

Фокус-сессия. Финансирование бизнеса в условиях дефицита кредитных ресурсов

Модератор (Андрей Редькин, генеральный директор, «Ульяновский центр трансфера технологий»): Здравствуйте, уважаемые дамы и господа. Добро пожаловать на форум «Климат в России». Рад, что этот форум в очередной раз проходит в Ульяновске с участием высоких гостей. Меня зовут Редькин Андрей, директор Ульяновского нано-центра. Я сегодня буду модератором нашего круглого стола или фокус-сессии, которая называется «Финансирование бизнеса в условиях дефицита кредитных ресурсов». Время сейчас непростое. Но я бы хотел так коротко очень, вступительное слово, сказать следующее. Во время Великой депрессии в Америку приехал один итальянец, который успешно развивал свой бизнес. Развивал, развивал, а потом через несколько лет давал интервью, по-моему, Wall Street Journal. Его спросил журналист, как так получилось, вот вы приехали в Великую депрессию, занимались таким бизнесом в жесткой конкурентной борьбе, в таких сложных условиях, страна падала, экономика падала, как же так получилось, что получилось у вас развивать. Он сказал, вы знаете, я тогда только приехал из Италии, по-английски не разговаривал, но и читать толком не мог по-английски. Поэтому я просто не знал, что в стране кризис. Вот. Поэтому я бы хотел с этой нотки стартовать. Я хочу представить экспертов, участников сессии. Получилось так, что, поскольку мы в таком советском правильном здании, нам построили, нас посадили за Президиум. Не очень люблю такую историю, но вот так. Я постараюсь во время общения быть ближе к вам. Я спущусь и буду в зале. Наши сегодняшние участники: Елена Сергеевна Стратиева, директор российского микрофинансового центра. Альбина Николаевна Дьяченко, заместитель управляющего Ульяновским филиалом Сбербанка. Роман Дмитриевич Величинский, директор «Модернизация. Инновация. Развитие». Дмитрий Владимирович Матюнин, начальник отдела кредитования МСП Ульяновского банка АО Россельхозбанк. Оксана Павловна Кузнецова, исполнительный директор Корпорации по развитию предпринимательства Ульяновской области. Олег Константинович Сайгушев, начальник управления массового бизнеса, Альфа-Банк. Александр Николаевич Фомин, представитель регионального отделения Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Я не знаю, правильно Фонд Бортника сказать или нельзя сейчас так политически.

Александр Фомин, представитель регионального отделения, Фонд содействия

развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере: Я попозже выскажу, как называть его.

Андрей Редькин: Хорошо. Алексей Александрович Тюпанов, председатель управления, генеральный директор Эксар. Алексей Александрович Балабанов, начальник отдела кредитования Ульяновского филиала ПАО АКБ Связьбанк. Любовь Фролова Венировна Фролова, начальник отдела малого бизнеса РОО «Ульяновский» банка ВТБ24, партнер МСП. Аудитория экспертов подобрана таким образом, что сегодня представлено несколько видов организаций. Какие-то организации, которые занимаются поддержкой малого бизнеса, малым кредитованием, банки, которые занимаются поддержкой малого бизнеса, проектным финансированием. Фонда, которые занимаются, например, венчурным финансированием. Как я понимаю, эксперты по финансам. Вот такая панель на сегодня. Мы посмотрим и в режиме легкого обсуждения несколько конкретных проектов, которые подготовили участники сегодняшней сессии. У нас будет 4 проекта. По каждому проекту мы проведем обсуждение, не погружаясь глубоко в детали, а просьба к экспертам, тем, которые присутствуют здесь, в президиуме, тем, которые присутствуют в зале, скорее, комментировать не сам проект, а модельный подход. В этом проекте мы видим то-то. Хорошо, если проекты такого типа делали бы вот так. Не вы конкретно, а в целом. Регламент у нас следующий. Очень сжато. 5 минут на проект, кратко рассказываем, в чем суть, в чем бизнес, где окупаемость, какая экономика, что хотим, что делаем. Очень кратко. Традиционный спич – 3-5 минут. Нужно обязательно укладываться в это время, потому что все, что вы рассказываете сверх 5 минут, это обычно лишняя информация, которая мешает восприятию. Поэтому постарайтесь сжато выделить главное. 5 минут. Очень важно. В режиме 10 минут сначала вопросы на понимание со стороны экспертов из президиума и из зала. А потом обсуждение в режиме либо вопросов, либо суждений. Таким образом, смотрим 4 проекта. Потом подводим

Фокус-сессия. Финансирование бизнеса в условиях дефицита кредитных ресурсов

итоги, обсуждаем, какие есть плюсы, минусы, проблемы или возможности. в таком формате. Я предлагаю начать. Я прошу начать с проекта КФХ «Ротарь», Константин Федорович Ротарь.

Константин Ротарь, глава, КФХ «Ротарь»: Здравствуйте всем. Будем рассматривать проект. План развития крестьянско-фермерского хозяйства по разведению кроликов. Сразу уместно включить 1 слайд. У нас Россия занимает последнее место именно в этих отраслях. По федеральной программе планируется до 2020 года развивать эту деятельность до 50 тысяч тонн в год. Хотя анализ за 2013 год показывает потребность в 111 тысяч тонн в России крольчатины. 2 слайд. Планируется кролиководческая ферма. Вид генплана. Вот таким образом будет он выглядеть. Место проекта в Ульяновской области, Тереньгульский район, село Елпанка. Суть проекта в том, что в ходе реализации проекта будет строительство ангаров для содержания кроликов под климат-контролем, полностью автоматическое оборудование внутри, автоматическое поение. Очень удобно. У кого есть понимание по поводу кроликов, Михайловская технология изначально убыточная. Это европейская технология содержания кроликов, дальше про нее немного расскажу. Сроки реализации проекта, 3 слайд, с 1 месяца вложения денег, СМР, строительно-монтажные работы, до выхода на реализацию, это занимает 10 месяцев, это с запасом 2 месяцев. Я дальше покажу график. Там понятно, что все расчеты 8 месяцев. Хотя 2 месяца на запас. За 10 месяцев мы уже выходим на реализацию. 4 слайд. Выпускаемая продукция. Календарный план реализации проекта. У нас получается финансирование организации в 1 месяце, до полной реализации мы выходим через 8 месяцев. На каждые 3 месяца увеличение объема. Выпускаемая продукция и объемы реализации этого проекта будут мощностью в 500 тонн мяса в год. Финансирование, 5 слайд. Для общего понимания, окупаемость проекта и конверсия корма в различных отраслях сельского хозяйства, как мы видим, птица занимает 1 место, кролиководство и сеноводство на 2 месте. Здесь рисков не очень много, сроки окупаемости небольшие. Финансирование, ресурсы, необходимые для такого производства для содержания одновременно 6 тысяч голов самок и 40 тысяч голов на откорме ежемесячно, получается, нам нужны средства – 241 миллион. Чтобы освоить этот проект. Сроки окупаемости проекта, 6 слайд, 28 месяцев. Чистый приведенный доход с учетом на 10 лет, были расчеты сделаны на привлечение кредитов, 1 миллиард 267 миллионов. Внутренняя норма рентабельности – 57,5. Средняя норма рентабельности – 58,5. Индекс прибыльности в этой отрасли – 6,44. Я лично занимаюсь этим, я являюсь главой. Когда начинал, я занимался и ездил очень много на семинары. Начал с институтов. Институты не могли дать мне ту информацию, которая мне была нужна, по искусственному осеменению. Пришлось много ездить на семинары за границу. Все это в данный момент уже существует, на собственные средства, 17,5 миллионов собственных средств. 5 миллионов грантовские. 1000 голов самок. В принципе, в данный момент уже работает. По новой технологии. Это показывает и доказывает, что это соответствует тем цифрам, которые мы написали на бумаге. У меня все.

Андрей Редькин: Замечательно. Давайте пару уточняющих вопросов. Эксперты не смогут относиться к вашему проекту, пока мы не понимаем, что вы из себя представляете сегодня, что вы за компания. Вы можете в 2 словах рассказать, в объемах, может быть, в деньгах, если это не коммерческая тайна. Сколько вы этим занимаетесь, активы, где вы находитесь.

Константин Ротарь: Я являюсь главой крестьянско-фермерского хозяйства. Звать меня Ротор Константин Федорович. Занимаюсь этим с 2012 года. Начал строительство в ноябре 2012 года. Я ровно через год вышел на реализацию. В 2013 году в ноябре я уже вышел на реализацию. Сначала запускали 500 голов самок, которые нам давали 3 тонны мяса ежемесячно. Потом получили грант и купили оборудование для второго ангара. Запустили второй ангар, еще 500 самок. В данный момент ферма производит около 6 тонн мяса. Есть минусы в данный момент. Существует технология «пусто-занято». Если у нас есть 1 полный ангар с кроликами, другой ангар должен быть пустой. Почему? Потому что существует понятие «цикл». Когда цикл заканчивается, день в день самки беременные.

Андрей Редькин: Давайте не будем в детали. Сколько человек работает в вашей компании? Какая у вас выручка за последний год, если это не закрытая информация?

Фокус-сессия. Финансирование бизнеса в условиях дефицита кредитных ресурсов

Константин Ротарь: Выручка за 2014 год составляла около 9 миллионов рублей.

Андрей Редькин: А в 2015, больше или меньше?

Константин Ротарь: В 2015, я не знаю, насколько уместно, есть очень много продукции, которая идет за наличный расчет. В принципе, без изменений.

Андрей Редькин: Будет также?

Константин Ротарь: Будет также. Несущественно больше.

Андрей Редькин: Сколько человек работает в компании?

Константин Ротарь: С 2012 года.

Андрей Редькин: Актив, здание на вас?

Константин Ротарь: Да. Первое здание, которое в данный момент построили, это здание мы построили на земле ЛПХ, она не сдана в эксплуатацию.

Андрей Редькин: Это понятно.

Константин Ротарь: В данный момент существует проект готовый, полностью весь, готова архитектурно-строительная часть, разрешение на строительство получено, земля в аренду готова, 23 гектара.

Андрей Редькин: Мы видели в презентации. Пожалуйста, вопросы экспертов на понимание.

Вопрос эксперта: Какая юридическая форма?

Константин Ротарь: ИП, глава КФХ.

Андрей Редькин: Еще вопросы?

Вопрос эксперта: Численность?

Константин Ротарь: Численность персонала в данный момент или на проект? Сейчас 6 человек.

Андрей Редькин: А на проект?

Константин Ротарь: А на проект, там 70 человек на производстве.

Андрей Редькин: Понятно.

Вопрос эксперта: Из тех средств, что вы просите, сколько у вас своих?

Константин Ротарь: Нет. У нас вложено на сегодня 22,5 миллиона из тех средств. Мы готовы рассмотреть поэтапно, необязательно сразу все. Построить первый, доказать, что работает согласно бизнес-плану. Дальше уже...

Андрей Редькин: Какой размер 1 этапа?

Константин Ротарь: 40 миллионов.

Александр Фомин: Все-таки рынок. Самое главное, с 1000 голов до 40 тысяч голов вы как просчитывали? Рынок сбыта имеется в виду. Основное, это кратное увеличение. За счет чего вы будете?

Константин Ротарь: Рынок сбыта на сегодня, проблемы нет. У меня в данный момент просят продукцию, которую я не в состоянии сдавать. Мы вели переговоры с Ашаном на протяжении 8 месяцев. Когда дошли до подписания договора, остановились на том, что они мне могут давать минимум 8 областей. 8 областей сегодня я не готов обеспечить. Потребность в крольчатине по 40 тонн ежемесячно просят заморозки, по 10-12 тонн в Тольятти просят. Рынок сбыта пустой, дыра большая.

Александр Фомин: Какая у вас сейчас рентабельность производства?

Константин Ротарь: Рентабельность в данный момент в минусе, так как к с 2013 года мы вышли на реализацию, а вложение 22,5 миллиона. По рентабельности получается сейчас 48 %. Не соблюдая все технологии.

Любовь Фролова, начальник отдела кредитования МСП, РОО «Ульяновский» банка «ВТБ24»: Почему именно такой объем вы планируете? Может быть, начать сначала небольшое увеличение продаж.

Константин Ротарь: Нет. Небольшое увеличение мы начали. Это именно тот объем, который трудно реализовать. В большие сети нельзя войти, потому что не можешь обеспечить объемы. А чуть выше среднего по мелким сетям очень тяжело реализовать. Только поэтому. У нас в России есть производство, Казань, 7 тысяч голов самок в прошлом году у них было. У них нет вопросов. Они заключают новые договора только на увеличение

Фокус-сессия. Финансирование бизнеса в условиях дефицита кредитных ресурсов

цены. Если у них есть стабильная цена, 350 рублей, то новый договор будет уже 360-380. У них нет. Они во всех сетях.

Андрей Редькин: Какие-то сети готовы подписывать с вами предварительные контракты с сослагательным условием о запуске проекта?

Константин Ротарь: Готовы.

Андрей Редькин: На какой объем?

Константин Ротарь: На 40 тонн Рязань, на переработку в данный момент я вожу туда. Они собирают по всей России объем, который могут. 40 тонн только Рязань готова брать.

Любовь Фролова: 40 тонн, за какой период?

Константин Ротарь: В месяц.

Любовь Фролова: Почему возникает вопрос о величине в планируемом размахе бизнеса? Потому что огромная кредитная нагрузка идет. Вы расчеты делали по % по кредиту? За какой период вы сможете погасить кредит?

Константин Ротарь: Если считать согласно бизнес-плану, кредит на 10 лет. Окупаемость получается 28 месяцев. Кредит на 10 лет, на весь проект. Если я правильно понял вопрос.

Любовь Фролова: Вы рассчитывали, что вашей прибыли, выручки будет достаточно для погашения платежа по кредиту, да?

Константин Ротарь: Да. Технология изучена, производство идет, рынок сбыта есть. Ничего не мешает.

Вопрос эксперта: Вы на период инвестирования и на период окупаемости заложили определенную стоимость. Она меняется у вас за этот период? Вы понимаете, вхождение в рынок – 350-380. В период обслуживания вы не одни. Появляется Казань, Рязань, другие регионы. Цена будет падать.

Константин Ротарь: Цена не будет падать, потому что у нас себестоимость кролика просчитана в 225 рублей за килограмм. Как мы продавали по 380, так и продаем. Заводы нам поднимают цены на корма. Мы вынуждены либо работать себе чуть поменьше прибыли, либо поднимать цену. Дефицит крольчатины очень большой. В принципе здесь не вижу, то, что есть Казань. Вот звоните в любое время сейчас, не только в канун Нового Года, то есть, у них нет свободного мяса.

Андрей Редькин: Услышали.

Реплика эксперта: Я говорила о том, что со временем появится...

Андрей Редькин: У вас суждение или вопрос? Я прошу прощения.

Вопрос эксперта: Вопрос о цене. На период использования средств заложена определенная стоимость. Вы не заложили рыночные колебания того, что появятся новые конкуренты.

Андрей Редькин: Это суждение.

Реплика эксперта: В сторону уменьшения, а не увеличения от закупки.

Константин Ротарь: Я понял. Поэтому цена стоит средняя, 350. Поэтому все расчеты сделаны на 350. А мы продаем в данный момент по 380, то есть, оптовая цена.

Любовь Фролова: Константин, еще вопрос про залог. Вы что-то можете в залог предложить? Кредит довольно крупный. В основном сейчас все банки кредитуют под залог.

Константин Ротарь: По залогу, мой проект уже на протяжении этого года рассмотрели Россельхозбанк, Венец Банк. В принципе, можно кредитовать. Вопрос стоит в залоговом имуществе. Не соответствуем требованиям банка. Задавайте вопрос, пожалуйста, хотя он понятен, но если мы будем соответствовать требованиям банка, то нужен ли нам банк, производителям? Нам банк не нужен будет, если будем соответствовать. То есть, естественно, на такую сумму у начинающих производителей нет залогового имущества. Поэтому я готов на благо государства, на благо производства работать, чтобы освоить этот проект поэтапно. Не делать ссылку на 240 миллионов, чтобы мне упали на счет, а поэтапно, а поэтапно.

Оксана Кузнецова, исполнительный директор, Корпорация по развитию предпринимательства Ульяновской области: У вас в настоящее время существует какая-то долговая нагрузка?

Константин Ротарь: Нет. Кредиты есть. Корпорация по развитию, мы работаем 2-й год.

Андрей Редькин: Сколько размер вашего кредита?

Фокус-сессия. Финансирование бизнеса в условиях дефицита кредитных ресурсов

Константин Ротарь: Где-то 1,5 миллиона.

Андрей Редькин: Я прошу от вопросов перейти в режим суждений. 5 минут на суждения экспертов. Я думаю, что про проект все понятно более-менее. Какие суждения есть у экспертов по проектам такого типа? Пожалуйста.

Александр Фомин: Я хочу сказать, что нужно очень серьезно подойти к изучению рынка. Я не специалист, мясо кролика, я понимаю, диетическое. С учетом цены 350 рублей за килограмм, это такая нормальная цена. Надо понимать, кто будет потребителем. Я не понимаю. Любовь Фролова права, здесь не надо начинать с объемов 40 тысяч голов. Если сейчас есть тысяча, может быть, начать с 2-3 тысяч? Посмотреть, какой будет рынок, кто будет покупать. Ашпан вам сегодня говорит, что он купит, у вас с ним пока нет твердых контрактов. Не факт, что он у вас возьмет. Коллега из зала сказала абсолютно правильно, что появляются конкуренты. Рынок сейчас очень важен. Мой фонд сейчас этому уделяет огромное внимание, начиная с маркетинговых исследований, заканчивая прямыми встречами и контактами с потребителями с пониманием того, кому мы все это будем продавать. Кредитная нагрузка будет колоссальной. Ни один банк вам сейчас не даст. Возможно, найдется банк, который вам даст гросс-период по телу кредита, но вам никто не даст отсрочку по процентам. Вас обяжут с 1 месяца платить проценты по кредиту. Это надо понимать. У вас сразу должна пойти выручка, из которой вы будете погашать кредит. Здесь надо совершенно четко понимать, какие будут денежные потоки.

Андрей Редькин: В части проработки по рынку имеется в виду нормальный глубокий анализ рынка и информация о предварительных потенциальных заказчиках, подтвержденная в виде писем или ПЕТ-контрактов, причем юридически обязывающих. Это имеется в виду рынок. Не просто слова, дефицит мяса кролика, а конкретно, кто поставщики, с кем дефицит, с какими сетями работали и так далее. Пожалуйста, Дмитрий.

Дмитрий Матюнин, руководитель отдела кредитования, Ульяновский региональный филиал Россельхозбанка: Пару слов по проекту. Мы данный проект рассматривали в начале 2015 года. Видя всю картину, в том числе внутреннюю, Константин Федорович сказала, что многие отгрузки у него происходят за наличку. Мы, видя внутреннюю картину, единственным препятствием для того, чтобы реализовать этот проект, было, правильно сказали, отсутствие достаточного залогового обеспечения. По тем заключенным контрактам, которые были на тот момент, если не ошибаюсь, это «Гулливер», вы работаете в настоящий момент с сетью. Плюс оптовые поставки, которые были за пределы области. В принципе, если рассматривать кредитование проектное, частями, клиент проходил. Я не говорю о сумме 240 миллионов. Но на первый транш, возможно, было предоставлять кредит. Тут должен быть колоссальный контроль со стороны банка за этапами прохождения проекта. Банк должен видеть всю картину от начала и до конца, куда вкладываются деньги, на каком этапе идет строительство, какое оборудование закупается. На тот момент в связи с тем, что отлагательные условия наши не выполнялись, мы не смогли этот проект реализовать, довести до выдачи денег. Нисколько не пиарю клиента, могу сказать, что клиент на 1 транш, 40 миллионов рублей, проходил. Если какие-то банки захотят его рассматривать, внутренняя информация непосредственно от банка, прошу учесть.

Андрей Редькин: Дмитрий, вопрос к вам. А если бы клиент реструктурировал проект и принес вам его в другой форме, например, меньшего размера, вы бы по-другому отнеслись к этому проекту или нет?

Дмитрий Матюнин: На тот момент мы не могли рассматривать такие проекты. Сейчас мы можем. Мы переговорили с Константином Федоровичем до начала заседания, мы готовы повторно рассмотреть при условии, что бизнес-план, который был в начале года, будет переделан с учетом наших требований. Суммы транша будут уменьшены в разы.

Андрей Редькин: Ставка по проектам такого типа у вас какая?

Дмитрий Матюнин: В настоящий момент ставки, если мы возьмем 5-летний кредит с отсрочкой до 12 месяцев по основному долгу, правильно сказали, что по процентам никто отсрочки не даст, в районе 17 %. В этом пределах.

Фокус-сессия. Финансирование бизнеса в условиях дефицита кредитных ресурсов

Оксана Кузнецова: Я хочу добавить по залоговому обеспечению. Константин, есть такой инструмент финансовой поддержки, федеральные корпорации по развитию предпринимательства, которые предоставляют свое обеспечение до 50 %. На 50 % вам нужно будет продумать вопрос, что вы можете в банк предложить. Остальное может за вас обеспечить корпорация.

Константин Ротарь: Я понял. То, что есть, это хорошо. Венец Банк даже не рассмотрел в прошлый раз. В то время они говорили, что корпорация судится со Сбербанком. Мы не хотим.

Оксана Кузнецова: Я сейчас говорю о федеральной корпорации, не о региональном фонде, а о федеральной корпорацией.

Андрей Редькин: Я прошу прощения, не устраиваем дискуссию, вы озвучили суждение, вы услышали, если что потом обсудите. Еще 2 суждения по этому проекту, пожалуйста.

Алексей, «Связь-банк»: Меня зовут Алексей, я представитель «Связь-банка». У меня такое предложение. По этому проекту однозначно целесообразно снижать стоимость, меньше просить кредитных денег на 1 этапе. Поиск залогового обеспечения. Тут говорили про работающие контракты с «Гулливвером», он тоже может выступать предметом залога. Залог права требования по контракту. Плюс, вы как физическое лицо владеете, наверное, какими-то активами. Они могут тоже выступать залоговым обеспечением. Помощь фонда. Мне кажется, что на какую-то часть, порядка 40 миллионов, можно легко уже найти залог. Есть непонимание в части сроков реализации. Вы говорите, за 26 месяцев окупаемость при средней окупаемости по рынку 3,5 года. Я не понимаю, исходя из чего, вы такую окупаемость заложили – 26, когда средняя по рынку – 3,5 года.

Константин Ротарь: Средняя по рынку, вы, что имеете в виду?

Алексей Балабанов, начальник отдела кредитования, Ульяновский филиал Связьбанка: Вы показывали слайд, средняя окупаемость вложений...

Константин Ротарь: Это средняя окупаемость. Так получается, 28 месяцев.

Алексей Балабанов: По кроликам?

Константин Ротарь: Да.

Алексей Балабанов: Ну вот. Я не понимаю, исходя из чего, вы закладываете, что вы сможете проект реализовать в более короткие сроки, чем среднее по рынку в отрасли.

Константин Ротарь: Все дело в том, что есть современная технология по выращиванию кроликов.

Андрей Редькин: Мы вернулись к формату «вопрос-ответ». Вопросы сразу после презентации проекта. Иначе мы уйдем в дискуссию, уйдем на 3 часа.

Алексей Балабанов: Как суждение, нужно понимать, ваших ближайших конкурентов. Кто они, что они, сколько у них численность, кому они продают. Только тогда можно.

Андрей Редькин: Еще, пожалуйста, последнее суждение.

Александр Фомин: Андрей Павлович, можно я? Я придерживаюсь также мнения, что брать нужно меньше и изыскивать средства из других источников. Не кредитные. Раз я представляю Фонда содействия по развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, то одним из таких источников могут быть средства фонда. Только есть свои условия в тех проектах, которые финансирует фонд. Он финансирует проекты либо коммерциализации результатов научно-технической деятельности, либо проекты выполнения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. В данном случае вам ближе всего программа, которая называется в фонде «Коммерциализация». Я назову краевые условия. А вы посмотрите, соответствуете вы или нет этой программе. Финансируются субъекты малого предпринимательства, индивидуальных предпринимателей там не приветствуют. Это просто делается. Вы просто создаете компанию либо каким-то образом реорганизуетесь. Вопрос решаемый. Нам нужен результат научно-технической деятельности, который у вас уже есть. Вы ссылаетесь на какую-то уникальную технологию. Если она не ваша, вы должны заключить лицензионное соглашение с разработчиком этой технологии. Получается, вы заключили соглашение, на своих площадях это результат внедряете. Тогда фонда вам выделяет 15 миллионов рублей, это максимальная сумма, на

Фокус-сессия. Финансирование бизнеса в условиях дефицита кредитных ресурсов

создание производства по этой технологии. При этом вы должны показать им свое софинансирование в таком же объеме. Еще одно условие. Фонд выделяет средства в том размере, которые он рассчитывает из финансово-экономических показателей компании. Например, если вы запрашиваете 15, то значит, у вас оборот за последний отчетный период должен быть в 3 раза больше.

Андрей Редькин: Я кратко резюмирую. Проект представлен достойно, содержит большую часть информации, нужную инвесторам и банкам. При этом есть ряд неточностей. Возможно, имело бы смысл немного переформатировать проект в части неточностей. Если вы знаете рынок, вы должны хорошо объяснить рынок и экспертам. Не только знать внутри, но и суметь про него рассказать.

Константин Ротарь: Я могу для общего понимания. Сейчас начало декабря, вот реализовать с начала года до...

Андрей Редькин: Мы не обсуждаем сейчас. Я делаю заключение того, что было услышано сейчас. У вас есть какое-то понимание. Некоторые эксперты задали вам вопросы, а все-таки рынок, вы на него знаете ответ внутри. Только это не должно быть внутри, а должно быть в документах по проекту, в презентации. Четко, понятно, разложено, обосновано. Второе. Вам надо разобраться с залогами. Похоже, они у вас есть, но вы про них не понимаете. Все предметы залога потенциального вы должны знать и принести банкам. Третье. Похоже, банки, из того, что я услышал, это подходящий инструмент банковского проектного финансирования для вашего проекта. Вы близко к тому, чтобы вам банки дали деньги. Просто закройте ряд требований. И четвертое. Вы на сегодня маленькая компания в инвестиционной фазе с маленькой выручкой, с маленьким количеством людей. Вы хотите сделать резкий скачок вперед чуть ли не в 10, даже больше, в 20 раз. Это сложная история для всех банков, как маленькая компания. Очень большой риск. Если вы уменьшите скачок в 2, 3, 4 раза либо, если вы хотите сделать этот скачок, найдете партнера, с которым вы идете финансового либо гарантирующего чем-то, поручительством, залогом, который является для банков bankable. То есть партнер, который репутацией или балансом, или балансовыми активами отвечает за вас, разделяет ваши риски. Тогда эта история возможна. Либо убавить, либо найти партнера. Приблизительно так. Спасибо большое. Прошу следующий проект. Абрамов Виталий и Кондриков Виталий, ООО «Сурская рыба». Кто докладчик? Абрамов Виталий, пожалуйста.

Мы чуть выходим за тайминг. Еще раз, пять минут на презентацию проекта, и 15 минут сперва на вопросы, пять минут на понимание и 10 минут на обсуждение.

Виталий Абрамов, генеральный директор, «Сурская рыба»: Добрый день. Я представляю «Сурскую рыбу», инвестиционный проект. Можно другую схему, генплан. Я представляю инвестиционный проект «Сурская рыба». Это предприятие в рыбной отрасли по развитию аквакультуры. Касается вопроса по импортозамещению в данный момент, проект уже определен по месту. Это в Новоспасском районе, промышленный район. Через корпорацию «Развитие» мы это место выбрали. Для реализации этого проекта очень много требований. Это место соответствует всем требованиям и по логистике. Там в радиусе 300 километров все крупные города Поволжья, Саратов, Ульяновск, Пенза, Самара, Тольятти. Она располагается на расе М5, что тоже является немаловажным фактором. Еще одним показателем является то, что артезианская вода, которая является средой производства, соответствует всем нормам, требованиям для производства рыбы, форели в фермах УЗВ, закрытые установки замкнутого снабжения, принципы которого, происходит выращивание рыбы в бассейнах, системы очистки, подача кислорода искусственного, подача кормления. Чем он интересен? Он включает в себя весь цикл, от оплодотворенной икры до готовой продукции, готовой к реализации. Он включает в себя 3 основных производственных этапа. Первый, рыбопереработка продукции произведенный. Второй момент. Производство рыбопосадочного материала, от оплодотворенной икры до мальков, готовых для выращивания. Следующий, это самый основной, это комплекс по производству форели. Поскольку он выделен на несколько производственных моментов, мы для экономической безопасности инвестиционных средств разделили на 3 этапа. Первый, запускаем комплекс по

Фокус-сессия. Финансирование бизнеса в условиях дефицита кредитных ресурсов

переработке рыбы. Это связано с целью, чтобы узнать местный рынок по продукции. В дальнейшем, когда делать следующие этапы по производству рыбопосадочного материала, комплексы по производству рыбы, уже сделать на основе этого делать коррекцию при производстве рыбы, какие направления развивать. Если говорить по производственным мощностям, то рыбоперерабатывающий комплекс ориентирован на 2000 тонн переработки рыбы в год с емкостью хранения готовой продукции 300 тонн, холодильное оборудование. По рыбопосадочному материалу, производство 2500 штук условно форели массой в 50 грамм. Сам комплекс производственный ориентирован где-то в 2000 тонн форели порционной, это 500-400 грамм. Другой вариант – 500 тонн на вес 2-3 килограмма с икрой.

Андрей Редькин: Ваше время истекло. Расскажите, пожалуйста, о том, что из себя сегодня представляет ваша компания. Кратко, люди, деньги.

Виталий Абрамов: В данный момент это предприятие, мы его открыли в этом году, специально сделали ООО для данного предприятия. Мы сейчас иницилируем данный проект из собственных средств. Проводим проект по технологичке, по переработке, по производству рыбы. Уже определились с компаниями, которые будут заниматься поставкой технологического оборудования. По производству рыбы...

Андрей Редькин: Не рассказывайте про компанию, с которой вы определились. Ваша компания, это кто? Какой ваш бизнес сегодня?

Виталий Абрамов: Сейчас бизнеса нет никакого. Мы сейчас занимаемся строительством.

Андрей Редькин: Строительный бизнес ваш, это что такое?

Виталий Абрамов: Это инженерные сети.

Андрей Редькин: Сколько людей? Какая выручка?

Виталий Абрамов: Людей где-то, сейчас ИТР человек 8, 40-50 рабочих.

Андрей Редькин: И выручка за прошедший год, за 2015, за 2014?

Виталий Абрамов: Порядка, по-моему, 500 миллионов.

Андрей Редькин: Вы берете 120 миллионов, сейчас инвестируете в этот проект. Решили заняться рыбой. Вы инвестируете 120 миллионов своих?

Виталий Абрамов: Да. Мы собственные средства.

Андрей Редькин: 360, идет с вами партнер.

Виталий Абрамов: Да. Мы были уже участниками в программе «Регион устойчивого развития» в этом году. Мы прошли все этапы. Но из-за отсутствия земельного участка, что являлось одним из условий, поэтому нам отказали. Мы на следующий год мы планируем снова участвовать.

Андрей Редькин: Этот партнер на 360 у вас есть?

Виталий Абрамов: Есть.

Андрей Редькин: Это кто?

Виталий Абрамов: Это «Регион устойчивого развития». У них есть несколько направлений.

Андрей Редькин: То есть вам дают партнера?

Виталий Абрамов: Да.

Андрей Редькин: Понятно. Вам еще нужно банковского кредитного финансирования еще на 722 миллиона рублей?

Виталий Абрамов: Да.

Андрей Редькин: Вы здесь обсуждаете банковское финансирование. Правильно я понимаю? Не того партнера, 360, но есть. А банковское, 720.

Виталий Абрамов: Да. Эта программа была рассчитана в поддержку развития таких предприятий.

Андрей Редькин: Понятно. Пожалуйста, вопросы экспертов на понимание.

Любовь Фролова: Строительный бизнес вы планируете продолжать? Это параллельные направления?

Виталий Абрамов: Да.

Любовь Фролова: Там прибыльный бизнес, который строительный?

Виталий Абрамов: Да.

Вопрос из зала: Вы сказали, что на 1 этапе планируете открыть цех по переработке.

Фокус-сессия. Финансирование бизнеса в условиях дефицита кредитных ресурсов

Виталий Абрамов: Да.

Вопрос из зала: Стоимость?

Виталий Абрамов: 170 миллионов. Самые первые этапы, они менее затратные по инвестициям. Поэтому мы исходим из малых затрат. Поэтому рыбопереработка в любом случае актуальна. Здесь нет никаких крупных предприятий в ближайшем окружении, которые занимаются рыбопереработкой. Большая проблема предприятий, которые занимаются разведением рыбы в регионах, в Ульяновске, в Пензе, в том, что, произведя рыбу...

Реплика из зала: Это уже другой вопрос.

Виталий Абрамов: Это важный момент, потому что на основе этого...

Андрей Редькин: Вам задали конкретный вопрос.

Вопрос из зала: Сколько по сроку будет реализация первого этапа по строительству цеха по переработке?

Виталий Абрамов: Где-то год, если брать уже с проектных работ февраль 2016, где-то май 2017 уже будет реализация.

Реплика из зала: Может, вам уже начать реализацию этого этапа?

Виталий Абрамов: Мы как раз занимаемся этим вопросом.

Андрей Редькин: Пока суждения не озвучиваем. Только вопросы на понимание. Суждение позже.

Реплика из зала: Это залог потенциальный будет.

Андрей Редькин: Суждения позже. У вас будет возможность сделать суждение.

Вопрос эксперта: Вы озвучили, что у вас были проблемы с оформлением земли. В настоящее время как эта проблема...

Виталий Абрамов: Вчера как раз подписали с корпорацией развития соглашение. Мы становимся участниками индустриального парка «Новоспасский». У нас уже есть земля, 20 гектар.

Андрей Редькин: Своя? Вы купили ее?

Виталий Абрамов: Да. Сейчас идет оформление земли.

Любовь Фролова: Скажите, пожалуйста, производственный цикл. Рыба из малька до крупной особи вырастает, за какой период?

Виталий Абрамов: Есть несколько экономически выгодных моментов при выращивании форели. Это производство форели до 500-400 грамм, когда она максимально набирает биомассу. Следующий этап, когда забой происходит с икрой. Там 10 % икры. Поэтому на 1 этапе где-то 6 месяцев происходит. Первый год пойдет прибыль. При 2 этапе где-то 2,5 года. Мы подбираем оборудование, чтобы у нас было универсальное производство, чтобы можно было ориентироваться на разные виды, чтобы оно было более гибким.

Вопрос эксперта: Технология разведения, это ваша собственная разработка?

Виталий Абрамов: Нет. Это не собственная.

Вопрос эксперта: В чем ее уникальность?

Виталий Абрамов: У нас, кто уже реализовал проекты в России, кто был, смотрел от разных направлений, израильская система, основная, это датская, откуда пошло разведение рыбы. Поэтому мы вышли на производителя оборудования. В основном основоположники, это датчане. Датская компания, которые берут не просто поставку оборудования, но и делают разработку технологического проекта, делают обучение персонала, сервисное обслуживание. У нас будут контракты, что они обеспечивают, гарантируют выход на полную мощность.

Александр Валеков, «Газпромбанк»: Добрый день, Валеков Александр, я представитель Газпромбанка. Скажите, пожалуйста, опыт реализации подобных проектов, опыт работы в данном направлении у вас есть? Я так понимаю, основная сфера деятельности, это строительство. Чем подкрепляется ваша уверенность в успешной реализации этого проекта с совершенно другой сферой деятельности?

Виталий Абрамов: Не во всех бывает опыт. Опыт приходит со временем. Есть специалисты, которых можно привлечь со стороны, которые могут это развивать. Здесь вопрос организации всего процесса. Не нужно быть специалистом какого-то узкого направления...

Андрей Редькин: Спасибо, понятно, еще есть вопросы у экспертов?

Фокус-сессия. Финансирование бизнеса в условиях дефицита кредитных ресурсов

Оксана Кузнецова: На 1 этапе будет переработка рыбы. Как у вас с сырьем?

Виталий Абрамов: Проблема с сырьем возникла за счет ограничения поступлений из Норвегии. Форель в данный момент производится в северо-западной части России. Это Ленинградская, Карелия, Мурманская. Крупные производители, Хозяйство «Русское море», у них собственные переработки. Есть ряд предприятий с небольшими объемами производства. Поэтому в этом регионе придется искать трейдера, который будет заниматься закупками. На основе закупаемой продукции...

Андрей Редькин: Спасибо. Понятно. Переходим к суждениям. Эксперты, кто и, что хочет прокомментировать по проектам такого типа? Нет суждений по проекту? Все в замешательстве?

Вопрос эксперта: Не то, что суждение. Вопрос небольшой. Та строительная компания, текущий бизнес, она готова будет поручиться за потенциального заемщика, который будет реализовывать инвестиционный проект.

Виталий Абрамов: Да.

Любовь Фролова: Я знаю успешный опыт реализации данного проекта в других регионах. Проект интересный, нужный для области. Главное, чтобы он был экологически чистым. Питание для рыбы, корм, чтобы он. Вы его чем кормить будете?

Виталий Абрамов: Касаемо, этот момент очень важный. Затраты, связанные с деятельностью предприятия, корма составляют более 50 %. Поэтому они, здесь проблема, неудачный момент, когда начинают экономить на кормах. Если датчане являются основоположниками этих технологий, соответственно, корма идут из Дании в основном, покупаются за евро. Здесь есть четкое понимание. Корма, которые производят в России, не годятся. Очень большая нагрузка на фильтры. Корма будут закупаться. Как вариант, даже с корпорацией разговаривали, возможности производства здесь в России. Это направление будет развиваться в любом случае. Интерес производителей кормов за рубежом будет здесь, чтобы сделать собственное производство в России.

Любовь Фролова: Ну да. Просто успех реализации данного проекта зависит от корма. Мы можем потом пообщаться, я могу оставить свои контакты, свести вас с людьми, которые успешно реализуют этот проект в других регионах. Может, какой-то опыт вы почерпнете.

Виталий Абрамов: Мы знаем. Те компании, с которыми мы сотрудничаем в области технологического оборудования, у них есть уже ряд удачно реализованных проектов в России.

Андрей Редькин: Пожалуйста, Елена.

Елена Стратьева, вице-президент, Национальное партнерство участников микрофинансового рынка (НАУМИР); директор, Российский микрофинансовый центр:

Чем крупнее суммы, тем сложнее говорить микрофинансированию в этой связи. Дело в том, что микрофинансовый сектор в отличие от сектора кредитных организаций очень разнороден. Это не только разные микрофинансовых институтов, это кредитные кооперативы, микрофинансовые организации коммерческие, некоммерческие, даже ломбарды. Это тоже оттуда. Для них характерно и разнообразие условий. Поэтому, несмотря на то, что они называются «микро», они могут работать с гораздо большими суммами, с десятками миллионов, он не с такими объемами. Точно также могут быть разные процентные ставки и разные условия. Это может быть, если это не коммерческие фонды поддержки, это может быть и субсидирование процентной ставки, которое значительно снижает расходы. Но отличительной чертой микрофинансовых институтов является то, что они не ограничены теми нормами, которые вынуждены соблюдать кредитные организации, они более лояльны в плане обеспечения. Поэтому если речь идет о меньших суммах, если нужно в промежутке будет решать эти вопросы, я думаю, что микрофинансовая организация...

Андрей Редькин: До какого размера идет речь?

Елена Стратьева: Микрозайм сейчас до 3 миллионов считается. Это не значит, что они не могут выдавать большие суммы.

Андрей Редькин: Какой максимальный?

Елена Стратьева: Работают и 10, и 20 миллионов, и 30 миллионов.

Фокус-сессия. Финансирование бизнеса в условиях дефицита кредитных ресурсов

Андрей Редькин: По отношению к 1 проекту это имеет смысл?

Елена Стратьева: Конечно.

Андрей Редькин: Здесь, наверное, в меньшей степени.

Елена Стратьева: Если делить на какие-то этапы, если будут нужны в промежутке деньги, почему бы и нет.

Андрей Редькин: Порядок ставки какой?

Елена Стратьева: Ставки разные. Фонды поддержки, которые получают бюджетное финансирование, именно на поддержку малого бизнеса, они кредитуют под 8-10 %.

Андрей Редькин: Сейчас?

Елена Стратьева: Да. Это ниже, чем в банках. Там идет абсолютно прямая связь. Чем больше документооборот и бюрократия, тем ниже процентная ставка. Чем меньше, тем эта процентная ставка выше. Есть 30 % годовых, но это минимальный документооборот и более лояльные условия.

Реплика из зала: Тут такая же проблема, как и у предыдущего проекта. Для меня непонятно, рынок сбыта, непонятны поставщики. В рыбе важен конечный продукт, его цена. Рыбы на рынке много.

Виталий Абрамов: Мы не только рыбу продаем, охлажденную, потрошеную, как планируется, но и переработка здесь. Это уже и слабосоленая рыба, пресервы, рыбные наборы. Мы не привязаны в реализации. Мы можем сделать...

Вопрос из зала: Я понимаю, что вы не привязаны. Вы зайдите сейчас в любой магазин, посмотрите, там лежат пресервы, 40 штук, цены абсолютны разные. Где гарантия того, что ваша пресерва будет на этом рынке востребована?

Виталий Абрамов: Данное производство, на одной площадке сконцентрирован и рыбопосадочный материал, и производство рыбы, и переработка. Здесь многие издержки, которые появляются при отдельном, здесь отсутствуют. Соответственно, за счет конкурентной цены будет и реализация. Здесь смысл заключается в том, что в одном месте собирается весь цикл.

Андрей Редькин: Хорошо. Еще суждения есть? Если нет, давайте я резюмирую. Из того, что я понял. Первое. Доклад по проекту надо готовить. И презентацию готовить, и доклад готовить. Если не поставили презентацию, значит, не докладывать. Это важно. В устном докладе вы донесли пятую часть важной информации по проекту. В вопросах мы раскрыли больше. Важно, чтобы это прозвучало в этих 5 минутах. Второе. Как я понимаю, вы ищете банковский инструмент, фонды в основном не подойдут в этот проект, кроме, может быть, фондов прямых инвестиций. Я не знаю, разговаривали вы с ними или нет, может, имеет смысл с ними про это поговорить. Для банков это штучный товар, проект такого размера. Поэтому только индивидуальные переговоры. Возможно, не на уровне ульяновских офисов, а на уровне межрегионального офиса. Может быть, и нет. Спасибо. Следующий проект. Репьевский крупозавод. Докладчик – Сергей Николаевич Кирюхин.

Александр Шмелев, коммерческий директор, Репьевский крупозавод: Я прошу прощения, я вместо Сергея Александровича. Шмелев Александр Максимович, коммерческий директор. Наш завод основан в 1898 году купцами Елизаровыми братья из Санкт-Петербурга. Они приехали, успешно выбрали место, построили завод и работали много лет, пока не пришла революция. В советское время завод загружался на полную мощность, работая и выдавая перловую крупу, ячневую крупу. В то время работа строилась по системам нарядов. По нарядам отгружали зерно, по нарядам отгружали крупы. Сегодня, учитывая, что завод является Обществом с ограниченной ответственностью, хозяева у нас в Москве, приходится рынок сбыта искать самим, также отрабатывать сырьевые поставки. На сегодня у нас все это четко отработано, мы отгружаем крупы перловую, ячневую, горох колотый, горох целый, это Москва, это Санкт-Петербург. У нас самые значимые компании. Мистраль, горд Москва, Санкт-Петербург, Ангстрем, Агроальянс, много других, больше 3 десятков.

Андрей Редькин: Еще слайды будут?

Александр Шмелев: Конечно. На заводе работает сегодня 90 человек. Минимальная производительность круп помесечно это 1360 тонн. Завод способен выдавать и 1700 тонн в

Фокус-сессия. Финансирование бизнеса в условиях дефицита кредитных ресурсов

месяц. Сегодня у нас прекрасно работает фасовочная линия. Приобрели мы ее в Москве, это «Беструм», самая лучшая фасовка с очень большой производительностью. Порядка 45 тонн в стуки она фасует крупы. За счет фасованной крупы мы уже заканчиваем заход в сети, несколько месяцев мы этим занимаемся. Это Пятёрочка, это Ашан, Магнит. Тяжело зайти в сети, нужно очень длительное время. С учетом захода в сети идет прямая добавочная стоимость нашей продукции. Не смотря на то, что мы продаем продукцию в мешках по 50 килограмм, с заходом в сети все это будет значительно увеличиваться. У нас есть интересное предложение в участии в совместном выращивании зерна. Это выделение сельчанам денежных средств для того, чтобы они проводили посеы ячменя и гороха. Для того, чтобы нам в год переработать 22 тысячи тон зерна, необходимо влить 88 миллионов в ячмень и 154 миллиона рублей в горох. Это будет полная загрузка завода. Самая низжайшая себестоимость нашей продукции. Это резко повысит рентабельность вашего производства. У нас есть недостроенный элеватор. Чтобы его достроить до вместимости 12 тысяч тонн, необходимо минимум вливаний 45 миллионов. Это будет еще плюсом 12 тысяч тонн для производства. К чему я это говорю? Сегодня зерно выгодно закупать в период уборки, август-сентябрь. Это минимальные цены на зерно и заполнение всех имеющихся закромов зерном. Потом уже работать в нормальном режиме без ажиотажа. Необходимо построить склад для готовой продукции площадью 2000 квадратных метров для размещения там 1500 тонн крупы. Для этого требуется 6 миллионов рублей. У нас сегодня есть железная дорога, которая заморожена на протяжении ряда лет. Ее надо восстанавливать. Ремонт стоит 14 миллионов рублей. Сегодня этот вопрос актуален, железная дорога – это железнодорожные поставки зерна, сырьевых ресурсов. Несмотря на то, что мы расположены регионально, это под Сызранью, Новоспасский район, очень удобно регионально расположены, это самарская область, Ульяновская, Пензенская, Саратовская, Башкирия, Татарстан. Зерна здесь море. Более чем достаточно. Его надо покупать, пока оно дешевое.

Андрей Редькин: Спасибо большое. 2 коротких вопроса. Сколько у вас выручка за 2014 или 2015 год? Какой размер чистых активов вашей компании?

Александр Шмелев: На эти вопросы... на второй вопрос я вам не скажу.

Андрей Редькин: Сколько оценочная стоимость элеватора?

Александр Шмелев: Нашего завода или элеватора?

Андрей Редькин: Завода и элеватора.

Александр Шмелев: Средняя оценочная стоимость нашего предприятия порядка 350-400 миллионов рублей.

Андрей Редькин: Долги есть? Кредиты есть?

Александр Шмелев: Кредит небольшой у инвестора несколько миллионов. Нет на нас нагрузки.

Андрей Редькин: А элеватор на вас? Но вам принадлежит?

Александр Шмелев: Да, это наш.

Андрей Редькин: Он входит в эти 350?

Александр Шмелев: Конечно.

Андрей Редькин: Ваша выручка за 2014, за 2015?

Александр Шмелев: Мы в 2015 году всего сработали, я сказал бы, на 30 % из-за того, что шла модернизация.

Андрей Редькин: Выручка за 2014 и за 2015?

Александр Шмелев: За 2015 год порядка 100 миллионов.

Андрей Редькин: За 2014?

Александр Шмелев: Мы начали работать с ноября 2014 года. Завод простоял 6 лет.

Андрей Редькин: За 11 месяцев 2015 года около 100 миллионов выручки?

Александр Шмелев: Да. Это новые хозяева.

Андрей Редькин: Спасибо большое. Вопросы экспертов.

Оксана Кузнецова: В настоящий момент кто является вашими поставщиками?

Фокус-сессия. Финансирование бизнеса в условиях дефицита кредитных ресурсов

Александр Шмелев: Очень много поставщиков в Ульяновской области. Это фермерские хозяйства, это элеваторы, ИП. Мы скупаем зерно у трейдеров. Трейдеры в свое время скупали зерно, дешевый ячмень. Сегодня нам предлагают. Зерна много в регионе.

Елена Стратьева: Какая первоочередная потребность в инвестиционном кредите? Что для вас важнее, элеватор и железнодорожные пути, правильно я понимаю?

Александр Шмелев: Да. Это сегодня 2 вопроса, самые важные стратегически. Достройка элеватора для увеличения объемов хранения и подвоз железной дорогой, хотя мы работаем автотранспортом, отгружаем фурами, везем Камазы с прицепами. Но когда будет работать железная дорога, это будет значительно оперативнее и объемнее.

Любовь Фролова: Мы правильно поняли, что у вас только производство? Выращивания до этого не было?

Александр Шмелев: Нет.

Любовь Фролова: Вы закупаете, производите. Это основная деятельность.

Александр Шмелев: И продаем крупы, продаем корма, отходы от проработки.

Любовь Фролова: Понятно, вопрос по выращиванию меня интересовал.

Вопрос из зала: Общий объем инвестиций, который вы просите, какой?

Александр Шмелев: В перспективе, 145 миллионов на выращивание гороха, 88 – на выращивание ячменя. В пределах 200-250 миллионов.

Вопросы из зала: Сколько готовы сами вложить? Собственники сколько готовы вложить?

Александр Шмелев: Уже вложили 110-120 миллионов.

Андрей Редькин: Не уже вложили, а готовы еще, как собственное финансирование.

Реплика из зала: Нисколько.

Александр Шмелев: И еще готовы участвовать.

Андрей Редькин: Сколько? В каком объеме?

Реплика из зала: Вложили, это вложили. Сейчас мы рассматриваем инвестиционный проект на 250 миллионов.

Александр Шмелев: Порядка 100 миллионов собственник готов вложиться.

Вопрос эксперта: Головная компания, это юридическое лицо, зарегистрированное в городе Москве?

Александр Шмелев: Да. Московский офис, как мы его называем.

Вопрос эксперта: Какой срок вы планируете окупить эти инвестиции. Срок кредитования какой интересен?

Александр Шмелев: От 3 до 5 лет.

Вопрос эксперта: Вы сказали, что у вас произошла смена собственника. Я так понимаю, что у них, кроме этого бизнеса, есть другие направления бизнеса?

Александр Шмелев: Конечно.

Вопрос эксперта: В случае кредитования они готовы показать другой бизнес, чтобы полностью все можно было проанализировать?

Александр Шмелев: Конечно.

Вопрос эксперта: По итогам 9 месяцев 2015 года предприятие сработало в плюс?

Александр Шмелев: Конечно.

Вопрос эксперта: Официальная отчетность – прибыль?

Александр Шмелев: Динамика положительная.

Вопрос эксперта: Динамика, понятно. В отчете о прибылях и убытках у вас прибыль? Не убыток? За 9 месяцев.

Александр Шмелев: Прибыль.

Андрей Редькин: Еще вопросы, пожалуйста.

Вопрос эксперта: Ваша компания – субъект малого предпринимательства?

Александр Шмелев: Не понял.

Реплика эксперта: Она соответствует требованиям субъекта малого предпринимательства?

Александр Шмелев: Конечно.

Вопрос эксперта: По обороту, по долям в основном капитале?

Александр Шмелев: Конечно.

Фокус-сессия. Финансирование бизнеса в условиях дефицита кредитных ресурсов

Вопрос эксперта: Юрлицо зарегистрировано в Москве?

Александр Шмелев: Да.

Реплика эксперта: Есть программа модернизации? Оснащением оборудованием, например, комплектующими.

Александр Шмелев: Конечно, есть.

Вопрос эксперта: Вы сказали, что вы в мешках поставляете в сети, сейчас поставили...

Александр Шмелев: Нет. Прошу прощения. Мы поставляем в мешках в оптовые крупные компании.

Андрей Редькин: В сеть под своим брендом?

Александр Шмелев: Конечно. А в сети идет только фасовка, 0,8, 0,9 и 1 килограмм.

Реплика эксперта: Под брендом...

Александр Шмелев: Репьевский крупозавод. Там царь-горох, перлота, слишком сжатая презентация.

Вопрос эксперта: У вас в настоящее время есть предконтракты на следующий год? Вы озвучили, что вы работаете с Ашаном, С пятерочкой. С Магнитом, с федеральными сетями.

Александр Шмелев: Есть, конечно. Именно в будущем году мы с ними плотно будем работать.

Александр Фомин: Выручка 100 миллионов сейчас, из чего она состоит? Можно крупными мазками.

Александр Шмелев: Продажи.

Александр Фомин: Имеется в виду, поставка в сети – 50 миллионов, поставка еще куда-то – 30 миллионов.

Александр Шмелев: Я сейчас не помню это уже.

Андрей Редькин: Если вопросов больше нет, переходим к суждениям.

Александр Фомин: Я бы с самого начала разделил у вас, по-моему, 3 инвестиционных проекта, вы их как-то все смешали в один. Надо определиться, чем бы вы хотели заниматься первично. Если вы хотите достроить собственный элеватор, это один инвестиционный проект. Плюс ангар, который вы хотите использовать как склад. Если вы хотите использовать давальческую схему, где вы даете деньги, оборудование, комбайны, что-то крестьянам, которые вырачивают для вас зерно...

Александр Шмелев: Это вторая схема.

Александр Фомин: Это вторая история. Их надо совершенно четко разделять. Вы придете в банк, вы придете в фонд, первое, что вас попросят, это сконцентрироваться на каком-то направлении. Это основное.

Александр Шмелев: Я правильно вас понял.

Суждение эксперта: У нас 2 момента, которые требуют дополнительного обсуждения. Не всегда головные компании, которые зарегистрированы в Москве или в иных регионах, хотят раскрывать реальную структуру своих собственников. Здесь нужно подойти к этому вопросу серьезно и посмотреть реальную взаимосвязь с вашей головной компанией. В каких других уставных капиталах она еще участвует. Второй момент. У вас много инвестиционных проектов. Если вы будете получать финансирование и реализовывать достройку элеватора, склада, железную дорогу, хватит ли у вас текущей деятельности, чтобы загрузить эти мощности? В случае, если вы не получите финансирование в ячмень и горох, ваши текущие объемы позволят загрузить полностью железную дорогу полностью, чтобы она работала, и загрузить элеватор склады.

Александр Шмелев: Конечно, позволят. Элеватор вмещает в себя 12 тысяч тонн. Это всего лишь 9 тысяч тонн крупы. А у нас ежемесячное производство крупы до 1700 тонн. 1360 тонн – это минимум в месяц.

Андрей Редькин: Еще суждения, пожалуйста. Тогда подведу итог. Если коротко, вам надо навести порядок с теми проектами, которые у вас есть. Для этого вам нужно либо нанять специалиста, либо найти того инвестиционного партнера, банк, который структурирует проекты. Очевидно, вам нужен финансовый менеджер, который из того, что вы рассказали, сделает проекты. Их будет несколько, под инструменты разного типа. Часть вам нужно, как

Фокус-сессия. Финансирование бизнеса в условиях дефицита кредитных ресурсов

проектное финансирование. Часть, что касается того, что нужна достройка, это, может, под модернизацию. Из того, что вы рассказываете, точно невозможно сказать, не посмотрев документы, но из того, что вы рассказываете, у вас устойчивая финансовая ситуация, нормальная стоимость активов, нет долгов, нормальная выручка с непонятным процентом маржи по чистой прибыли, с непонятной прибыльностью. Это подходящие условия для нескольких разных видов финансовых инструментов. Если вы принесете хорошо структурированный проект, если ваши инвесторы готовы софинансировать, это нормальная, понятная банку история. Надо просто это структурировать, навести с этим порядок, сделать нормальный бизнес-план или несколько бизнес-планов, если проектов будет несколько.

Александр Шмелев: Да. По всем направлениям.

Андрей Редькин: Да. Также, как я понимаю, ваши собственники, это ваш дополнительный ресурс, это какое-то поручительство, какие-то допзалог, какая-то масса, которая для вас в плюс. Сегодня вы практически не рассказываете. Если попадете к банку с собственником с нормальными активами, с нормальными оборотами, у вас больше шансов это получить. История вполне работоспособна, но просто надо ей серьезно заняться. Спасибо большое. Следующий проект. Александрийские двери. Александр Михайлович Шишов, директор по продажам и маркетингу.

Александр Шишов, директор по продажам и маркетингу, Завод лакокрасочных изделий: На самом деле я уже являюсь руководителем того проекта, который я буду сейчас презентовать. Сначала хочу 2 слова об Александрийских дверях как о площадке, на которой мы стартуем. На сегодня Александрийские двери занимают, существует собственная производственная площадь порядка 23 гектар, на которой расположены производственные цеха, 38 тысяч квадратных метров. Есть система логистики с собственным автопарком, с региональными складами, которые позволяют доставлять продукцию по крупнейшим регионам России. Мы представлены, если географически посмотреть, во всех практически крупных городах России 4 каналами сбыта. 1 канал – собственная федеральная торговая сеть. Кстати, единственный производитель межкомнатных дверей, у которого есть собственная федеральная торговая сеть. Благодаря этому, мы наработали огромный опыт розничной торговли не просто продажи, как производитель, а именно розничные компетенции. Сейчас можем стартовать новые проекты в рознице. Такие нам близкие проекты, как производство входных дверей. 2 – дилерская сеть. 3 – корпоративные продажи. Это продажи специальных дверей, противопожарных, влагостойких и та далее. Объекты – гостиничные комплексы, офисные здания. 4 канала – работа с дизайнерами и архитекторами. Общее количество магазинов на сегодня дилерских и собственных – порядка 150. Мы работаем только в сегменте средний плюс и премиум. В этом сегменте на сегодня в России являемся лидером рынка. Тот проект, про который я хочу сейчас рассказать, он не единственный. Есть еще ряд проектов, один из которых это производство лакокрасочных материалов для мебельной и дверной промышленности. На сегодня лакокрасочные материалы для этих видов закупаются только, почти на 90 % закупаются за границей.

Основной проект, о котором хотелось бы сказать, это производство, сделаю акцент, умных входных дверей. Входные двери на сегодня – это достаточно распространенный продукт для российского рынка. Очень много производителей делают входные двери. Рынок высококонкурентный. При этом все делают однотипный продукт, который друг о друга почти ничем не отличается. Близкие и по цене, и по внешнему виду, и по технологиям производства. Они сильно между собой конкурируют. Есть европейский продукт, который отличается в лучшую сторону дизайном, качеством продукта, удобством в использовании, защитой. Такого комплексного продукта с точки зрения предложений клиенту на сегодня не существует даже у европейских производителей. Курсовые разницы, которые сегодня накладываются на европейского производителя, делают его не очень конкурентоспособным. Еще почему входные двери. Это продукт достаточно близкий нам. Одни и те же клиенты зачастую. Мы можем продавать на нашей торговой площадке, в наших федеральных сетях. Мы уже имеем производственные приспособленные площадки, где можем организовать производство. Один из главных тезисов – этот проект имеет достаточно быструю

Фокус-сессия. Финансирование бизнеса в условиях дефицита кредитных ресурсов

окупаемость и хорошую рентабельность. Цель проекта – выпуск входных металлических дверей, импортозамещение европейского продукта с годовым оборотом 1 400 миллионов рублей к 2018 году, 30% рентабельностью. Несколько слов об особенностях этих дверей. 4 основных пункта. 1 – шумоизоляция. Мы применяем в новом продукте большое количество инноваций в металлообработке, и в тех областях, которые мы можем использовать для межкомнатных дверей. Мы планируем дальше, уже работаем с научными институтами, чтобы повысить основные характеристики, которые нужны пользователю от входной двери. Повышенная шумоизоляция, которой сегодня нет ни у одного производителя, повышенные характеристики по теплоизоляции. Всегда есть проблемы, дом, дверь промерзает. Если граничит с улицей, то у нас эта проблема решена на 100 %. Одно из главных – это удобство в использовании. Казалось бы, что может быть удобно или неудобно во входной двери. Я 2 вещи. Выходите из машины с 2 сумками, подходите к двери, она сама перед вами распаковывается. Заходите, ставите сумки, нажимаете кнопку на сенсоре, она закрывается за вами. Если у кого-то есть такая дверь, поднимите руку. Думаю, что нет. Таких фишек много. Главная, наверное, особенность этих дверей, она достигнута, благодаря всяким нововведениям и сотрудничеству с теми же площадками, которые дают продукты инновационные, которых нет еще на рынке, это степень защиты, практически 100%. Важнейшая часть входной двери. Степень защиты практически 100 %. Много степеней защиты, дает очень высокую гарантию, которой на сегодня нет. План продаж. 1 год – 10 тысяч дверей в ценовом сегменте 55 тысяч за дверь, оборот в рублях 550 миллионов. 2 год – 18 тысяч дверей, 990 миллионов по той же самой средней цене. 3 год – 72 тысячи дверей уже в другой ценовой категории. Мы оставляем тот оборот в 18 тысяч дверей по 55 тысяч рублей. Плюс планируем на данном этапе серьезное дооснащение производства для того, чтобы выйти на другой сегмент и увеличить обороты до 72 тысяч штук в год и 1 400 миллионов рублей. Нам необходимы ресурсы. Размещение на территории имеющегося производственного комплекса. Сбыт мы будем организовывать сначала через собственную и дилерские федеральные торговые сети. Численность планируется порядка 100 сотрудников. Общий объем инвестиций – 250 миллионов. Часть из них, примерно на половину, уже есть инвестор. Необходима вторая половина. Точка безубыточности достигается, здесь важный момент, уже при выпуске 24 комплектов дверей в месяц. Вы понимаете, что такое 24 комплекта, с каждым следующим комплектом уже идет прибыль. Окупаемость инвестиций в общей сумме достигается на 21 месяце работы. Сумма прибыли за первый год составит 80 миллионов рублей, сумма накопленной прибыли по итогам 18-ого года миллиард 200 миллионов, чистая приведенная стоимость за 3 года – 28 миллионов, и внутренняя норма доходности 23%. Следующий слайд, пожалуйста. График инвестиций, то есть на старте стартовые инвестиции 81 миллион рублей, на второй год 17-ый год 130 миллионов рублей (вот эта сумма связана как раз с тем, что требуется дооснащение производства и выход на другой сегмент, там необходимы существенные вложения) и 18-ый год 39 миллионов рублей. Хочу сказать, что этот проект является площадкой на самом деле для главного проекта. Главным проектом является, то есть мы планируем участвовать в разработке, разрабатывать и выпускать современные высокотехнологичные материалы, которые будут использоваться не только в дверях. Это материалы, которые будут сочетать в себе разные свойства: легкость, гибкость, прочность, повышенная шумоизоляция, теплоизоляция, влаго-, грязестойкость и так далее. Ну, например, вот один из первых продуктов, который мы в этой связи планируем стартовать (буквально несколько секунд) – это производство дорожных панелей. Представляете экраны защитные, дорожные защитные экраны их еще называют. Основные преимущества перед существующими производителями – это легкость монтажа, это прочность и главное это сниженная себестоимость за счет применения новых технологий. Естественно нам здесь опять же потребуется работа с различными научными институтами, мы уже частично ее начали. И еще раз – этот проект производства входных дверей является такой финансовой площадкой, будет являться финансовой площадкой для реализации дальнейших проектов производства таких высокотехнологичных материалов. У меня все. Спасибо!

Фокус-сессия. Финансирование бизнеса в условиях дефицита кредитных ресурсов

Андрей Редькин: Уточняющие вопросы парочку. Значит первое – выручка компании инвестора за 14-ый и за 15-ый год можно порядок?

Александр Шишов: Я все-таки, если мы говорим про «Александрийские двери», то не хотел бы.

Андрей Редькин: Кто компания-инвестор – «Александрийские двери» или нет?

Александр Шишов: Нет, инвестор сторонний, не «Александрийские двери», просто мы начинаем на базе «Александрийских дверей». Выручку «Александрийских дверей» готов озвучить уже на индивидуальных переговорах, потому что мы в Ульяновске.

Андрей Редькин: «Александрийские двери» в капитале или нет?

Александр Шишов: Что, что?

Андрей Редькин: «Александрийские двери» в капитале этого проекта?

Александр Шишов: Частично.

Андрей Редькин: То есть «Александрийские двери», инвестор и банк?

Александр Шишов: Мы частично, да. Есть еще инвестор.

Андрей Редькин: А ваша позиция в рынке входных дверей сейчас какая?

Александр Шишов: Мы входные двери сейчас это новый проект, мы еще ими не занимаемся. Да, мы только сейчас как раз уже разрабатываем, уже есть практически готовый продукт.

Андрей Редькин: Понятно. Пожалуйста, вопросы экспертов!

Александр Фомин: Можете привести цифру, сколько стоит аналогичная дверь, но европейского производства?

Александр Шишов: Аналогичная дверь, хочу чуть поправку, она будет не аналогичная, потому что, как я уже сказал, европейское производство двери с полным комплексом преимуществ, которые мы предоставляем, нет, но максимально похожая стоит порядка в максимальной комплектации (а там будет разная) порядка 350 тысяч рублей.

Вопрос из зала: Сами «Александровские двери» достаточно известный клиент на рынке. Вы уже обращались в банки?

Александр Шишов: В первую очередь мы рассматриваем в данном случае не банковские, а инвестиционные схемы.

Вопрос из зала: Но с привлечением кредитных организаций, верно?

Александр Шишов: Можно обсуждать разные схемы, но все-таки в первую очередь прямое инвестирование.

Вопрос из зала: Юрлицо нулевое получается, да? То есть вновь созданное юр. лицо вы предлагаете финансировать именно его, то есть пока отсутствуют фактически деньги?

Александр Шишов: Там возможны различные варианты, но скорее всего да.

Андрей Редькин: Еще вопросы.

Александр Фомин: Вы говорили про то, что работаете с научными институтами, то есть такой опыт есть. И опыт выполнения НИОКРов в самой компании тоже есть, да?

Александр Шишов: Вот часть тех технологий, которые мы сейчас представим в этом продукте, они уже будут с участием институтов, но я не хочу их раскрывать в общеизвестные, потому что это сразу становится достоянием.

Александр Фомин: Это ульяновские или нет?

Александр Шишов: Что?

Александр Фомин: Ульяновские или нет?

Александр Шишов: Не только.

Александр Фомин: Нет, еще раз – вы понимаете, что такое НИОКР и как он реализуется, да? Или кто-то другой в вашей компании

Александр Шишов: Смотрите, взаимодействием с НИОКРами занимаюсь не я, занимается непосредственно генеральный директор вот техническим, я уже как руководитель проекта, так скажем, занимаюсь реализацией результатов этой деятельности научной.

Александр Фомин: А есть опыт разработки новых продуктов и патентования в самой компании?

Александр Шишов: Да, конечно.

Фокус-сессия. Финансирование бизнеса в условиях дефицита кредитных ресурсов

Александр Фомин: В «Александрийских дверях»?

Александр Шишов: Да.

Вопрос эксперта: Вопрос популярный – у вас это будет вновь созданное юр. лицо, и соответственно вашему инвестору, банку или третьим лицам для того чтобы понимать всю вашу состоятельность и масштабность вашей компании нужно будет скорее всего анализировать действующий бизнес. Вы готовы предоставить данные по действующему бизнесу, чтобы показать, что в случае чего возврат будет точным?

Александр Шишов: Тому инвестору, с кем мы будем естественно уже договариваться, конечно.

Вопрос эксперта: То есть не только показать бизнес, а именно дать поручительство, если потребуется, да, залоги?

Александр Шишов: Смотрите, да. В первую очередь, как я уже сказал, мы рассматриваем инвестиционные схемы, но все обсуждается.

Суждение эксперта: Потому что как бы я поясню – компания известная, то есть это компания для представителей фонда, а они там в свое время с нуля построили производство, то есть это завод, логистика на абсолютно пустом участке земли, где не было ни света, ни вводы, ничего. Просто мы знаем, как бы уже «Александрийские двери».

Александр Шишов: 20 лет на рынке, да.

Суждение эксперта: Да, да. То есть компания реально на это способна, просто тут нужно понять, как бы схему больше финансирования – залоги, поручительство, вот это все.

Любовь Фролова: Александр, еще скажите, пожалуйста, а сама компания «Александрийские двери» она сейчас в Москве зарегистрирована? То есть собственники же в Москве, насколько мы знаем?

Александр Шишов: Вообще у нас группа компаний «Александрийские двери».

Любовь Фролова: Да. То есть уже в Москве же, да, то есть сам центр, управление?

Александр Шишов: Я предлагаю все детали все-таки при обсуждении конкретных инвестиций.

Любовь Фролова: А новое юр. лицо будет в Ульяновске, да?

Александр Шишов: Скорее всего, да.

Любовь Фролова: Потому что если мы здесь обсуждаем на этой территории. Спасибо!

Оксана Кузнецова: Скажите, а опыта взаимодействия с небанковскими, не кредитными финансовыми институтами у вас нет?

Александр Шишов: Если вы говорите про микрофинансирование, то нет, если мы говорим об инвесторах, то есть.

Вопрос эксперта: Предполагаемый инвестор, на каких условиях будет привлекаться – вхождение в уставной капитал вашей компании, либо процент он будет с продаж получать?

Александр Шишов: Ну, здесь скорее процент с прибыли.

Вопрос из зала: Вы изучали спрос?

Александр Шишов: Да, мы изучали спрос, и у нас есть достаточно серьезная аналитика, которую, к сожалению, мы были вынуждены убрать из сегодняшней презентации в силу ограниченности количества слайдов. Спрос на сегодняшний день составляет (не знаю, скажет ли вам об этом цифра, о чем-то) порядка 25 тысяч штук в месяц. То есть мы говорим о 18 штуках в год, если в этой средней цене, а общий рынок порядка 25 в месяц.

Вопрос из зала: Вопрос у меня такой – умные двери подразумевают техническую поддержку. У вас готова уже техническая поддержка и специалисты во всех регионах, во всех городах?

Александр Шишов: Спасибо! Вы мне напомнили о том, чего я не сказал. Вот та розничная сеть, которая у нас существует, ее самый большой плюс в том, что у нас есть свой собственный сервис везде, где мы присутствуем, потому что все продают, а мы еще и оказываем достаточно высокий уровень сервиса. Мы недавно сами разработали и внедрили такой сервис, который не может пока позволить себе не только ни один дверник, ни один мебельщик. Благодаря в том числе этому и ряду других мероприятий, вот сейчас кризисный год, прошлый год был нелегкий, мы за два года по своей собственной рознице приросли вдвое, то есть на 100%, потому что мы реально отличаемся в своей рознице реально

Фокус-сессия. Финансирование бизнеса в условиях дефицита кредитных ресурсов

отличаемся от прямых конкурентов. И вот сервис – это как раз то, на что мы планируем сделать одну из основных ставок. Продукт очень близкий по...

Андрей Редькин: Мы услышали ответ, спасибо большое! Понятно. Переходим к суждениям. Пожалуйста, суждения экспертов!

Александр Фомин: Можно? Я почему-то сразу подумал, что «Александрийские двери» немножко наш клиент. Кем бы вы там ни были – крупным бизнесом или субъектом малого предпринимательства, есть две – есть программа Фонда, есть программа Минобрнауки. Расскажу, наверное, сначала про программу Министерства образования и науки Российской Федерации. Сейчас объявлен конкурс по так называемому постановлению Правительства Российской Федерации №218 на реализацию комплексных проектов по созданию высокотехнологичных производств. Инициатор проекта – крупное предприятие подает заявку на конкурс вместе с ВУЗом и получает на два или три года, как он хочет, 120 миллионов рублей, но на НИОКР (на выполнение, на разработку, на оснащение, на опытные образцы, на опытное технологическое производство, либо на опытные образцы своих будущих изделий). Это достаточно крупная сумма. Вот мой институт там, где я директор, и который является представительным фондом в Ульяновской области, уже делает такой третий проект по 218 постановлению, мы его хорошо знаем и точно знаем, что такие деньги они очень помогают инициатору в оснащении в первую очередь, ну и в получении естественно новых конкурентоспособных продуктов. Второе – если вдруг в вашей группе компаний есть субъекты малого предпринимательства с малыми оборотами или с большими, есть фонд, у которого есть целый пул программ. Коммерциализация я уже про нее говорил, в декабре будет объявляться коммерциализация 2016, максимальный объем 15 миллионов рублей на оснащение уже созданного продукта, продукт далее внедряется на вот этом создаваемом производстве. На разработку НИОКР, развитие это в январе будет конкурс объявляться. И если у вас есть экспортные поставки, то выделяются деньги на НИОКР, на разработку экспортно-ориентированного продукта тоже 15 миллионов рублей. И если вдруг вы, как крупное предприятие, захотите инициировать новую тему, то есть такой конкурс «Кооперация» - выходите с темой, что мне нужны новые результаты, новые продукты, Фонд выделяет для этих целей 20 миллионов рублей только не крупному предприятию, а малому предприятию, которое делает НИОКР и далее все это с потрохами отдает на крупное предприятие на основании лицензии. Все.

Александр Шишов: Хорошо. Я думаю, мы продолжим общение.

Андрей Редькин: Понятно. Еще суждения, пожалуйста!

Альбина Дьяченко: Я поддержу наших коллег о том, что компания известная на рынке Ульяновской области, есть опыт реализации проектов, в том числе со «Сбербанком», соответственно мы понимаем, что проект очень индивидуальный и соответственно, тем не менее, интересно и готовы работать там с вновь созданной SPV и обсуждать в индивидуальном порядке.

Александр Шишов: Спасибо!

Любовь Фролова: Я тоже хочу сказать, что мы работали с данной компанией и очень приятно видеть такой грандиозный рост вообще бизнеса вашего. И это подтверждает еще раз, что банковские кредиты и займы они действительно помогают развитию бизнеса. То есть за счет собственных средств очень сложно достичь такого стремительного роста и увеличения. И мы всегда с большим удовольствием говорим о том, что положительный опыт кредитования наших заемщиков он действительно есть, то есть у нас на примере и, наверное, у моих коллег так же есть бизнесы, которые выросли в десятки раз, то есть когда-то они начинали со 100 тысяч, с 50 выручки в месяц и сейчас это 20, 30, 40, 50 миллионов. Поэтому я вот хочу сказать спасибо всем за то, что у вас рождаются новые идеи, за то, что вы не боитесь их воплощать сейчас в такой сложный период, всем пожелать удачи, потому что если вы к чему-то стремитесь, если у вас цель и вы знаете, как к ней дойти, то обязательно все должно случиться, таким образом, как вы задумали.

Александр Шишов: Спасибо!

Фокус-сессия. Финансирование бизнеса в условиях дефицита кредитных ресурсов

Андрей Редькин: Еще, пожалуйста! Мы еще не заканчиваем! Еще у нас будет суждение по общей части, они будут как бы не очень долго, но будут, поэтому, пожалуйста, еще по этому.

Александр Фомин: Я вот как раз, наверное, представляю фонд прямых инвестиций, хотя, наверное, больше венчурный фонд, так получилось, хотя называемся прямых инвестиций. Очень важно, как раз дело будет в деталях, очень важно, как вы будете структурировать SPV. По этому поводу было много вопросов, но это принципиально. И смотрите, вы должны совершенно четко понимать, что какого инвестора вы себе ищите. Вы должны понимать, что если вы ищите фонд, то это всегда портфельные инвестиции, которые, как правило, приходят сроком, не знаю, по-разному до 5 лет, и которые совершенно точно, когда будут к вам заходить, должны понимать, как будут выходить из вашего проекта. Это одна история. Если же вы ищите стратега, который, как вы говорите, будет рассчитывать на дивиденды, на прибыль, еще на что-то, то есть совершенно другая история, это не фонды, это какие-то может быть частные, не знаю, холдинговые структуры, которые видят в этом бизнесе какой-то рост. Поэтому структурирование сделки, формирование SPV, что на балансе у это SPV от текущих акционеров, какие они, тем не менее, готовы давать, не смотря ни на что, бизнес он будет расти. Поручительство и гарантии уже текущим бизнесом – это ключевые моменты, этому надо уделить очень много времени, сил. Возможно, уже все есть, просто вы не рассказываете, стесняетесь. Спасибо!

Андрей Редькин: Пожалуйста, еще суждения! Если суждений нет, тогда я резюмирую и от себя добавлю тоже суждение. То есть этот, проект, точно пакуемый в фонды, я понимаю как бы, откуда появилась эта история, я думаю. Значит, более того, мы как наноцентр готовы на него посмотреть не с точки зрения инвестиций основного производства, мы не идем в производство, а с точки зрения участия в НИОКР. Мы можем с вами сделать первую часть, разделив проект на НИОКРовскую часть и производственную часть. Производственная – это ваша история, но производство будет платить роялти компании, которая сделает НИОКР. Второе – мы по содержанию готовы тоже включиться, у нас есть там конкретные датчики с акселерометрами, с разными системами отслеживания и так далее, которые можно использовать в этом устройстве. Поэтому сейчас закончится сессия, я вас познакомлю с человеком, который у нас этой темой занимается, прямо здесь он находится. Это наши разработки внутри наноцентра, внутри дочерней компании наноцентра, поэтому состыкуем вас.

Значит дальше. Понятно, что запрос у вас по этому проекту не на банковские инструменты или, по крайней мере, не на инструменты заемные, а на инструменты скорее участия в капитале. Понятно, что в России на сегодняшний момент есть целый ряд фондов, в которые этот проект можно структурировать целиком или частями. Если он будет большой в зависимости от контента самой этой двери, что там будет, вплоть до Роснано вы можете это делать. Вот как бы 250 миллионов нет, миллиард да, но опять же зависит от того, что будет в самой двери, та технология, которой там воспользуются. То, что рассказал Александр, точно туда есть дорога и значит и в первой части ФЦП, и в «Бортник», разные всякие форматы. Поэтому если проконсультироваться со специалистами внутри фондов или такими межфондовскими, то есть как, допустим, мы, Александр, коллеги здесь сидящие, то можно подобрать набор из разных инструментов с учетом того, что компания сильная, активная, ликвидная. Это новый проект понятно, новый рынок, причем конкурентный сегмент, но, тем не менее, у вас есть опыт выхода на такие сегменты, опыт входа в сложные рынки, своя сеть, конкурентные преимущества очень серьезные, вы понимаете, как это делать. Поэтому тут нет особых проблем с моей точки зрения собрать инвестиционные инструменты под такой проект с вашим трек рекордом компании. Просто важно smartово подумать, как его на разные части разложить и сам контент очень важен. Второе – это конечно, безусловно, самая яркая презентация дня, не зря я поставил вас последним из докладчиков. Это просто как пример для других проектов, какие еще бывают презентации. С точки зрения контента самой презентации, в смысле Power Point презентации его можно усилить. То есть вы рассказали в 5 минут что-то, но не исчерпывающе, можно усилить, рассказываете вы очень хорошо. Но просто это пример того, как... Вот видите, у нас сегодня четыре проекта, из них три больше

Фокус-сессия. Финансирование бизнеса в условиях дефицита кредитных ресурсов

про банковское заемное финансирование под один тип инструмента, этот под другой тип инструмента, этот проект претендует на... Почему он претендует на другой инструмент? Потому что первое – подход собственника такой, внутренняя позиция такая. Второе – заявка на инновационность, это сразу вас выводит с одной стороны из банковского поля, потому что это становится венчурной историей, то есть банки вам не будут давать займы. Ну, в вашем финансовом состоянии будут, но в принципе это другой тип инструмента, который тоже на рынке присутствует, и он голодает, то есть проектов у фондов, которые ищут такой тип, вернее дают такой тип инструментов и ищут такой тип проектов, не очень много, особенно с вменяемыми предпринимательскими партнерами. Очень важна вот эта связка, потому что у вас предприниматели есть, деньги свои есть, вы понимаете рынок, можете вывести. Это для венчурных фондов в России понятная история.

И, наверное, еще один важный момент – то, что можно проект делить на, то есть не сразу завод, обычно, и мы это знаем по собственному опыту, что если вы сделаете НИОКР прототип, привезете сюда прототип двери. Ну, не сюда, а на такую похожую сессию, это там 90% гарантии того, что у вас все будет. Сделать прототип, это нормальный по деньгам НИОКР, но это недорого. По сравнению с масштабом, объемом инвестиций в проект это другие деньги, это в 10 раз меньшие деньги, порядок вот такой вот. И вообще вот этот сегмент интернет-вещей, интернет всего, интернет for everything – это то, про что в России компания сейчас только начинает думать и самые продвинутые вообще думают. В мире это уже начало приходить – там Samsung делает холодильники, которые считают внутри продукты и говорят, когда в магазин сходить, что закончилось. Это то, что в ближайшие 10 лет размер этого рынка на планете 15 триллионов долларов. Сядет Россия на этот поезд или нет, зависит от предпринимателей, которые к этому относятся. Вот, наверное, я этим хочу закрыть дискуссии по проектам. И я прошу экспертов высказаться по... Спасибо вам большое!

Александр Шишов: Спасибо!

Андрей Редькин: Присаживайтесь, да. Давайте похлопаем, поблагодарим докладчика. Я прошу экспертов высказаться по сути круглого стола по отношению к услышанному в целом, что вы думаете, перспективы. И, пожалуйста, обратите внимание на то, как называется наш круглый стол, наша фокус-сессия. Называется она: «Финансирование бизнеса в условиях дефицита кредитных ресурсов», и к этому тоже отнеситесь. Прошу, кто хочет высказаться, суждения.

Александр Фомин: Вот я запомнил, в смысле беру твои слова за посыл свой. Вот когда нет средств финансовых, есть фонды. Вот Фонд содействия по развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, Фонд Бортника как называют, Фонд Полякова — это нынешний директор, или Фонд содействия инновациям он, кстати, не входит в капитал компании, он выделяет либо гранты, либо субсидии. И то, что я говорил по 218 – это тоже субсидия, ее не надо как бы возвращать в бюджет напрямую тому органу, который выделяет, возвращение все через налоги в соответствии с бизнес-планом. Так вот я рекомендую обратить вот эти инструменты финансовые. Но только здесь есть особенность – здесь нужна инновационная составляющая, научно-техническая новизна, техническая значимость, то есть проект, который направлен на будущее, на далекое или на ближайшее. Ну, вот есть такая особенность. Фонд, который финансирует инновационные разработки, то есть идеи, разработки, компетенции, которые вот в скором времени должны превратиться в сделку. Вот такая моя рекомендация, совет.

Андрей Редькин: Спасибо, спасибо вам!

Александр Фомин: К кому обращаться более-менее представляете, в Ульяновске есть представительства. Вот если в Яндексе или где угодно наберете Фонд Бортника, вас обязательно выведут на www.fasie.ru, и там все программы все представлены. У вас если возникают вопросы, то там все контакты тоже есть. Изучайте, смотрите, рискуйте!

Андрей Редькин: Пожалуйста, еще суждения!

Роман Величинский, директор, «Модернизация. Инновации. Развитие»: Ну, я по теме форума. Мне кажется, что дефицита средств на самом деле нет, есть некая экономическая

Фокус-сессия. Финансирование бизнеса в условиях дефицита кредитных ресурсов

ситуация, в которой банки, фонды стали смотреть на проекты именно с точки зрения рисков в первую очередь. То есть если в тучные годы докризисные более лояльно относились к рискам, к инициаторам, сейчас просто стали на них смотреть более так, под пристальной лупой, есть ли залогом, что из себя представляет проектная компания, какие активы на ней есть, что из себя представляет команда, насколько команда интегрирована в рынок, насколько она его понимает, есть ли опыт продаж. Поэтому на самом деле я вот такого дефицита не то, чтобы не вижу, он есть, но, мне кажется, больше дефицит классных проектов. Вот сегодняшняя сессия это показала, что действительно, когда проект правильно структурирован, когда люди уже готовы к старту или уже стартовали, уже есть выручка, уже есть бизнес, банки, фонды более охотно и смотрят на это, и идут. И мне кажется, надо как-то действительно готовиться к привлечению финансирования, если уже акционеры и менеджмент созрел до этого.

Андрей Редькин: Пожалуйста.

Любовь Фролова: Я хочу сказать о том, что на самом деле все проекты очень интересные и нужные. И абсолютно согласна с Романом, что дефицита кредитных ресурсов, на мой взгляд, нет, потому что, например, наш банк «ВТБ 24» он не прекращал кредитование ни на один день и не сокращал никакие программы, то есть все кредитные продукты они остались. Более того, за этот год появлялись даже очень интересные промо-акции и по сниженной процентной ставке, и по требованиям к обеспечению. Поэтому мы всеми силами тоже как коммерческая организация в первую очередь мы стараемся поддержать своих клиентов, находить какие-то пути, например, реструктуризации тем заемщикам, у которых сейчас наблюдается спад, мы всегда открыты к диалогу, поэтому обращайтесь, звоните, мы постараемся всегда вас направить в нужное направление и подобрать вам нужный кредитный продукт. Спасибо!

Реплика из зала: Можно я скажу 5 минут?

Андрей Редькин: 5 нельзя, минуту можно!

Суждение из зала: Минуту! Большинство меня знают банков, мы со всеми работаем. Вот мой хозяин как раз начал с нуля, начал благодаря банкам, он молодец, он развивается. У нас как раз, как и у «Александрийских дверей», все уже есть своя сеть розничная, производство, пашем, ничего не снижаем. Вот вам скажу, ребята, я сказки тоже люблю, вот все вас послушали – это первая история. Вторая – главное здесь дефицит кредитных ресурсов, не слушайте никого. Пока вам дадут деньги, вы тонны бумаг напишите, вас вывернут наизнанку, и в результате оказывается, просто кредитному отделу надо работать, чтобы его не сократили. Вот это мое мнение. Потому что в, каких банках только я не обращалась: «Да, да, да», потом более крупнее банк все-таки найдет средства и начинается та же волянка. В течение года нас мониторили три банка, мы отнесли туда все, что можно, в результате денег нет, и все нас кормят. Вот не знаю, банк, с которым я сегодня работаю, по-моему, их здесь нет, не буду говорить, кто, это первое. Второе – пожалуйста, обещают каждый месяц, вообще уже не хочу говорить про сказки, и в этой истории мы все равно, ждут, наверное, загнемся, а мы еще 5 магазинов открыли. Большое вам спасибо! Вот начинать какую-то сказку не боитесь, может быть или может быть начнете, не знаю, а вот в действующий бизнес все что-то где-то все боятся. И второе – очень плохо работают банки. Вот единственный банк, к которому у меня нет претензий – это «Альфа-Банк». До 11 ночи отправляю деньги, деньги работают, понимаете, это мои деньги, я хочу работать, даже в выходные. Остальные банки какие-то истории. При этом было 30 тысяч в месяц РКО в прошлом году, в этом 52 тысячи в месяц. Это как? То есть за каждое движение РКО берется, но при этом то картотека, то... А вот последнее я вам анекдот расскажу. У меня стоит на фабрике машина, меня не отгружают, деньги есть на счете, не уходят. Я два часа, у меня уже остеохондроз от мышки, звоню в банк, нет! Оказывается, начальник кредитного этого отдела РКОшного в отпуске, не дозвониться. Дозвонилась через начальника, прибежали: «Мы сейчас пропихнем вашу платежку!», мне сказали. Нормально?

Андрей Редькин: Спасибо вам большое!

Фокус-сессия. Финансирование бизнеса в условиях дефицита кредитных ресурсов

Суждение из зала: И единственный банк онлайн – это «Альфа-Банк»! Щелкнул, сразу видишь, сколько я должна или мне. Спасибо!

Андрей Редькин: Спасибо большое за очень яркое, интересное выступление! Это чудесно, что у нас есть разные точки зрения. К сожалению, вы не принесли сюда свой проект. С удовольствием мы бы его посмотрели, разобрали. Просто вы сказали, что вам банки не дают деньги, вот как бы сегодня был разговор банки деньги.

Реплика из зала: Про текущие обороты, у нас нет никаких фантазий.

Андрей Редькин: Понятно. Но возможно вам имеет смысл подумать про фантазии.

Реплика из зала: Я уже хочу...

Андрей Редькин: Возможно, потому что мы сейчас слушаем еще мнение. Но вот мое личное мнение, то есть я, не знаю, 10 лет работаю с разными финансовыми инструментами и как заемщик у нас 50 компаний, и как инвестор, и как соинвестор, и как человек, который ищет частных инвесторов и так далее. Мое мнение – все четыре проекта, которые мы сегодня смотрели здесь, 99% можно найти деньги. Вопрос – сколько усилий, как структурировать, ну и подумать надо просто, смартово подойти к этим проектам. Вот все до одного проекта можно найти деньги. При чем когда, мне не даст соврать Лариса Белоусова, когда я смотрел на эти проекты, на презентации 2 недели назад, когда они появились, по презентациям было абсолютно понятно, казалось, что только один проект может быть профинансирован. Люди сегодня пришли, 5 минут каждый рассказал, стало понятно, что все 4 можно профинансировать, надо думать. Пожалуйста!

Суждение эксперта: Коллеги, я думаю, что задача нашей сегодняшней встречи была не только как бы проанализировать проект, но в том числе использовать еще одну возможность, чтобы познакомиться с огромным количеством разнообразных финансовых инструментов, то есть они могут быть более приемлемы, менее приемлемы, более приемлемы в данный момент, менее приемлемы, но о них нужно знать. Вот, к сожалению, если говорить о микрофинансовом секторе, то почему очень много везде, где ездим, мы просо о нем рассказываем? Потому что действительно нет понимания, что это такое. Есть понимание, что такое банк, что такое кредитная организация, но что из себя представляет микрофинансовый сектор, к сожалению, не знают и не знают всех его возможностей. Поэтому я хочу поблагодарить, во-первых, тех, кто представил свои проекты, я думаю, что они все достойны благодарности именно за то, что в такое не самое простое время все-таки проявляют инициативу, и поблагодарить за площадку, которая дала возможность все-таки в плане финансовой грамотности просветить о возможностях и, о видах микрофинансовых институтов. Спасибо!

Андрей Редькин: Спасибо большое!

Оксана Кузнецова: Можно я дополню?

Андрей Редькин: Да, Оксана, пожалуйста!

Оксана Кузнецова: Что касается проблем, вот Елена Яковлевна сейчас озвучила проблемы. В силу своей работы, я работаю в «Корпорации развития предпринимательства» и занимаемся микрофинансированием, и часто приходится общаться с предпринимателями, которые в том числе и финансируют свой бизнес в банках. Вот недавно совершенно мы проводили опрос этих предпринимателей, оказалось первая проблема не в процентных ставках, а проблема в том, что длительные сроки рассмотрения заявок банковских. Так как мы финансируем небольшие суммы 1 миллион рублей, то малый и средний бизнес больше обращается в банки. Поэтому просьба к банкам – как-то рассмотреть свою процедуру, ускорить эту процедуру рассмотрения заявок. А что касается представленных проектов, я хочу сделать такой небольшой анонс – мы в этом году включаемся в программу «МСП Банка» и со следующего года у нас будет возможность финансировать инвестиционные проекты до 15 миллионов рублей. Поэтому если будет такая необходимость, вы можете обратиться к нам в фонд и профинансировать свой проект. Спасибо! Всем удачи!

Андрей Редькин: Спасибо большое! Я бы хотел сказать короткое заключительное слово, и мы заканчиваем. Есть прекрасное выражение на латыни, которое переводится, как дорогу осилит идущий. Поэтому все, что здесь показывали, реально. Хорошо, что мы собрались

Фокус-сессия. Финансирование бизнеса в условиях дефицита кредитных ресурсов

вместе, чтобы выслушать друг друга. Я надеюсь, что мы больше поняли в результате этого разговора. Давайте встречаться чаще, и вспомните, что я говорил в самом начале про итальянца в Америке – все зависит от угла зрения. Спасибо большое всем!