

Экономика региона

Кредитование в профиль

– административный ресурс –

По наблюдениям Ирины Травниной, председатели совета директоров НП «СибАкадемСофт», господдержку получить не просто. «Условия на сайтах указаны, программа работает, поэтому не воспользовались этим предложением только ленивые. Правда, существуют определенные критерии: наращивание количества рабочих мест (а на предприятия, например, текучка кадров); рост выручки и прочее. На примере своей компании могу сказать, что рост не всегда равномерный: в один год лучше, в другой — хуже, поэтому условия не всегда могут быть выполнены. В результате поддержку нужно вернуть и пять лет компания не может участвовать в этом конкурсе. На мой взгляд, это несправедливо. Хотя я не жалуюсь: получила помощь в трудную минуту, а потом, в лучшее время, вернула средства», — поделилась опытом госпожа Травнина.

С идеей пересмотра критериев предоставления господдержки бизнес, по ее словам, обращался в законодательное собрание Новосибирской области. Если изменения действительно примут, большое количество предприятий смогут этим воспользоваться.

Оценка рисков и перспектив

На поддержку со стороны государства в первую очередь рассчитывают начинающие бизнесмены. У только что образованной компании часто нет оборотных средств и ликвидного имущества, которое могло бы войти в залоговое обеспечение по кредиту. Беззалоговые же кредиты банки сейчас практически не выдают. «Если кредит мы хотим взять в размере 3 млн, то залог должен быть на 5 млн. Банки особо навстречу не идут. Думают даже не о том, как заработать деньги, а как их не потерять», — приводит пример директор ООО «РК-Текстиль» Александр Красильников. — В любом случае система кредитования устроена так, что головой отвечает учредитель, дирек-



В условиях растущего влияния государства на банковскую систему и реальный сектор рынок кредитных услуг сохраняет емкость, хоть и меньшую, чем в годы активного экономического роста

тор, а не компания. Например, мы работали с оптом, а в 2013 году решили уйти в производство. Нужны были деньги для реализации этой идеи. Своих накоплений было недостаточно, поэтому решили взять кредит. Полгода обивали пороги всех банков, в итоге получили кредит частично на организацию, а частично с учредителем на себя как на физлица».

Наиболее болезненным вопросом в отношениях предпринимателей и банков, по словам участников рынка, остается высокая процентная ставка. В сфере кредитования малых и средних предприятий ситуацию осложняют отраслевые особенности бизнеса заемщика. Например, специфика зернового рынка существенно сужает выбор потенциальных кредитных учреждений, с которыми можно сотрудничать.

Профильные залого и риски, сетуют предприниматели, понятны далеко не всем банкам. Как, впрочем, и не всем заемщикам. «С одной стороны, кредиты — это рычаг для развития бизнеса, однако во всем нужна мера, поскольку соблазн нарастить кредитную массу зачастую приводит к точке невозврата, когда — по объективным причинам — у заемщика уходит возможность обслуживать как процентную нагрузку, так и тело кредита. Эту ситуацию мы периодически наблюдаем в своей отрасли. Стоит отметить, что даже при умеренном размере кредита для малого и среднего бизнеса чувствительные издержки на его обслуживание, особенно в начале пути», — говорит генеральный директор ЗАО «Новосибирскхлебпродукт» Сергей Соколов, представляющий новосибирское региональное отделение всероссийского объединения предпринимателей «Спора России».

Еще одной высокорисковой с точки зрения банкиров сферой является ИТ. «Кроме компьютеров, людей и программ, ничего нет. Для банков программное обеспечение, которое

мы выпускаем, не является гарантией, поэтому кредит получить довольно сложно. Можно, конечно, под госгарантии, но это сложно, и долго, и суммы там небольшие. Обычно в таких случаях компании ищут инвесторов, которые просто поверят в проект и профинансируют», — поясняет Ирина Травина.

Несмотря на все сложности с оценкой рисков, кредитование малого и среднего бизнеса для многих банков является стратегически важным. «Клиентам данной категории уделяется особое внимание. Сегодня мы активно пополняем компании МСБ на цели получения оборотных средств, приобретения техники и оборудования. Среди клиентов Сибирского банка востребованы продукты под залог приобретаемого имущества, которыми компания также активно пользуется», — рассказала Наталья Левченко, начальник отдела продаж малого бизнеса Сибирского банка ПАО «Сбербанк».

В ЛОКО-Банке предприятиям МСП предлагают кредиты, депозиты, гарантийные инструменты и расчетно-кассовое обслуживание. «Особенно востребованы сейчас два вида деятельности. Во-первых, работа в партнерстве с МСП Банком по финансированию Бизнес-целей клиентов. Это сотрудничество позволяет предоставлять заемщикам денежные ресурсы по привлекательной ставке, а иногда и с возможностью покрытия необеспеченной части Агентством кредитных гарантий. Последние несколько лет мы активно привлекаем средства от МСП Банка и размещаем их на бизнес-цели наших клиентов. Во-вторых, банковские гарантии, в том числе по обеспечению исполнения государственных и муницип...

капитальных контрактов (44-ФЗ и 223-ФЗ), а также контрактов, заключаемых в целях реализации региональных программ по проведению капитального ремонта многоквартирных домов, модернизации систем коммунальной инфраструктуры на условиях федерального закона от 21 июля 2007 года №185-ФЗ», — поясняет Наталья Цацура, директор филиала «Новосибирск» КБ «ЛОКО-Банк» (АО). По данным банкиров, чаще всего кредитуются предприятия АПК, оптовой и розничной торговли, сферы услуг, а также строительной и обрабатывающей отраслей. В последние годы активно развивается сфера государственных контрактов.

Рынок кредитных сделок, как и многие другие, по наблюдениям экспертов, претерпевает закономерные изменения. Это касается оценки реальных кредитных рисков, залоговой обеспечительной базы и, что особенно актуально сегодня, соответствия заемщика нормативам ЦБ в части реальности деятельности. По последнему параметру нормативы значительно устоялись: в 2015–2016 годах, наравне с регулированием операций клиентов в рамках 115-ФЗ по легализации доходов. «То есть теперь банки оценивают клиентов не только в части реальной платежеспособности и залоговой массы, но и соответствия нормам и критериям легальности деятельности, предписанным ЦБ. Здесь и параметр реального местонахождения клиента, и официальная база оплаты труда сотрудников, и соотношение налогооблагаемой базы к объемам деятельности клиента, и прочие факторы. Все эти характеристики напрямую влияют на объем формируемых резервов по ссудам,

значит, и на доходность кредитного проекта для банка», — пояснила Наталья Цацура. Сегодня, по ее наблюдениям, создается новая реальность взаимодействия между банком и клиентом, растет многофакторность оценки рисков. Вместе с тем собственники бизнеса, стремящиеся сохранить и развивать свое дело в дальнейшем, не первый год наблюдают эти тенденции и уже приступили к изменению управленческих моделей построения бизнеса и созданию новой системы отчетности на предприятии.

Несмотря на все более нарастающее влияние государственного регулирования на банковскую систему и реальный сектор, новые экономические и политические реалии ведения бизнеса, рынок кредитных сделок, по оценкам отраслевых экспертов, имеет емкость, хоть и не настолько большую, как в годы активного экономического роста. «Сохранение как позиций банков в сегменте кредитования МСБ, так и сохранения для кредитных учреждений платежеспособности самих предприятий — вопрос своевременной адаптивности внешним факторам и изменениям рынка. Малые предприятия имеют в этом вопросе неоспоримое преимущество. Управленческая и организационная гибкость модели построения бизнеса позволяет им производить перестройку в кратчайшие сроки, а сотрудничество с банком-партнером дает возможность своевременно получить обратную связь и профессиональную консультацию по важнейшим аспектам экономической конъюнктуры», — убеждена госпожа Цапура.

Мария Тищенко

№	Банк	Количество продуктов	Средняя ставка	Сумма	Срок
1	Акцент	15	От 16,5%*	От 100 тыс. до 60 млн руб.	3 месяца — 10 лет
2	Альфа-Банк	18	От 14%	От 300 тыс. руб., но не более \$1,1 млрд	3 месяца — 10 лет
3	ВТБ24	9	От 14,5%	От 850 тыс. до 150 млн руб.	1 год — 10 лет
4	Глобэкс	2	Не указана	От 500 тыс. до 30 млн руб.	0,5 года — 7 лет
5	Левобережный	6	От 16 до 23%	От 50 тыс. до 20 млн руб.	3 года — 10 лет
6	ЛОКО-Банк	6	От 12,5%	От 300 тыс. до 10 млн руб.	1 год — 10 лет
7	МДМ Банк	9	Обсуждается с клиентом индивидуально	От 500 тыс. до 200 млн руб.	1 год — 10 лет
8	Промсвязьбанк	5	Есть программа плавающих ставок	От 500 тыс. до 120 млн руб.	1 год — 5 лет
9	Россельхозбанк	23	Процентная ставка зависит от сроков кредитования и структуры обеспечения	От 100 тыс. до 200 млн руб.	1 год — 10 лет
10	Сбербанк	20	От 2,66 до 23%	От 150 тыс. до 1 млрд руб.	0,5 года — 10 лет

* Обсуждается с клиентом индивидуально.
Источник: собственные данные банков.

«У многих складывается впечатление, что мы только должны давать деньги»

— интервью —

С9 — Насколько корректно мнение о том, что предприятия малого и среднего бизнеса во многом работают в теневом секторе экономики?

— Я считаю, что малый бизнес — не теневой сектор. Даже если посмотреть на те цифры, о которых я сказал: предприниматели финансово активны, создают новые рабочие места, но и есть свои нюансы.

— Перспективы развития малого и среднего бизнеса в Новосибирске есть?

Перспективы есть: сложившаяся экономическая ситуация для одних предпринимателей — это убытки и все, что с ними связано, для вторых — оптимизация, а для третьих — возможность выйти на новые рынки, попробовать другие форматы. Ко мне часто обращаются представители компаний, которые рады этим кризисным моментам как раз из-за возможности оптимизировать свое производство. Они стали больше внимания уделять автоматизации, потому что зачем держать 20 человек, когда можно приобрести оборудование и обучить одного. Конечно, есть и противоположные ситуации: приходят предприниматели, у которых огромное количество кредитов, залоговых обязательств. Это те реалии, в которых работаем.

— С какими проблемами предприниматели сталкиваются чаще?

— Каждый год список проблем меняется. Я сторонник различных исследований. Например, по данным организации «Опора России», в 2012 году ключевыми проблемами малого бизнеса были: на первом месте — кадры, на втором — все, что связано с налогами и администрированием, на третьем — финансовые трудности. Исследования, проведенные нашим комитетом в 2013 году, показывают, что перечисленные общероссийские тенденции сохранились, а в 2014 и первом полугодии 2015 года картина изменилась: лидировать стала проблема доступности финансовых ресурсов, далее — дешевой аренды и проблема наличия квалифицированных сотрудников, подготовки кадров.

— Чем сегодня власть может помочь бизнесу?

— Наша поддержка больше направлена на создание коммуникационных форматов, где предприниматель мог бы решить свою проблему, найдя конкретного чиновника.

ка, контакт с другим предпринимателем. В целом деятельность можно разделить на пять направлений. Первое — финансовая поддержка. В формате гранта для начинающих предпринимателей мы занимаемся возмещением субсидий: они должны сначала понести какие-то затраты. Например, в 2014 году было около 60 заявок, а в 2015-м — 270, из них 20 и 107 соответственно получили государственную поддержку. Это говорит о доверии со стороны предпринимателей. Вопреки бытующему мнению о том, что «гранты одним и тем же раздаём», конкурсная процедура сделана так, что одна компания может получить грант только один раз в своей жизни. В прошлом максимальная сумма равнялась 300 тыс. руб., а в конце 2015 года увеличилась до 500 тыс. руб. Мы субсидируем все вопросы, связанные с компенсацией кредитных платежей, лизинговых, участие в ярмарках, пополнение оборотных средств.

Второе и третье направления — имущественная и образовательная поддержка предпринимателей. Помимо работы традиционного фонда муниципального имущества в межведомственном формате, который на льготных условиях предоставляет помещения, существуют два бизнес-инкубатора. В первом находятся 20 компаний-резидентов, которые преимущественно занимаются сферой торговли, услуг и так далее. В 2015 году в Новосибирске впервые появился бизнес-инкубатор производственного формата (более 4,5 тыс. кв. м), в котором присутствует несколько десятков компаний, работает около 100 человек.

Больше всего спросом пользуется образовательная поддержка: на площадке нашего комитета по итогам 2015 года было проведено 105 семинаров. Например, меняется законодательство — мы проводим разъяснительную работу. Сейчас помимо этого формата мы решили запустить новый проект для стартапов — «Бизнес-драйв»: мы отбираем предпринимателей (из 400 человек — 120) и сопровождаем их от идеи до конкретного бизнеса. Из 120 участников 80 открыли свой бизнес, по итогам двух месяцев работы их компаний оборот составил 300–500 тыс. руб.

Четвертое направление нашей работы — событийное: организуем различные площадки, форумы, для того чтобы бизнес мог видеть на них как минимум партнеров, как мак-

симум конкурентов, имел возможность доступа ко всем чиновникам, которые, по их мнению, бывают порой недоступны. Появился форум малого бизнеса с брендом «Сделано в Новосибирске», его мы делаем совместно со Сбербанком. Для начинающих предпринимателей у нас есть такой формат, как конгресс «Молодые миллионеры Сибири», который мы проводим совместно с Альфа-Банком. Есть также коммуникационные форматы — бизнес-завтраки и ужины, на которые в качестве спикеров мы приглашаем успешных предпринимателей

Пятое направление деятельности комитета связано с популяризацией предпринимательства. В информационном плане мы делаем большую ставку на популярные социальные сети, они эффективны. В продвижении предпринимательства также используем различные бизнес-миссии. В прошлом году, например, отправили делегацию в Китай, сейчас в Монголию собираемся ехать, поскольку там есть определенные партнерские отношения.

— С чем чаще бизнес приходит к власти, на какую помощь он рассчитывает?

С абсолютно разноплановыми вопросами. Во-первых, приходят, когда сталкиваются с проблемами взаимодействия с разрешительными и надзорными организациями. Во-вторых, когда нет понимания каких-то юридических основ, например изменилось земельное, налоговое законодательство. В-третьих — когда нужна финансовая поддержка. У многих складывается впечатление, что мы только должны давать деньги, но этот вид поддержки не является ключевым. Главное — создание комфортной среды для предпринимателей, в которую должна входить финансовая поддержка. Еще обращаются с вопросами, связанными с государственным заказом. Порой к нам приходят предприниматели, готовые инвестировать сами, и они ищут такие проекты. На основании этих обращений мы и стараемся реализовывать нашу муниципальную политику в отношении поддержки предпринимателей. Кстати, консультацию можно получить не только в самом комитете, но и в информационно-консультационных пунктах для предпринимателей, которые работают на площадках районных администраций.

Беседувала Мария Тищенко



Нам доверяют будущее!

БАНК АКСЕПТ

лет

Делаю больше с кредитом банка «Аксепт»!

Кредиты бизнесу от **14%** годовых

Условия кредитования под поручительство Фонда:
 Сумма кредита - от 1 млн. до 60 млн. руб.
 Срок кредита - от 3 до 60 месяцев. Лимит поручительства на одного Завмещика - до 50 млн. руб., но не более 70% от суммы кредита. Комиссия за открытие лимита - 1% от суммы лимита кредитования.
 Обеспечение - поручительство Фонда, поручительство собственников, залог имущества от 30% от суммы кредита.





8-800-100-2737 | www.aksept.ru



АО «Банк Акsept», Лицензия Банка России №657, Регистр