одежды Polytore открыли пять дизайнеров: Галина Плохая, Ольга Феклина, Юлия Алдарова, Наталья Нагина и Анастасия Ефремова. Они познакомились в школе «Миф» известного конструктора одежды и преподавателя Ирины Филичкиной и решили объединиться. Polytore открылся весной 2015 года в помещении 23 кв. м в пространстве Старокирпичного переулка, где и работает по сей день. На старте в проект было вложено немного — 50 тыс. руб., так как основную подготовку дизайнеры взяли на себя: сами сделали ремонт в помещении, сами стояли у прилавка, сами вели аккаунт в Instagram и так далее. За неполных четыре года из проекта ушли два дизайнера и появилась новая участни-



За пять лет магазины правильного питания переросли из формата «у дома» в гипермаркеты

ца — Екатерина Логиненко. Каждый дизайнер-участник проекта развивает свою марку одежды, но всех их объединяет несколько принципов: оригинальный крой одежды, пошив по индивидуальным лекалам в течение недели, «штучное производство» — мастера не шьют вещи «на поток». Благодаря этому магазин вытесняет у гигантов масс-маркета типа группы Indetex.

В ассортименте Polytore в основном представлена повседневная одежда, но есть и праздничные, вечерние наряды. Магазин также берет под реализацию одежду и аксессуары других дизайнеров. Ценовая категория ассортимента — сегмент «средний плюс». Коллекции в магазине обновляются еженедельно. Клиенты магазина сегодня — это женщины от 28 до 45 лет не только из Перми, но и из других крупных городов страны. «Сейчас у людей меняется идеология покупки, появляется личностный фактор, понимание, что вещь создал и шил дизайнер. К нам многие приходят за качеством. В масс-маркете сейчас в основном синтетика, у нас такого нет», — говорит дизайнер и соосновательница Polytore Галина Плохая. По ее словам, сегодня клиенты интересуют вещи с длительным сроком носки, утилитарные и одновременно интересные. «Мы предлагаем оба варианта, и все хорошего качества. Люди перестали также тратить время на шопинг и заказывают услугу стилистам-шоперам. При нашем магазине работает стилист Дарья Самсонова, победительница Mercedes Fashion Week», — пояснила Галина Плохая.

Бизнесмен из Перми открыл первую в регионе службу каршеринга



ИЗ АРХИВА VORONA CAR

Примерно 30% продаж магазина приходится на онлайн-каналы. Основной из них — аккаунт в Instagram. В планах создательница Polytore — совместный запуск фирменной линейки одежды. Опыт совместной работы у дизайнеров уже есть: в прошлом году в Дзюльевском фестивале они создали линейку футболок. В этом году у Polytore может появиться свой интернет-магазин.

Первая ворона

Занять свободную нишу решил бизнесмен Олег Сасунов, запустив в конце прошлого года первую в Перми службу каршеринга под брендом VoronaCAR. «Конкурентов в Перми не было, а тема транспорта мне хорошо знакома, поэтому я решил запустить этот проект. Были мнения аналитиков, которые посчитали, что в Перми такая служба неактуальна. Но есть те, кто считает, а мы решили попробовать», — говорит бизнесмен. Компания изучила опыт других регионов. Сначала была идея запустить службу аренды автомобилей, но каршеринг — более технологичный вид аренды и более удобный. Благодаря современным технологиям можно дистанционно сделать заявку на машину, автомобиль открывается и закрывается через мобильное приложение. Поэтому каршеринг — удобная альтернатива личному автомобилю, благодаря которой можно воспользоваться автомобилем за умеренную плату, но не вкладываться в ее содержание.

На старте проекта сумма инвестиций составила около 10 млн руб. На эти деньги компания закупила двенадцать Renault Logan. В этом году компания намерена увеличить инвестиции и расширить зоны завершения аренды. Пока служба каршеринга работает только на территории Перми, но планируется, что в дальнейшем поездка может осуществляться и на территории всего края. Как рассказал Олег Сасунов, пермяки проектом заинтересовались: уже сейчас в системе зарегистрировано 7 тыс. человек, 1,5 тыс. человек допущены к управлению. Минимальный тариф аналогичен столичному: 8 руб. минута поездки, 2 руб. минута ожидания. Олег Сасунов считает, что каршеринг — один из видов бизнеса, который еще не зарегулирован, поэтому интересен для инвестиций. Он отметил, что осталось решить вопрос по поводу оплаты парковки в центре города. В Перми предложенный проект каршеринга — первый. В соседних крупных городах эта служба тоже развивается. В Екатеринбурге услуги по аренде предоставляют федеральные операторы: «Делимобиль» на Hyundai Solaris, You Drive на Smart Fortwo и Smart Forfour, и местный UgaМобиль.

На здоровье

Наиболее успешные проекты со временем выходят в другие регионы. Так произошло с брендом магазинов здорового питания «Лакшми». Владелец сети гастрономов здоровых продуктов «Лакшми» Сергей Шаров открыл первый магазин в 2013-м. Для этого ему пришлось продать квартиру. Предприниматель отмечает, что пермяки не сразу поняли и приняли эту идею. «Я изначально не воспринимал это как бизнес. Это идеология, культура питания, миссия. Мне хотелось показать, что такое здоро-

Количество субъектов малого и среднего предпринимательства

Группа	10.01.2018	%	10.01.2019	%	Динамика (количество)
Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	3 317	3,14	2 993	2,81	-0,33
Добыча полезных ископаемых	251	0,24	243	0,23	-0,01
Обрабатывающие производства	8 816	8,36	8 776	8,24	-0,12
Строительство	10 599	10,05	11 620	10,91	0,86
Торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	39 416	37,37	37 759	35,46	-1,91
Транспортировка и хранение	9 363	8,88	10 233	9,61	0,73
Деятельность гостиниц и предприятий общественного питания	2 935	2,78	3 139	2,95	0,17
Деятельность в области информации и связи	2 816	2,67	3 055	2,87	0,20
Деятельность финансовая и страховая	1 235	1,17	1 138	1,07	-0,10
Деятельность по операциям с недвижимым имуществом	6 978	6,62	7 270	6,83	0,21
Деятельность профессиональная, научная и техническая	8 109	7,69	8 251	7,75	0,06
Деятельность административная и сопутствующие дополнительные услуги	3 737	3,54	3 882	3,65	0,10
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное обеспечение	48	0,05	42	0,04	-0,01
Образование	753	0,71	787	0,74	0,03
Деятельность в области здравоохранения и социальных услуг	1 336	1,27	1 349	1,27	0,00
Деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений	1 218	1,15	1 260	1,18	0,03
Предоставление прочих видов услуг	4 517	4,28	4 653	4,37	0,09
Деятельность домашних хозяйств как работодателей; недифференцированная деятельность частных домашних хозяйств по производству товаров и оказанию услуг для собственного потребления	32	0,03	23	0,02	-0,01
Деятельность экстерриториальных организаций и органов	0	0	0	0	0
	105 476	100,0	106 473	100,0	
Период	Микро	Малые	Средние	Всего	
на 01.01.2018	100 189	4 965	322	105 476	
на 01.01.2019	101 486	4 675	312	106 473	
Динамика (проценты)	1,29	-5,84	-3,11	100,95	

*По информации министерства промышленности, предпринимательства и торговли Пермского края.

вое питание, как это вкусно и разнообразно. Что существует альтернатива продуктам, в составе которых одни Е и ГМО», — поясняет предприниматель. Сегодня ассортимент магазинов состоит из 8,5 тыс. наименований полезных продуктов. На конец 2018 года сеть насчитывала 52 магазина по всей России. В других регионах гастрономы работают по франшизе. «Сначала продавать продукцию на 200 тыс. руб. в месяц было для нас очень большим успехом. Сейчас объем продаж исчисляется в миллионах», — отмечает Сергей Шаров. Он рассказал, что в настоящий момент идет реформативное сети. Компания решила отдать предпочтение магазинам с большей площадью и уйти от формата «магазин у дома». Таким образом, вместо нескольких точек в одном районе бу-

дет открыт один супермаркет площадью около 200 кв. м с гораздо большим наполнением. «Мы попробовали такой формат в Тополевом переулке, 5, где помимо супермаркета открыто еще и кафе. Этот формат понравился нам и оказался более удобным для наших клиентов. Сейчас открывается новый супермаркет на Народовольческой, 3, и идут переговоры по запуску третьего супермаркета на ул. Мира. Сегодня здоровое питание стало модным, и на рынке появляются другие магазины — это круто! Хорошо, если благодаря этому люди исключат из своего рациона вредные продукты», — говорит он.

Алина Комалутдинова, Ирина Пелявина

малый бизнес

Права предпринимателей отстояли наполовину

— бизнес-климат —

За прошлый год на 12% увеличилось количество жалоб к краевому бизнес-омбудсмену Вячеславу Белову. Большинство обращений поступило от индивидуальных предпринимателей. Они касались споров по земельно-имущественным и арендным отношениям, а также проблем взаимодействия с контрольными органами. Обоснованными признаны 56% всех письменных жалоб. Эксперты считают, что работа уполномоченного наиболее значима для представителей малого и среднего бизнеса, так как они обладают ограниченными ресурсами для защиты собственных интересов.

Уполномоченный по правам предпринимателей в Пермском крае Вячеслав Белов, подводя итоги работы за 2018 год, рассказал, что в прошлом году в адрес аппарата уполномоченного поступило 960 обращений от 1124 субъектов предпринимательской деятельности, в том числе 19 коллективных жалоб. По сравнению с 2017 годом количество обращений выросло на 12%. Лидером по числу жалоб остается Пермь, откуда поступили 63% обращений от общего количества принятых в работу.

Вячеслав Белов отметил, что большинство обращений (478) поступило от индивидуальных предпринимателей, еще 453 обращения — от представителей юридических лиц, оставшиеся 29 обращений поступили от лиц, не являющихся субъектами предпринимательской деятельности. По словам господина Белова, 56% от всех письменных жалоб признаны обоснованными и права обратившихся предпринимателей были восстановлены. Дать оценку обосно-

ванности 44% жалоб не представляется возможным. Факты, указанные в 26% жалоб, не подтвердились.

Как отмечают в пресс-службе уполномоченного, результаты анализа принятых в работу жалоб показывают, что наиболее проблемной сферой для предпринимателей являются земельно-имущественные и арендные отношения. Этим вопросам касается пятая часть всех поступивших заявлений. «Основные проблемы, возникающие у предпринимателей: отказы органов местного самоуправления в продлении и перезаключении договоров аренды на новый срок, отказы в предоставлении земельных участков, увеличение размеров арендных платежей, отказы в выкупе арендованных земельных участков. А также вопросы оценки кадастровой стоимости объектов недвижимости и проблемы размещения нестационарных торговых объектов на территориях отдельных городских округов и муниципальных районов», — пояснили в аппарате уполномоченного.

Еще 20% жалоб касаются нарушений прав предпринимателей в сфере контрольно-надзорной деятельности. Бизнесмены жалуются на нарушения процедуры проведения проверок, несогласие с их результатами, неправомерные действия должностных лиц, избыточные требования контрольно-надзорных органов об истребовании документов, затягивание сроков проведения контрольных мероприятий, привлечение к административной, налоговой и иной ответственности.

Третье место по количеству полученных обращений занимает сфера уголовно-правовых отношений (11%). «В рамках указанной сферы предприниматели жаловались на незаконное, по их мнению, привлечение к уголовной ответственности, на нарушения уголовно-процессуального законодательства при производ-

стве следственных действий, на неэффективность следственных проверок и неправомерные отказы в возбуждении уголовного дела», — отмечают в аппарате уполномоченного.

На итоговой пресс-конференции Вячеслав Белов отметил, что наиболее острыми для предпринимателей в прошедшем году оказались вопросы, касающиеся размещения нестационарных торговых объектов и рекламных конструкций, а также транспортных услуг и пассажирских перевозок. По его словам, проблемы в этих сферах связаны с изменением краевого и федерального законодательства. «Новое правоприменение приводит к изменению в сфере регулирования и, конечно, к увеличению числа вопросов от предпринимателей и споров (в том числе судебных) между бизнесом и представителями власти», — отметил уполномоченный.

Так, уполномоченный подчеркнул, что решение Верховного суда РФ, признавшего запрет на размещение НТО на придомовых территориях законным, усложнило регулирование в этой сфере. «Всегда говорю, что размещение НТО — сфера, которая значительно ограничена федеральным законодательством в области пожарной, транспортной и санитарной безопасности. Предпринимателям нужно использовать знание как федерального, так и регионального законодательства и, руководствуясь им, принимать решение об участии в конкурсных процедурах и месте размещения объекта. Например, можно переместить объект на территорию торгового центра», — пояснил господин Белов. По его словам, предприниматели знали о том, что Пермская дума внесла изменения в правила благоустройства, запрещающие размещение НТО на придомовых территориях, и могли оценить риски.

Еще одно изменение федерального и регионального законодательства, повлиявшее на деятельность предпринимателей — налогообло-

жение коммерческой недвижимости исходя из ее кадастровой стоимости. Вячеслав Белов уточнил, что изменение порядка начисления налога не всегда приводит к его повышению: «Для части субъектов предпринимательства налоговая нагрузка не выросла, а снизилась».

«Если кадастровая стоимость, на взгляд предпринимателей или организаций, завышена, то ее можно и даже нужно оспаривать. Мы готовы в этой работе участвовать. Так, в 2017 году предпринимателям удалось добиться снижения кадастровой стоимости на сумму около 30 млрд руб. Предприниматели должны быть заинтересованы в том, чтобы кадастровая стоимость была объективной, а ее оценка проведена качественно», — заявил Вячеслав Белов. Он добавил, что уполномоченному удалось также добиться исключения нескольких объектов из перечня недвижимости, в отношении которой налог на имущество рассчитывается от кадастровой стоимости.

Региональный бизнес-омбудсмен предупредил, что в 2019 году истекает мораторий на проведение проверок малого и среднего бизнеса. Он предполагает, что теперь количество проверок будет зависеть от вида деятельности предпринимателя. «Большинство контрольно-надзорных ведомств перешли на так называемый риск-ориентированный подход при контроле и надзоре. То есть если предприниматель ведет вид деятельности, который связан с повышенным риском, то он будет чаще подлежать контролю, и в том числе плановому. Если, соответственно, у него низкий риск ведения бизнеса, то он фактически вообще не будет контролироваться», — говорит Вячеслав Белов.

Уполномоченный по правам предпринимателей представит свой доклад на февральском пленарном заседании заксобрании. Ожидается, что на том же заседании депутаты утвердят преемника господина Белова,



Бизнес-омбудсмен Вячеслав Белов обозначил главные проблемы предпринимательского сообщества в 2018 году

экс-руководителя администрации губернатора и бывшего представителя главы региона в краевом парламенте Анатолия Маховикова. Ранее кандидатура господина Маховикова была внесена губернатором Пермского края Максимом Решетниковым.

Директор ООО «Краснокамский ремонтно-механический завод», председатель пермского регионального отделения «Деловой России» Дмитрий Теплов, говоря о работе уполномоченного, отметил, что Вячеславу Белову на посту уполномоченного удалось выстроить отношения между предпринимательским сообществом и органами власти. «В частности, в крае появился институт оценки регулирующего воздействия, в рамках которого у представителей бизнеса есть возможность обсуждать нормативно-правовые акты», — пояснил господин Теплов.

Отдельно Дмитрий Теплов отметил, что господин Белов работал не только в краевой столице, но и в других муниципалитетах. «Каждый год уполномоченный вместе с сотрудниками прокуратуры, Роспотребнадзора и других контрольно-надзорных органов проводил примерно 30 выездов в муниципалитеты, в ходе которых предприниматели могли получить ответы на интересующие их вопросы», — добавил господин Теплов.

По его словам деятельность уполномоченного по правам предпринимателей наиболее значима для малого и среднего бизнеса. «Так, уполномоченный часто представлял интересы предпринимателей в судах. Это очень важно для представителей малого и среднего бизнеса, так как в отличие от крупных предприятий, обладающих собственными юридическими службами, у них довольно скромные возможности для защиты своих интересов», — резюмировал эксперт.

Константин Кадочников

Ольга Донецких: «Мы не выделяем и не урезаем какие-то отрасли, а смотрим на финансовое состояние заемщика»

— Ольга, как себя чувствует малый и средний бизнес в современных условиях? Какие отрасли бизнеса наиболее активно развиваются, кредитуются?

— Наиболее уверенно в текущей ситуации ощущают себя предприятия торговли и сферы услуг. Кроме того, свои плоды дает работа по облегчению доступа компаний сектора МСБ к госзаказу, которую проводили Корпорация МСП и Министерство экономического развития. Структура выдаваемых кредитов в целом отражает отраслевую структуру самого малого бизнеса: половина приходится на торговлю, доля производственных компаний — 16%, строительных — 9%. Если говорить в ретроспективе не одного года, а нескольких лет, то стоит отметить, что ранее доля торговли доходила до 70%. Мы не выделяем и не урезаем какие-то отрасли, а смотрим на финансовое состояние заемщика. Вне зависимости от сферы деятельности, малый бизнес важен для банка. Практически к любому бизнесу мы можем найти подход и подобрать правильный продукт с наиболее подходящими для конкретного клиента условиями.

— Как банк может охарактеризовать кредитование МСБ в 2018 году?

— Хочу отметить, что Промсвязьбанк всегда взвешенно подходил к кредитованию. Мы не гнались за количеством, а брали качеством. Но за прошедший год мы сделали большой шаг вперед как в объемах кредитования, так и во внедрении технологий в кредитование. В частности,



Ольга Донецких, заместитель регионального директора Пермского офиса Промсвязьбанка

мы запустили онлайн-кредитование для бизнеса (теперь кредит можно получить в несколько кликов и за несколько минут). За прошедший год мы увеличили кредитный портфель в целом по банку почти вдвое, по Перми — на 75%, выдали около 1 млрд рублей в регионе.

— Какова сейчас ситуация с кредитными ставками?

— Впервые ставки по отдельным ссудам вышли на уровень однозначных цифр: от 9,5%. В среднем в первые девять месяцев 2018 года кредитная ставка составила 10,5%. На ставку влияет прозрачность бизнеса, количество представленных документов, прибыльность, сроки финансирования, бизнес-план и так далее. Снижение ставок продолжалось до осени прошлого года. После того

как Центробанк дважды увеличил размер ключевой ставки, кредиты для предпринимателей подорожали. Кроме того, в первом квартале 2019 года мы ожидаем рост ставок в пределах 0,25%.

— Какие банковские продукты пользуются спросом у предпринимателей?

— В 2018 году востребованными со стороны малого и среднего бизнеса были кредиты на рефинансирование текущей задолженности. При этом Промсвязьбанк дает своим потенциальным заемщикам возможность рефинансировать кредит до регистрации залога, являющегося обеспечением в другом банке. Подобный подход позволил нашим клиентам сегмента МСБ более оперативно получать дополнительное финанси-

рование на нужды бизнеса и снижать стоимость обслуживания кредитов.

Продолжают оставаться популярными кредитные линии и овердрафты, которые направляются на финансирование оборотного капитала и ликвидацию кассовых разрывов (доля оборотных ссуд в Промсвязьбанке в Перми составила 62%). Несомненным преимуществом краткосрочных продуктов стали длительные сроки кредитования: соглашение о предоставлении возобновляемой кредитной линии мы заключаем на десять лет, договор о кредитовании расчетного счета (об овердрафте) — на пять лет.

ГРИГОРИЙ НЕЯСОВ, холдинг «Соликамский лесозаготовительный комбинат», производство фанеры:

— Кредитные линии, открытые в Промсвязьбанке для финансирования закупок фанерного сырья, позволяют в зимний период сформировать запас, необходимый для работы в весенние и летние месяцы, когда вывоз фанерного сырья с места заготовки значительно усложняется. Банковский кредит дает также возможность снизить объемы авансов заказчиков, что отражается в целом на доходности бизнеса.

По мере снижения ставок и оживления экономики начал восстанавливаться спрос на кредиты под инвестиционные проекты. За 2018 год доля кредитов, предоставляемых на инвестиционные цели, превысила 19% общего объема выданных. Как и по

кредитам на цели пополнения оборотных средств, сроки по инвестиционным кредитам привлекают заемщиков: десяти-пятнадцатилетние кредиты позволяют сделать ежемесячный платеж необременительным для бизнеса и оставить средства на развитие. Что еще характерно для этого вида кредитования — залогом выступает приобретаемое имущество.

АНДРЕЙ КИРЬЯНОВ, ООО «Пермский завод упаковочных материалов «Феникс»:

— Мы занимаемся производством тароупаковочных материалов из полиэтилена. Использование кредитных продуктов ПАО «Промсвязьбанк» позволило нам запустить новую экструзионную линию по выпуску трехслойной пленки, а также провести реконструкцию трех действующих линий, что дало возможность увеличить объемы производства, повысить производительность труда, а следовательно — снизить издержки производства и улучшить физико-механические свойства и геометрические параметры продукции.

При этом существенную долю — более 53% — в гарантийном портфеле Промсвязьбанка занимают гарантии, предоставленные МСБ для реализации контрактов с компаниями, находящимися в государственной или муниципальной собственности, в рамках законов о контрактной системе (44-ФЗ) и о закупках у госкомпаний (223-ФЗ). Количество компаний МСБ, которые участвуют в госза-

купках, растет примерно на 15–20% ежегодно. Да, там еще осталась масса проблем, но объем и качество этого рынка существенно выросли по сравнению с тем, что было раньше. И это в том числе влечет за собой спрос на банковские услуги, в частности на гарантии участия в тендерных торгах, возврат аванса, исполнение контракта.

Юрий Юрченко, группа компаний «АСТРОН»:

— Мы занимаемся продажей и строительством полнокомплектных металлостальных зданий для бизнеса, монтажом и обслуживанием систем отопления, вентиляции, кондиционирования. С помощью банковской гарантии, полученной в Промсвязьбанке, мы выполнили условия поставщика стальных зданий и осуществили отгрузку комплекта здания спорткомплекса в Республике Коми. По такой же гарантии мы реализуем проект на бумажной фабрике в г. Тула. На сегодня мы вместе с Промсвязьбанком готовимся к реализации следующих проектов с помощью таких инструментов.

Пятая часть кредитного портфеля Промсвязьбанка в Перми сформирована с участием гарантийного инструмента — поручительства АО «Корпорация развития малого и среднего предпринимательства Пермского края».

ПАО «Промсвязьбанк». Генеральная лицензия Банка России № 3251.

Подписываемся под каждым словом. Подпишитесь и вы.

Почувствуйте преимущества чтения ежедневного федерального делового издания.

Коммерсантъ
ПРИКАМЬЕ
www.perm.kommersant.ru

Подписка через редакцию:

1. выгодная цена;
2. доставка газеты на указанный вами адрес, в удобное время;
3. постоянный мониторинг качества доставки со стороны персонального менеджера;

Отдел распространения: **(342) 246-22-58**

dostavka@kommersant.perm.ru

16+

реклама

малый бизнес

Пассажирно будет

— административный ресурс —

Грядущая реформа работы городского пассажирского транспорта с прошлого года остается одной из самых обсуждаемых тем. Власти собираются усилить свое влияние на этот рынок, который сейчас почти полностью контролируется частным бизнесом, представленным в основном мелкими предпринимателями. Помимо того что чиновники намерены установить контроль над финансовыми потоками в отрасли, изменив систему сбора выручки, конкуренцию частному бизнесу составит муниципальный автопарк. Бизнесмены, в свою очередь, подсчитывают, какие затраты им придется понести, чтобы вписаться в новую концепцию.

Обсуждение новой транспортной реформы началось еще в конце 2017 года. Тогда МКУ «Гортранс» впервые представил проект перехода городского транспорта на новый формат работы — закупку муниципалитетом автобусов у перевозчиков. Сейчас обслуживанием автобусных маршрутов в городе Перми занимаются частные предприниматели, выигравшие это право в результате проводимых мэрией Перми конкурсов в 2014–2015 годах.

Предполагается, что в результате реформы выручка от продажи билетов в общественном транспорте будет напрямую поступать в казну города. А перевозчикам администрация будет оплачивать работу исходя из стоимости автокилометра или часа работы. Таким образом, мэрия намерена обрести контроль над финансовыми потоками в отрасли. Помимо этого концепция предусматривает серьезное обновление подвижного состава. Так, максимальный срок используемого для перевозки людей транспорта — не более 10 лет для автобусов. Среди качественных требований к транспорту: наличие низкопольа, кондиционера, оборудования для перевозок маломобильных групп населения, электронного информационного табло и другие.

Власти также объявили о возрождении муниципального автобусного парка. Уже состоялись конкурсные процедуры на закупку 85 новых автобусов, которые также будут принимать участие в конкурсах на обслуживание маршрутов.

Предполагается, что в этом году будут запущены пилотные маршруты, на которых власти обкатают новую модель. Как рассказали в администрации Перми, с перевозчиками обсудили проект муниципально-конкурсной, по которому планируется осуществлять пассажирские перевозки с мая этого года по 31 янва-

ря 2020 года. В проекте примут участие 11 автобусных маршрутов, по части из них в этом году завершаются сроки действия договоров. Кроме того, в проект было добавлено несколько маршрутов, от работы на которых сегодня отказываются перевозчики ввиду убыточности маршрутов.

В мэрии отметили, что основное отличие пилотного проекта от существующей сегодня работы в том, что муниципалитет планирует апробировать учет и оплату транспортной работы исходя из фактического пробега транспортного средства, а не из количества пассажиров. В рамках пилотного проекта будет также опробован механизм сбора и перечисления денежных средств перевозчиком в бюджет города Перми. Объявить конкурс на перевозку планируется в конце февраля — начале марта.

Сами перевозчики к изменениям работы готовы. Однако отмечают, что сегодня сложно судить, как реформа в конечном итоге повлияет на их бизнес, так как еще не понятны все условия. Так, например, директор ООО «Мега-Групп» Валерий Ротманов опасается, что идея с переходом на 100% низкопольные автобусы может оказаться очень затратной: «Во-первых, не все заводы-изготовители готовы сделать такую модель. Во-вторых, около 60% остановок общественного транспорта не оборудованы для таких автобу-

сов. Вопрос про новые кондиционеры, валидаторы тоже непростой: неясно, за чей счет все эти „хотелки“?». Перевозчик подчеркнул, что требования, которые предъявляются, понятны и должны улучшить ситуацию для пассажиров. Однако необходимо сделать правильные экономические расчеты.

Господин Ротманов напомнил, что прошлая реформа пассажирского транспорта тоже ставила правильные цели. Тогда предприниматели вложились в закупку газовых низкопольных автобусов, которые, отработав три-четыре года, оказались не востребованы при новых правилах. Предприниматель отметил, что разрабатывать не учли индексацию, и в итоге некоторые предприниматели, не отработав положенного контрактом пятилетнего срока, оказались на грани банкротства. «Не нужно увлекаться модернизацией, важнее правильно все просчитать. Идеи благие, но надо правильно их выполнить», — полагает перевозчик.

Несмотря на критику, мэрия демонстрирует готовность идти на компромисс и обсуждать предстоящую реформу. «С определенной периодичностью мы будем собираться, чтобы найти понимание по всем позициям будущего муниципально-конкурсной, чтобы в конечном итоге предоставить качественную и безопасную услугу жителям нашего го-

рода», — подчеркнула заместитель главы администрации Перми Людмила Гаджиева.

В ГИБДД по городу Перми реформирование отрасли поддерживают. «Наиболее частыми причинами ДТП по вине водителей пассажирского транспорта становятся повышенная скорость и динамика движения по маршруту, а также зависимость оплаты труда водителя от выручки, привезенной с рейса», — отметили в ведомстве. Специалисты считают, что в результате реформы перевозчики перестанут зависеть от выручки, и это позволит сократить количество ДТП.

Елена Гилязова, вице-президент Пермской ТПП, считает, что сама по себе модель может оказаться для бизнеса, наоборот, удачной, так как в данном случае бизнес должен просто из точки А ездить в точку Б вовремя. «Но, как всегда говорят, дьявол кроется в деталях. И в этой связи я бы выделила три момента, которые могут, по сути дела, поставить под удар транспортное обеспечение населения. Первое — это своевременность платежей. На сегодняшний день, что бы мы ни говорили, как бы нас ни заверяли, мы знаем, что ситуации, когда бюджет рассчитывается своевременно, являются нечастыми. Задержка платежей может привести к тому, что предпринимателю просто не на что бу-

дет заправить свой автобус. Понятно, что этот риск можно отработать, и здесь „шарик“ на стороне муниципальной власти», — отметила госпожа Гилязова. Второй риск, который она видит в этой реформе, — корректный расчет цены с учетом всех составляющих: зарплаты водителей и другого персонала, средств, которые потребуются на техническое обеспечение поездов. «Как учесть в рамках этой цены, которая по 44-ФЗ не может серьезно меняться, всплески, которые у нас есть с ценой на топливо? Подскакивает цена на топливо, и, если мы не предусмотрели это в контракте, получаем зафиксированную цену в контракте, которая не будет соответствовать затратам бизнеса. Третий момент, который хотела бы здесь выделить, — у нас реформы проходят регулярно. И может, самое главное для бизнеса, какой бы ни была эта реформа, чтобы она на какой-то период оказалась действующей и не изменялась, условно, со следующего года. Приняли решение о реформе — давайте не придумаем через полгода, что здесь мы придумали не до конца. И еще существует целый ряд деталей, которые на самом деле, в диалоге власти и бизнеса, можно отрегулировать, и это надо сделать до того, как „реформа“ вступит в свои права», — подытожила Елена Гилязова.

Ирина Пелявина

Большое внимание для малого бизнеса

Региональный минпромторг сосредоточился на поддержке малого и среднего бизнеса

В прошедшем году краевыми властями был реализован ряд мероприятий, направленных на поддержку малого и среднего бизнеса в Прикамье.

В 2018 году стартовала программа субсидирования затрат субъектов малого и среднего предпринимательства, предусматривающая два направления поддержки: приобретение нового полнокомплектного оборудования для обрабатывающих производств и поддержку начинающих предпринимателей, открывших бизнес по франшизе. По итогам конкурсного отбора в 2018 году субсидии предоставлены на реализацию 25 инвестиционных проектов с общим объемом инвестиций более 600 млн руб. В 2018 году победителями конкурса уже создано 135 новых рабочих мест для пермяков. Общий объем субсидирования по данной программе составил 87,9 млн руб.

По словам участников конкурса, субсидия дает предпринимателям возможность увеличить ассортимент продукции и выйти на новые рынки. «В 2018 году мы заключили договор на поставку нашей продукции в Мексику. Новое оборудование позволит улучшить качество нашей продукции и представить наш регион на европейском рынке. В частности, мы выполняем поставки в Испанию, Италию, Бельгию, Чехию и Литву», — прокомментировал итоги конкурса один из победителей — гендиректор ООО «Форпласт» Роман Чулинов.

Кроме того, второй год в Пермском крае реализуется программа поддержки предпринимателей, осуществляющих деятельность в моногородах, в форме субсидий при участии федерального бюджета. Наиболее востребованным направлением субсидирования по данной программе оказалось возмещение затрат по договорам лизинга оборудования. В 2018 году в конкурсном отборе победило девять инвестиционных проектов, в рамках которых в течение 2018 года в моногородах создано 23 рабочих места. Общий объем субсидирования в рамках данной программы составил более 9 млн руб.

Проведен ежегодный конкурс среди предпринимателей Прикамья, добившихся наибольших успехов при ведении предпринимательской деятельности, — «Предприниматель года». В конкурсе приняли участие 70 самых ярких, инициативных и успешных представителей предпринимательского сообщества из более чем 20 муниципальных образований Пермского края. 29 ноября 2018 года определены десять победителей по восьми номинациям конкурса. Победители награждены памятными дипломами и подарками партнеров конкурса.

В целях развития бизнес-инициатив в рамках поддержки молодежного предпринимательства проведен краевой конкурс «Ты — предприниматель». На конкурс поступило 46 заявок, за гранты

в размере от 50 до 120 тыс. руб. в рамках финала на осеннем этапе конкурса «соревновались» шесть молодых предпринимателей.

В целях выявления социальных предпринимателей и привлечения внимания общественности к их деятельности проведен ежегодный конкурс «Лучший социальный проект года — 2018». Пять предпринимателей стали победителями конкурса в пяти номинациях. Среди победителей представлены проекты, направленные на помощь детям с множественными нарушениями в развитии, а также на развитие дошкольного и дополнительного детского образования, поддержку проектов в сфере экологии, например проект по переработке вторичного сырья в Чайковском муниципальном районе.

Кроме того, региональное министерство промышленности, предпринимательства и торговли провело несколько крупных мероприятий, направленных на знакомство предпринимателей друг с другом и обмен опытом. Наиболее крупные из них: форум «Дни пермского бизнеса» и «Бизнес-пикник». «Основная задача — создать систему непрерывного качественного образования предпринимателей и их сотрудников, охватывающую все муниципальные образования Пермского края. Реализация данного мероприятия возможна путем проведения краткосрочных и углубленных программ обучения, тренингов, мастер-классов с участием успешных предпринимателей, семинаров и иных мероприятий», — отмечают в пресс-службе минпромторга.

В настоящее время уже начал работу центр «Мой бизнес», на базе которого сосредоточены все действующие организации, образующие инфраструктуру поддержки малого и среднего предпринимательства в Пермском крае. Теперь предприниматели Прикамья могут получить любую услугу для бизнеса в формате «одного окна».

В 2019 году на развитие малого и среднего бизнеса запланировано 600 млн руб., в том числе 400 млн руб. за счет федерального бюджета. Эти средства будут направлены на увеличение количества представленных микрозаймов, гарантий и поручительств с государственной поддержкой, поддержку социального предпринимательства в моногородах, а также субсидии на возмещение части затрат предпринимателей и проведение мероприятий по популяризации предпринимательства.

«В настоящее время система поддержки малого и среднего предпринимательства включает в себя широкий спектр инструментов: субсидии, гранты, льготное кредитование, микрозаймы,

гарантии и поручительства, образовательные и консультационные мероприятия, организация выставочно-ярмарочной деятельности», — сообщила замминистра промышленности, предпринимательства и торговли Екатерина Макаренко.

По ее словам, созданные министерством инструменты востребованы у предпринимателей Пермского края и «положительно влияют на социально-экономическое развитие Пермского края». Отдельно госпожа Макаренко отмечает рост налоговых платежей от субъектов малого и среднего предпринимательства. По ее словам, в 2018 году субъектами МСП, использующими специальные налоговые режимы, в бюджет края уплачено 7,5 млрд руб., что на 14% выше показателя 2017 года.

Как отмечает замминистра, также увеличилась численность специалистов, работающих на малых и средних предприятиях (в том числе индивидуальных предпринимателей). «В 2017 году в этой сфере работали 366 256 человек, что на 8% выше показателя 2016 года», — уточнила Екатерина Макаренко. По ее словам, в целом за последние несколько лет численность занятых в сфере малого и среднего предпринимательства стабильно составляет около трети от общего числа экономически активного населения, занятого в экономике края.

Ключевую роль в поддержке малого и среднего предпринимательства в 2019 году будет играть созданное в 2018 году АО «Корпорация развития малого и среднего бизнеса Пермского края». Корпорация координирует работу всех краевых структур, оказывающих поддержку бизнесу: Микрофинансовой компании предпринимательского финансирования Пермского края, НКО «Пермский фонд развития предпринимательства». Корпорация сохраняет также функции регионального гарантийного фонда. Как пояснила в краевом минпромторге, единое руководство всех структур позволит консолидировать и централизовать процессы в корпорации.

«Это единый орган управления организации, образующими инфраструктуру поддержки малого и среднего предпринимательства Пермского края. Деятельность корпорации направлена на развитие малого и среднего предпринимательства, поддержку конкурентоспособности малого и среднего бизнеса, развитие инфраструктуры предпринимательства в обществе», — добавляют в пресс-службе краевого минпромторга.

«Малый бизнес обладает огромным потенциалом, придает необходимую гибкость рыночной экономике, мобилизует трудовые, производственные и финансовые ресурсы, оказывает влияние на потребительский рынок региона. Поэтому поддержка предприятий малого бизнеса органами государственного управления становится важнейшей задачей», — резюмирует замминистра.



«Бизнес-пикник»



«Дни пермского бизнеса»



Предприниматель года