

«Получить финансовую господдержку вполне реально»



В нынешнем году АНО «Ростовское региональное агентство поддержки предпринимательства» значительно нарастило объем микрозаймов, выданных донским малым и средним предприятиям. Директор РРАПП Инна Королькова отмечает, что микрозаймы являются более доступной с точки зрения требований к заемщикам и стоимости альтернативой кредитам. Кроме того, агентство оказывает своим клиентам обширный перечень образовательных и консультационных услуг.

— Какие программы заемного финансирования сейчас предлагает РРАПП?

— Ростовское региональное агентство поддержки предпринимательства предлагает малому и среднему бизнесу микрозаймы в размере до 3 млн рублей сроком до трех лет под 5–7,5% годовых. Эти условия значительно выгоднее тех, которые предлагает большинство других организаций, предоставляющих кредиты. Мы сформировали такую линейку финансовых продуктов и так стандартизировали требования, чтобы МСП из разных отраслей и на разной стадии развития могли воспользоваться нашими продуктами.

Сейчас у нас действует пять микрофинансовых продуктов, для которых необходимо обеспечение в форме залога и/или поручительства в зависимости от вида микрозайма. Начинаящему предпринимателю мы можем выдать до 1 млн рублей, если организация зарегистрирована менее года и готова предоставить бизнес-план для экономического обоснования проекта. Если бизнес-плана нет, наши сотрудники помогут его грамотно составить. Также для начинающих предпринимателей предусмотрена отсрочка по уплате основного долга на срок до 6 месяцев, ведь стартапу надо дать возможность встать на ноги.

Производственным и сельскохозяйственным предприятиям мы предлагаем продукт «Приоритетный» — микрозаем на сумму до 3 млн рублей при условии, что предыдущий налоговый период фирма закрыла с положительным результатом. В этом случае мы предоставляем отсрочку до 8 месяцев, учитывая сезонность аграрного сектора.

«Бизнес-рост» подойдет тем, кто работает более года и планирует расширять деятельность. На эти цели мы

предоставляем до 1,5 млн рублей под залог либо поручительство.

Самая низкая процентная ставка, 5% годовых при сумме займа до 3 млн рублей, предусмотрена для компаний, ведущих внешнеэкономическую деятельность. Продукт «Экспортер» мы запустили весной этого года. Воспользоваться им могут предприятия, у которых есть действующий экспортный договор.

Если организация не подходит под условия ни одного из вышеперечисленных продуктов, у нее есть возможность получить микрозаем «Стандартный» в сумме до 3 млн рублей под залог или поручительство.



— Каковы результаты работы агентства по финансированию малых и средних предприятий за этот год?

— За 9 месяцев 2018 года мы выдали 322 микрозайма на общую сумму 520 млн рублей. В первом полугодии рейтинговое агентство «Эксперт РА» признало РРАПП первым в России среди некоммерческих МФО по количеству микрозаймов, предоставленных юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, а также по общему портфелю микрозаймов.

За последние годы РРАПП удалось качественно изменить структуру своего портфеля. Мы значительно увеличили объем поддержки производственной сферы: если ранее процент выдачи в сельскохозяйственном и производственном сегментах был около 30%, то в первом полугодии 2018 года он составил 55%. Донские производители — это колоссальный ресурс для развития региона. И мы рады, что помогаем начинающим производителям занять свою нишу в экономике Ростовской области. Хочу отметить, что предприниматели обращаются к нам не только и не столько из-за ставки. Часто это те, чьи заявления банк не рассматривает, потому что кредитной организации сложно оценить бизнес, к которому применяются специальные налоговые режимы. Но мы не банк, миссия

РРАПП — оказать бизнесу комплексную услугу на всех этапах: от создания своего дела, его финансирования, развития и масштабирования до выхода на новые рынки. Мы убеждены, что важно не просто «раздавать» деньги, а системно и разносторонне помогать предпринимателям.

— Удовлетворен ли спрос на микрозаймы?

— У нас есть отказы, но их в несколько раз меньше, чем в банках, и связаны они исключительно с тем, что некоторые потенциальные заемщики не подходят под наши критерии. При этом мы помогаем подготовить необходимый пакет документов, а в случае принятия отрицательного решения официально объясняем свой отказ.

За последние два года правительство Ростовской области приняло решение о докапитализации РРАПП на 44%: в 2017 году нам предоставлено дополнительно 180 млн рублей, в 2018 году — 155 млн рублей. Теперь капитализация агентства составляет около 1,1 млрд рублей. Поэтому мы с уверенностью говорим, что государственную финансовую поддержку получить реально. Но об этом по-прежнему знают не все заинтересованные предприниматели. Мы нередко слышим от малого бизнеса, как сложно получить кредит по приемлемым ставкам. Поэтому приглашаем всех в РРАПП: у нас процентная ставка не выше ставки Центрального банка. При этом отсутствуют какие-либо дополнительные комиссии и страхование. У нас действительно стартап может получить деньги, более того — без залога под поручительство третьих лиц.

— Какие новые предложения для малого бизнеса готовит агентство?

— У нас уже проработаны два новых микрофинансовых продукта в соответствии со стратегией развития региона. Пока они в стадии согласования. Кроме того, мы планируем ввести систему онлайн-заявок на получение различных видов услуг на нашем сайте rrap.ru, запустить для наших клиентов личный кабинет.

— Какова была в нынешнем году доля стартапов среди МСП, получавших финансовую поддержку агентства?

— В этом году мы выдали 30 начинающим «с нуля» предпринимателям под бизнес-план 30 млн рублей. Это не считая микрозаймы, выданные предприятиям, которые работают менее года, но уже имеют обороты. Для сравнения: за весь 2017 год мы выдали начинающим предпринимателям всех категорий около 35 млн рублей. То есть уже сейчас мы понимаем, что по объему выданных в 2018 году микрозаймов в этом сегменте мы превысим показатель прошлого года. В мае этого года были внесены изменения в приказ Минэкономразвития РФ, регулирующий предоставление субсидий на микрофинансирование МСП, и установлены требования по увеличению доли начинающих предпринимателей в активном портфеле МФО с 7% до 15%, поэтому перед РРАПП на ближайшее время стоит задача по увеличению объемов финансирования стартапов.

— Часто можно столкнуться со статистикой, гласящей, что большая часть новых бизнесов разоряется в первый год после от-

крытия. Среди стартапов, запущенных с помощью РРАПП, этот показатель лучше?

— Наша зона ответственности — в развитии предпринимательства в регионе, а именно в росте количества МСП, создании рабочих мест и увеличению налоговых поступлений в консолидированный бюджет. Поэтому наш КРІ как раз заключается в успешных бизнес-кейсах наших клиентов. И мы с уверенностью заявляем, что все наши заемщики продолжают успешно работать. А мы в свою очередь помогаем им в развитии с помощью различных образовательных программ.

Те, кто с нами работает, из раза в раз отмечают, что мы сопровождаем их на протяжении всего пути: от подготовки документов для получения займа до консультирования в налоговых, бухгалтерских и иных вопросах уже в процессе работы предприятия.

— В качестве одной из ключевых проблем МСБ эксперты обычно называют низкий образовательный уровень предпринимателей. На ваш взгляд, ситуация с ним улучшается?

— Конечно улучшается! Сейчас работает множество программ как бюджетных, так и коммерческих, подключились и вузы. В ЮФУ запущен бизнес-факультет «Капитаны», это уникальный образовательный курс, пройдя который, начинающий предприниматель получает и диплом, и бизнес. Две недели назад студенты Колледжа авиации при ДГТУ проходили на базе РРАПП тренинг «Генерация бизнес-идей»: молодые люди учились создавать успешные бизнес-проекты, которые могут занять свою нишу на рынке.

Для РРАПП повышение грамотности среди предпринимателей — одна из ключевых задач. Мы сотрудничаем с Корпорацией МСП и по ее программам проводим тренинги для стартапов «Азбука предпринимателя» и для действующих бизнесов «Школа предпринимательства». Кроме того, РРАПП на постоянной основе проводит тренинги и семинары, на которых предприниматели учатся вести переговоры, составлять финансовое и маркетинговое планирова-

«НА 1 ОКТЯБРЯ

2018 ГОДА МЫ ОКАЗАЛИ

БОЛЕЕ 4,5 ТЫСЯЧИ

КОНСУЛЬТАЦИЙ

ПО ВОПРОСАМ

ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА,

ПРОВЕЛИ

55 ОБУЧАЮЩИХ

МЕРОПРИЯТИЙ,

В КОТОРЫХ ПРИНЯЛИ

УЧАСТИЕ БОЛЕЕ

850 ЧЕЛОВЕК.

В РЕГИСТРАЦИИ

СПЕЦИАЛИСТЫ РРАПП

ПОМОГЛИ 26

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ».

ние, вести налоговый учет, составлять договоры и правильно презентовать себя. Каждую пятницу мы проводим индивидуальные консультации по вопросам налогообложения, при этом вопросы от предпринимателей собираются в течение всей недели. Ведут эти встречи практикующие специалисты. Команда РРАПП регулярно выезжает в муниципалитеты на совещания с привлечением представителей бизнеса. Расписание наших мероприятий есть на сайте rrap.ru.

— Каковы результаты нефинансовой поддержки малого бизнеса, осуществляемой РРАПП?

— На 1 октября 2018 года мы оказали более 4,5 тысячи консультаций по вопросам ведения предпринимательской деятельности, провели 55 обучающих мероприятий, в которых приняли участие более 850 человек, 70 субъектов малого и среднего предпринимательства получили услуги по принципу «одного окна». В регистрации специалисты РРАПП помогли 26 предпринимателям. Кроме консультационных услуг мы совместно с Минэкономразвития РО предлагаем МСП стать резидентами в ростовском бизнес-инкубаторе — офисах на ул. Думенко, 1/3, и на ул. Социалистической, 53.

Мы всегда находимся в диалоге с нашими гостями и клиентами, поэтому знаем, насколько эффективно наше обучение. Так, многие приходят в «Азбуку предпринимателя» с идеей, а уходят после обучения с готовым планом действий.

— Есть ли примеры того, как поддержка РРАПП помогла донской компании вывести свой бизнес на федеральный или международный уровень?

— Что касается международного уровня, то ряд успешных кейсов мы ожидаем от первых клиентов нашего нового продукта «Экспортер» уже в следующем году. На данный момент визитной карточкой РРАПП стала Любовь Железная и ее предприятие «Маяк». В сотрудничестве с агентством она расширяет ассортимент, выходит в регионы и экспортирует свой товар за границу.

Успешных примеров с выходом на федеральный уровень и кейсов с развитием предприятия за счет средств, выданных АНО РРАПП, достаточно. ООО «Гидроремсервис» — это предприятие, которое несколько лет назад приняло решение открыть производство инновационного оборудования для садоводства и виноградарства, направленного на импортозамещение, взяв у нас целевой микрозаем. Они смогли реализовать этот проект и предложить рынку комплектующие, которые по цене доступнее зарубежных в 2,5 раза.

Производитель мыла «Дон Синтез» на микрозаем, выданный РРАПП, начал выпускать мыло в более дорогом ценовом сегменте и «зашел» с ним в региональные торговые сети. В ростовских магазинах также можно увидеть продукцию под маркой «Аксайское молоко», эта компания тоже является нашим клиентом. «Компания Веретье» занимается пошивом текстиля для ресторанов. С нашей поддержкой они расширили рынок сбыта — начали поставки в Крым. Таких примеров множество, и хотелось бы, чтобы историй успеха, которому помогло наше агентство, становилось все больше.

Реклама