

# БИЗНЕС ИЗ ПЕРВЫХ РУК

Сергей КРЮКОВ

Финансирование  
должно быть непрерывным

Антон КУПРИНОВ

Жизнь под гарантию

Анкета БДМ

МСБ: тронулся ли лёд?

Андрей БУХТИЯРОВ

О критериях успеха

# Анкета БДМ

## ТРОНУЛСЯ ЛИ ЛЁД?

НЕ ВПЕРВЫЕ МЫ ОБРАЩАЕМСЯ К ТЕМЕ РАЗВИТИЯ И ПОДДЕРЖКИ малого и среднего бизнеса. И всегда — с надеждами, которые почему-то никак не оправдываются. Однако на сей раз, похоже, власти намерены, наконец, добиться успеха — на апрельском Госсовете шёл серьёзный и, что ещё важнее, предметный разговор о том, как всё-таки открыть реальные перспективы развития перед малыми предпринимателями, чем им помочь и как — не мешать. А поскольку ни один бизнес без денег развиваться не может, роль банковской системы в решении этой задачи не подлежит сомнению. Но есть ли у банков возможности для финансирования МСБ? Могут ли они предоставить малым предпринимателям выполнимые условия? В чём нуждаются банки, чтобы стать реальными помощниками в развитии этого сегмента экономики?

- 1** С момента принятия «антикризисного пакета» мер и Госсовета по поддержке МСБ прошло немного времени, но можно уже ожидать каких-то подвижек. Как вы видите их: на уровне намерений или конкретных шагов власти?
- 2** По статистике, начиная с прошлого года спрос на кредиты со стороны предприятий, и особенно малых, в целом по стране постоянно падал. Меняется ли сейчас, по вашим наблюдениям, негативная динамика?
- 3** Отвечая на вопросы банкиров на съезде АРБ, Э. Набиуллина признала за малыми и региональными банками их важную роль в работе с малым бизнесом. А в Банке России создана рабочая группа по работе с МСБ. Как вы оцениваете этот факт и каких действий ждёте от этой структуры?
- 4** В нынешнем году впервые региональным банкам выделено в качестве помощи 170 миллиардов рублей. Вошёл ли ваш банк в число тех, кто отвечает критериям выделения этих средств? Сказывается ли это на текущей ситуации с кредитованием МСБ и планах банка на будущее?
- 5** Несмотря на то что регулятор постепенно снижает ключевую ставку, она всё ещё слишком высока. Удаётся ли вашему банку держать более или менее приемлемый для МСБ процент по кредитам? Каким образом?
- 6** Очевидно, что в нынешних условиях особое значение в поддержке малого и среднего предпринимательства приобретают институты развития и подобные структуры. Работаете ли вы с МСП Банком, Агентством кредитных гарантий, фондами поддержки МСБ? Что привлекает и что не устраивает вас в таком сотрудничестве?

## СВОЯ НИША

**1** Нам не стоит рассчитывать на какие-либо заметные изменения в столь коротком промежутке времени. Сложно быстро изменить сложившийся за десятилетия уклад. Да, мы видим намерения: последние месяцы региональные и муниципальные власти активно проводят встречи, круглые столы и прочие мероприятия с представителями бизнеса и банков, где обсуждаются возможные варианты развития и перспективные направления инвестиций. Однако дистанция между намерениями и практической реализацией может быть большая.

В то же время интересен сам факт особого внимания к малому предпринимателю. Что, в крупном бизнесе настолько «всё хорошо», а вот в малом и среднем чего-то недостаёт?

Тема поддержки малого и среднего бизнеса обострилась в условиях неизбежного сокращения внешнеторгового оборота, прежде всего — импорта, вследствие геополитических проблем. Прежде чем говорить об эффективности мер господдержки малого и среднего бизнеса, необходимо определиться со сферами деятельности, где граждане реализуют свой потенциал предпринимателей. Я бы назвал это «экологической нишей обитания» МСБ. Здесь можно говорить о торговле, небольшом производстве товаров народного потребления, сфере услуг. Оживление внутренней торговли, являющейся основной сферой занятости граждан в малом и среднем бизнесе, возможно при двух основных условиях: наличие финансовых средств у граждан для удовлетворения потребностей домохозяйств и наличие товаров и услуг внутреннего производства приемлемого качества и стоимости.

Имеются ли достаточные средства у населения для того, чтобы приобретать товары и услуги не только первой жизненной необходимости (продукты, одежду, услуги ЖКХ, медицинские услуги), но и вести «расширенное потребление», удовлетворяя потребности, улучшающие качество жизни? Именно способность и желание населения оплачивать «расширенное потребление» — основа для оживления МСБ. Как обстоят дела в этой области, достаточно ли реальных средств у населения для «расширенного потребления»? Можно проанализировать статистику доходов населения, внимательно изучить вопрос формирования «прожиточного минимума», оценить базовые ставки окладов работников бюджетной сферы... И, думаю, тут выводы не будут утешительными.



**Андрей ШАРАПОВ**

Начальник управления кредитных ресурсов  
ОАО АБ «Кузнецкбизнесбанк»

Если мы говорим о малых и средних предпринимателях в торговле или в сфере услуг — так они «выживают» в любых условиях, при любой экономической политике. Другое дело — производство и сельское хозяйство (развитие которых наиболее важно для укрепления экономики). Мы работаем в регионе не самом успешном по выпуску пищевых продуктов, но с большой промышленной базой и понимаем, как сложно работать тем, кто занимается реальным производством. Как правило, такие малые предприятия создаются и работают на заказах крупных частных и государственных компаний. И они не смогут вести стабильную деятельность и развиваться, если крупные корпорации, монополии (деятельность которых очевидно должна регулироваться государством) не будут заинтересованы во вложении средств в исследования новых технологий, разработку нового оборудования и просто в размещении заказов тем же малым предприятиям внутри



страны. И это — не вопрос нескольких совещаний, это — стратегия развития и политическая воля государственных органов власти.

Если вы — крупный чиновник федерального или регионального уровня, ответьте себе на вопрос: а смог бы я стать успешным субъектом МСБ в обычных условиях, без поддержки влиятельных лиц и использования служебного положения? Попробуйте на деле осуществить хотя бы один проект.

Идея главы правительства Дмитрия Медведева о повышении «мобильности трудовых ресурсов» в новых экономических условиях должна получить своё логическое продолжение в виде идеи «мобильности управленческих ресурсов». Чиновников министерств и ведомств федерального (в первую очередь) и регионального уровней необходимо направлять на «стройки народного хозяйства», для начала — в малый и средний бизнес.

Это будет хороший опыт работы, повысит эффективность управленческих решений и поспособствует развитию МСБ. И что наиболее важно, повысит уровень доверия в обществе.

**2** Спрос на кредиты со стороны предприятий зафиксировался на определённом стабильном уровне и существенно не меняется. В кредитном портфеле нашего банка доля МСБ за год выросла на 5% и составляет 52%. Сложно назвать это положительной динамикой роста, скорее это отражение текущей ситуации, когда предприятия вынуждены для поддержания текущей деятельности прибегать к займам не с целью развития и реализации новых проектов, но для покрытия разрывов в сроках оплаты дебиторской задолженности контрагентов, самыми крупными из которых, как правило, являются компании с государственным участием и бюджетные предприятия.

**3** Как региональный банк мы ждём от Банка России поддержания равных условий работы для всех кредитных организаций, независимо от размера и местоположения, ждём понятных и обоснованных требований и нормативов по формированию банками резервов, в том числе для МСБ. Малый бизнес — наш основной клиент, средние и небольшие банки ориентированы на такие предприятия. Мы рады любому клиенту, зачастую предлагаем лучшие условия кредитования. Однако в последние годы регулятор необоснованно нагружает банки несвойственными для нашего бизнеса требованиями фискального контроля и мониторинга клиента. С одной стороны, Банк России признаёт важную роль малых банков, с другой — своими действиями по поддержке «значимых», но не всегда эффективно работающих банков, искусственно ограничивает конкуренцию и «отодвигает» прочие банки с рынка.

**4** Наш банк обладает собственными средствами и не прибегал к помощи. Сегодня мы сами размещаем часть средств в депозитах Банка России.

**5** Предлагать клиентам приемлемый процент по кредитам удаётся, не привлекая внешних заимствований — контролируя собственные расходы, оптимизируя управление прочими факторами, приводящими к удорожанию банковских услуг.

Имея собственные ресурсы (которые ввиду недостаточного спроса на кредиты со стороны предприятий банк размещает в другие финансовые инструменты), мы пока не видим необходимости в привлечении дополнительных ресурсов. Однако отслеживаем предлагаемые условия МСП Банка и Агентства кредитных гарантий. ■



**Роман РЯБИШКИН**  
Директор департамента  
малого и среднего  
бизнеса Росэнергобанка

## ИНТЕРЕС К КРЕДИТАМ РАСТЁТ

**2** Спрос на кредиты зависит не только от возможностей и потребностей бизнеса в данный момент, но и от стоимости кредитов. К сожалению, ставки по кредитам ещё достаточно высокие для того, чтобы малый бизнес использовал этот инструмент именно для развития своего бизнеса. В основном сейчас потребность МСБ заключается только в пополнении оборотных средств. Тем не менее сегодня мы отмечаем более живой интерес к кредитам, чем за аналогичный период прошлого года. В большей степени это связано со снижением предложений со стороны банков и их нежеланием активно работать с сегментом малого бизнеса.

**5** Росэнергобанк активно сотрудничает с МСП Банком, поэтому нам удаётся удерживать низкие, докризисные ставки.

**6** Росэнергобанк работает с МСП Банком с 2009 года. В этом сотрудничестве нас привлекают стабильность ценовой политики, лояльные требования к клиентам, которые финансируются за счёт средств МСП Банка, оперативность работы. ■

# РЕАЛЬНЫХ ПОДВИЖЕК ПОКА НЕ НАБЛЮДАЕТСЯ

**1** На текущий момент я вижу пока только проекты комплекса мер для поддержки МСБ. Как таковых реальных подвижек не наблюдается. По итогам заседания Государственного совета 7 апреля сформирован пул поручений, выполнение которых окажет реальную поддержку малому и среднему бизнесу. Среди них: повышение эффективности господдержки, расширение доступа предпринимателей к кредитным ресурсам, решение вопросов кадрового обеспечения, налогового и правового регулирования, процедуры проверок со стороны контрольно-надзорных органов и т.д.

Считаю, что создание на базе МСП Банка и Агентства кредитных гарантий единого института развития малого и среднего бизнеса — рационально верное решение, позволяющее сконцентрировать все функции интегратора форм государственной поддержки МСП в России.

**2** В I квартале этого года кредитный рынок для сектора малого и среднего бизнеса сильно пострадал: объём выданных МСП кредитов упал в сравнении с аналогичным периодом прошлого года больше чем на треть. Объём выданных за январь–март 2015 года кредитов на банковском рынке снизился в сравнении с аналогичным периодом прошлого года на 36,2% и составил 1,17 триллиона рублей — то есть оказался на уровне показателей 2011 года. Портфель задолженности по итогам трёх первых месяцев года составил 4,84 триллиона рублей. С начала 2015 года он потерял уже 5,4%, или 277 миллиардов рублей.

В первую очередь сокращение обусловлено слабой динамикой выдач новых кредитов: большая часть кредитов, выдающихся на рынке, — краткосрочные, на срок до года (на эту категорию по итогам 2014-го пришлось свыше 70% объёма выдач), поэтому замедление притока новых кредитов практически сразу сказывается на размерах портфеля.

Практически уходят с рынка инвестиционные программы кредитования для малого и среднего бизнеса и беззалоговые кредиты. Акцент делается на залоговом кредитовании, относительно краткосрочном. Программы рефинансирования в данном случае зачастую бывают



**Наталья БЛИНОВА**

Директор департамента корпоративного бизнеса  
РОСГОССТРАХ БАНКА

неуместны. Кто захочет рефинансировать кредит по ставке, гораздо большей, чем была изначально?

**3** Создание рабочей группы по проблемам финансирования малого и среднего бизнеса — ещё один шаг к решению проблемы доступности финансовых ресурсов для малого и среднего бизнеса. Рабочая группа решает на текущий момент три ключевых вопроса от бизнеса: включение предприятий торговли в систему государственной поддержки, расширение участников,

претендующих на льготное фондирование под инвестиционные проекты, и улучшение возможностей фондирования для МФО, финансирующих малый бизнес. Поживём — увидим.

**4** Перечень банков, которым предложено получить средства для увеличения их капитализации, одобрен советом директоров АСВ 23 января и утверждён правительством 2 февраля. Для этого банкам следовало соответствовать пяти основным критериям. Мы прошли по четырём из них, кроме размера капитала: согласно требованиям АСВ, он должен быть не менее 25 миллиардов рублей, а наш капитал к 1 мая составлял 21 миллиард.

В обмен на госпомощь банк обязан увеличивать не менее чем на 1% в месяц кредитование предприятий из указанных агентством отраслей. Среди других условий — запрет на повышение зарплат сотрудникам в течение трёх лет, предоставление в АСВ ежемесячной отчётности банка и дополнительной информации по требованию. Кроме того, акционеры банка должны увеличить капитал не менее чем на 50% от суммы субординированного обязательства.

Критерии допуска к программе докапитализации, в числе которых размер капитала от 25 миллиардов рублей, не будут способствовать преодолению кризисных

явлений, а лишь усилят панику и недоверие к финансовой системе со стороны предприятий реального сектора и частных клиентов.

В своём обращении Ассоциация региональных Банков России, к примеру, предлагает дать возможность воспользоваться финансовой поддержкой банкам, выходящим за пределы обозначенного круга, но имеющим хорошее финансовое состояние, следовательно, надёжным

В результате **вместо подъёма** многие **предприятия** в 2015 году вошли в **серьёзный кризис**, **связанный** с невозможностью работать без **иностранных** товаров, **аналогов** которым нет

и эффективным. Исключение для этих банков возможности получения государственной помощи несправедливо и противоречит политике оздоровления и повышения эффективности банковской системы.

Так что на нашем банке эта ситуация никак не отразилась.

**5** Рассуждая, что будет с малым бизнесом в 2015 году, в первую очередь нужно обратить внимание на условия кредитования. Они прямо зависят от размеров



**Роман ГАВРИЛОВ**  
Вице-президент,  
управляющий директор  
департамента малого  
и среднего бизнеса,  
Пробизнесбанк,  
ФГ «Лайф»

## ЧУДЕС НЕ БЫВАЕТ

**2** В настоящее время спрос на кредиты, несомненно, ниже, чем на растущем рынке. Но предложение банков не отвечает даже этому пониженному спросу. Связано это с высоковероятными негативными прогнозами по сегменту.

**3** Отвечу словами Сергея Капицы: «Руководить — это значит не мешать хорошим людям работать». В коммерческих банках достаточно профессионалов, способных обеспечить поддержку малого и среднего бизнеса. Но важна экономическая погода страны: если ситуация будет более или менее стабильная, волатильность на валютном рынке снизится, сократится ключевая ставка, то постепенно всё нормализуется.

**5** Если говорить о ФГ «Лайф», мы держим рыночный процент по кредитам. Но чудес не бывает: существует стоимость привлечения пассивов на рынке, которая и определяет цену их размещения. Размещаться в ноль или в убыток — это не рыночный подход.

**6** В большинстве случаев мы не работаем с этими структурами. Как правило, это достаточно сложные программы для работы с малыми и средними предприятиями. Идеальным партнёром был в своё время ЕБРР: он предлагал очень удобную программу поддержки и адекватную систему постконтроля банка-заёмщика. Российских программ подобного уровня я так и не встретил.




ключевой ставки Центробанка. Когда её подняли до 17%, рынок отреагировал быстро: банки не смогли выдавать кредиты предпринимателям дешевле, чем под 21–22% годовых. Для многих предприятий, работающих в реальном секторе экономики, этот показатель намного выше прибыли. А можно ли прожить без кредитования малому бизнесу? Вопрос риторический. С понижением ключевой ставки банки понижают ставки кредитования и у сегмента МСБ появляется возможность получить на приемлемых условиях кредит для закупки оборудования, комплектующих и прочего, необходимого для производства

В начале прошлого лета, рассуждая, что будет с малым бизнесом в 2015 году, многие эксперты подчёркивали, что санкции со стороны Европы и запрет импорта широкого спектра продуктов в Россию могут оздоровить нашу экономику. Предполагалось, что уход с рынка зарубежных товаров приведёт к росту популярности отечественной продукции. Но в конечном итоге оказалось, что собственно российское производство завязано на поставку из-за рубежа как технологий (например, программного обеспечения), так и расходных материалов. В результате вместо подъёма многие предприятия в 2015 году вошли в серьёзный кризис, связанный с невозможностью работать без иностранных товаров, аналогов которым нет.

Прогнозировать, что будет с малым бизнесом во второй половине 2015 года, довольно сложно. Всё зависит от того, будет ли оказана предпринимателям поддержка, снизят ли вновь ключевую ставку, будут ли отменены санкции, как поведёт себя национальная валюта и т.д. Но уже сейчас можно говорить о том, что многие предприятия перестанут существовать. Останутся только те, кто может обходиться без кредитов и производит продукт, не зависящий от импорта.

**6** Наш банк активно участвует в государственных программах поддержки сектора, сотрудничая с МСП Банком и региональными фондами поддержки МСБ в 25 регионах России. Партнёрство оказалось плодотворным. Если обращаться к цифрам, то за период сотрудничества с МСП Банком была оказана поддержка более чем 1300 субъектам малого и среднего бизнеса на сумму в 1,1 миллиарда рублей. При этом стоит отметить, что программы банка имеют немало ограничений в части сроков кредитов, цели кредитования, способа и стоимости предоставления денежных средств субъекту МСБ.

Например, по отдельным программам МСП Банк финансирует проекты от 60 миллионов рублей, в то время как в нашем банке малому бизнесу мы предлагаем максимум 20 миллионов. 



## ПОМОГИТЕ ДИМЕ!

Дима Смирнов из города Ярославля ничего не слышит, а значит, не сможет говорить, и в будущем его ожидает инвалидность. В сентябре 2011 года была проведена операция, в ходе которой был установлен кохлеарный имплантат – аппарат, преобразующий звуки в электрические импульсы. Через год такая же операция была проведена на втором ухе мальчугана. Но операции – только полдела. За ними следует период реабилитации – очень длительный и трудоемкий процесс, который позволяет глухому от рождения человеку не только научиться правильно ориентироваться в мире звуков, но и разговаривать. Однако каждый курс реабилитации стоит 165000 руб. К сожалению, таких денег в семье Смирновых нет.

Союз благотворительных организаций России просит всех, кто хочет и может помочь Диме Смирнову, перечислить средства на его лечение.

Более подробная информация по тел.: (495) 225-13-16  
или на сайте [www.sbornet.ru](http://www.sbornet.ru)

Платежи в адрес Димы Смирнова принимаются во всех отделениях Сбербанка России без взимания комиссионного сбора.

### Реквизиты:

Получатель: некоммерческое партнерство «Союз благотворительных организаций России»

ИНН: 7715257832

КПП: 771501001

Р/С: 40703810287810000000 в Московском филиале ПАО РОСБАНК

г. Москва

К/С: 3010181000000000272

БИК: 044583272

Назначение платежа: пожертвование на лечение Димы Смирнова

СОЮЗ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ РОССИИ ПРОСИТ СООТЕЧЕСТВЕННИКОВ ПОМОЧЬ





**Вячеслав АНДРЮШКИН**  
Советник председателя  
правления  
Азиатско-Тихоокеанского  
Банка

## ЭФФЕКТ НАСТУПИТ НЕ ТАК БЫСТРО

**1** Времени прошло действительно совсем немного. Тот факт, что государство понимает значимость малого и среднего бизнеса для экономики, — уже очень хорошо, но ждать конкретных подвижек пока слишком рано. К тому же в нынешней непростой экономической ситуации эффект от вводимых мер наступит не так быстро, как хотелось бы.

**2** Сейчас ситуация не сильно изменилась: процентные ставки по кредитам в целом по рынку ещё достаточно высоки, чтобы быть привлекательными. Кроме того, банки существенно ужесточили требования к заёмщикам, что тоже влияет на динамику кредитных портфелей. Немаловажным фактором является понятное нежелание многих предпринимателей увеличивать объём кредитования в кризисные времена: сейчас все стремятся уменьшить издержки, а расходы на уплату банковских процентов становятся дополнительной нагрузкой на бизнес, снижающей его финансовую устойчивость.

**3** Создание в ЦБ специализированной структуры, призванной содействовать работе банков с предприятиями МСБ, можно только приветствовать. Поскольку значительная часть малого и среднего бизнеса присутствует в регионах, хотелось бы, чтобы коллеги из рабочей группы Банка России уделили повышенное внимание работе банков с клиентами в регионах, в частности — содействовали созданию механизмов поддержки предприятий МСБ, например, в части упрощения процедур их кредитования банками, внедрения на федеральном и региональном уровнях эффективных механизмов субсидирования кредитных ставок, гарантирования уполномоченными государственными агентствами возвратности кредитов МСБ.

**4** Да, Азиатско-Тихоокеанский Банк отвечает таким критериям. Однако хотелось бы отметить, что, на мой взгляд, не только и не столько наличие пассивов у банков определяет, насколько успешно они могут кредитовать предприятия МСБ. Основными факторами, которые сдерживают развитие процесса кредитования малого и среднего бизнеса, остаются недостаток качественных заёмщиков и по-прежнему высокие ставки привлечения пассивов. Если депозитные ставки постепенно снижаются, то количество заёмщиков, отвечающих ужесточённым критериям кредитования в период финансовой нестабильности, будет расти существенно медленнее.

**5** Учитывая, что реальное снижение стоимости пассивов происходит значительно позже, чем аналогичные изменения учётной ставки, кредитные ставки также снижаются с отставанием. Думаю, ставки выйдут на уровни, сопоставимые с докризисными значениями, не раньше, чем к началу 2016 года.

Мы стараемся быть в рынке кредитных предложений, однако понимаем, что в настоящее время рыночные ставки по кредитам МСБ далеки от значений, оптимальных для развития бизнеса.

**6** Да, мы сотрудничаем с большинством институтов развития МСБ. Положительным фактором при этом является наличие у таких институтов возможности фонтировать проекты кредитования малого и среднего бизнеса по неплохим ставкам, а также обеспечивать снижение рисков по кредитам заёмщиков, задействовав механизм гарантий. Повысить эффективность такого сотрудничества можно, ускорив процессы взаимодействия институтов развития МСБ с банками, в частности — процесс принятия решений об установлении лимитов на банки-партнёры. ■



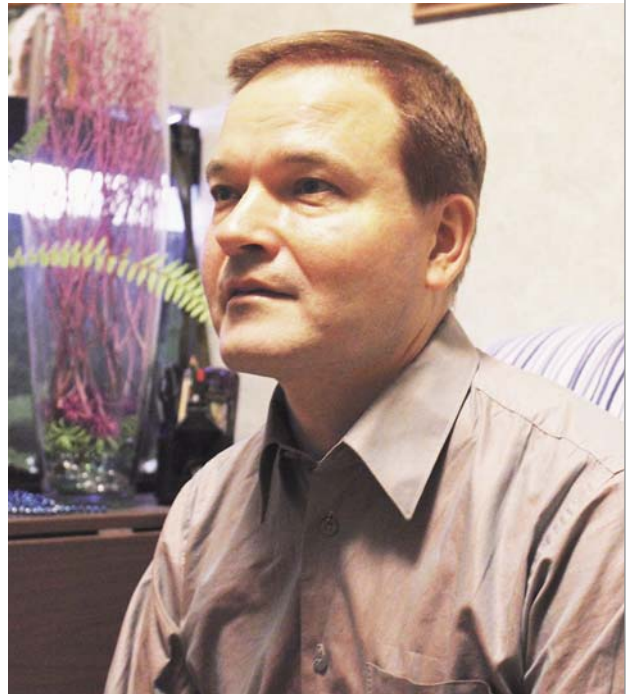
## ИГРА ВДОЛГУЮ...

**1** Отсчёт надо вести не от проведения Госсовета, который прошёл 7 апреля, а от перечня поручений, которые были предписаны ведомствам по его итогам (даны 28 апреля, всего таких поручений 14). Поэтому говорить «о подвижках» пока не просто рано, а очень рано. По сути, среди этих поручений мало таких, которые касаются непосредственно сектора МСП.

Того, что можно назвать реально полезным, не так уж много: продление до 2018 года действия закона о «малой приватизации» (с увеличением минимального срока по рассрочке оплаты при выкупе государственных и муниципальных помещений со стороны МСП). Закон принят давно, неоднократно продлевался и корректировался, но «малая приватизация» идёт крайне медленно, со скрипом. Чем больше мелких частных фирм, тем лучше для экономики и граждан.

Часть полезного в формулировках просто размыта с точки зрения результатов: «Генеральной прокуратуре Российской Федерации провести проверку соблюдения уполномоченными органами государственного контроля (надзора), муниципального контроля законодательства Российской Федерации о государственном контроле при осуществлении внеплановых проверок субъектов малого и среднего предпринимательства в 2014 году, обратив внимание на обоснованность их организации и сроков проведения». Проведут, и дальше что? На практике такие «поручения» и «декларации», как правило (и как это ни печально), заканчиваются усилением и ужесточением контроля бизнеса (что показали события конца прошлого — начала этого года: массовые проверки МСП, включая индивидуальных предпринимателей, Роспотребнадзором и самой Генпрокуратурой, которая ранее этим практически не занималась).

Очень много из того, что можно назвать «подготовкой предложений», — это процесс игры вдолгую. Например, к 1 августа «провести инвентаризацию существующих неналоговых платежей и представить предложения по снижению нагрузки на субъекты малого и среднего предпринимательства по таким платежам». Инвентаризация не подразумевает каких-то обязательных последующих решений. И даже если они состоятся, могут пройти даже не месяцы, а годы. Какими итоговыми решениями закончатся — никому не известно.



**Владимир БУЕВ**

Вице-президент Национального института системных исследований проблем предпринимательства

Ключевое поручение по итогам Госсовета: создать единый институт развития малого и среднего предпринимательства (теперь ясно, что это будет федеральная госкорпорация на базе объединения МСП Банка и Агентства кредитных гарантий). Ключевое — потому что денежное (на много десятков миллиардов рублей). На эту тему можно написать целую статью, но, на мой взгляд, на сектор МСП решение о создании «госкорпорации по ларькам» в положительном ключе на сектор МСП никак не повлияет.

**2** Проблема спроса присутствует, но не спрос определяет тренд падения масштабов кредитования сектора МСП. Статистика ЦБ показывает нам не падение спроса, а сжатие предложения. В первую очередь речь идёт о сокращении предложения из-за сжатия ликвидности в самих банках (свернулось фондирование). Многие банки отказались не только от специальных кредитных

продуктов, учитывающих специфику МСП, но даже сократили подразделения, которые с этим сектором работали.

Так, только за год (с февраля прошлого по февраль этого года) сократился размер совокупного кредитного портфеля в части МСП — на 7,5%. И дело тут не только в переоценке валютной части портфеля, но и в том, что его рублёвая часть тоже «скукожилась». Практически каждый месяц сокращается и объём выданных кредитов. Что особенно неприятно:

в последние два года очевиден рост просроченной задолженности, продолжился он и в начале этого года. Это индикатор состояния сектора, у которого тоже сжался платёжеспособный (в первую очередь потребительский) спрос на товары и услуги. Кроме того, к стагнации и сжатию сектора ведут ограничения со стороны государства и местных властей (вспомним, что происходило в последние годы с мелко-розничной торговлей по всей России: палатки и ларьки



**Вадим КОЛОТНИКОВ**  
Вице-президент  
ФГ «Лайф»,  
КБ «Солидарность»

## ЭКОСИСТЕМА ДЛЯ БИЗНЕСА

**1** Несмотря на озвученную властями поддержку и увеличение числа инструментов (гарантии, субсидирование кредитной ставки и пр.), скорость их внедрения остаётся медленной. Есть ощущение, что все участники рынка осознали важность малого бизнеса и понимают, что МСБ может стать локомотивом экономики как на региональном уровне, так и на федеральном. Но пока не хватает критической массы мер, которые способны превратить локальные успехи МСБ в общероссийское массовое явление.

**2** К сожалению, тренд по кредитам пока сохраняется. Тем не менее мы видим хороший спрос на сопутствующие продукты, помогающие МСБ выживать при больших ставках на кредиты. Для МСБ мы предложили клубную систему «Лайф. Бизнес». Это экосистема для бизнеса. Она состоит из множества полезных услуг, сервисов, мероприятий и является площадкой для обмена опытом между предпринимателями. Она выходит за рамки банковских услуг и включает в себя финансовые и нефинансовые сервисы сопровождения бизнеса клиентов.

Например, в настоящее время спросом у бизнеса пользуются HR-консалтинг, проверка контрагентов, финансовая диагностика и др. Мы предлагаем сервисы, выступая настоящим партнёром своих клиентов, предоставляя им те услуги, которые актуальны для малого и среднего бизнеса именно сейчас.

**3** В первую очередь хотелось бы, чтобы рабочая группа расширила список мер, которые позволят региональным банкам делать фокус на работе с МСБ и зарабатывать на этом. Нужны конкретные работающие меры, изменения в законодательстве, региональные программы.

**4** Пока такое решение только обсуждается. Правительство планирует до начала июня рассмотреть возможные критерии докапитализации региональных банков. Одним из критериев в рамках обсуждения этой темы называется порог по капиталу в 3 миллиарда рублей. По моему мнению, для региональных банков это слишком большая величина, необходимо снизить её и ввести критерий специализации на работе с МСБ. В противном случае может оказаться, что банк имеет 3 миллиарда, но у него нет экспертизы МСБ, а те, у кого есть, — не попали. В сегодняшних условиях без докапитализации развивать кредитование МСБ невозможно.

**5** В конце апреля ключевая ставка снизилась до 12,5%. Банк России показывает тренд на снижение ставки, и, возможно, она будет снижаться до конца года. Это поможет оживить кредитование. Сегодня мы держим минимальную маржу по кредитам, добираем доход за счёт индивидуальных услуг, комплексного обслуживания и партнёрства с клиентами. ■

в массовом порядке сносили зачастую без всяких судебных решений). Предполагаю, что, по крайней мере в этом году, негативная динамика в отношении банковского кредитования МСП имеет мало шансов на изменение.

**3** Жду монополизации кредитного рынка (лицензии у региональных банков продолжают отзываться). Во-первых, сектор МСП остаётся высокорискованным для кредитования и тоже не растёт, а даже сокращается из-за неблагоприятной конъюнктуры, роста госсектора (который занимает даже конкурентные рынки) и ужесточения регулирования и правоприменения. По итогам прошлого года число МСП практически не изменилось, легальная численность занятых в секторе сократилась, резко упали инвестиции МСП в самих себя, любимых (главный показатель самочувствия сектора и его уверенности в будущем).

Один из последних примеров. Мелкий бизнес — это региональный и даже местный феномен. Поэтому

значительная его часть работает с малыми банками, которые как раз являются региональными. Помимо отзыва лицензий, уже звучат предложения административно «сжать» их рыночное фондирование. Так, Сбербанк, по сути, выступил с предложениями административных ограничений, которые могут усилить отток частных вкладов (потенциальный кредитный ресурс) из мелких частных банков в крупные государственные. Хотя внешне эти предложения касаются вроде бы «стороннего сюжета»: ограничить не величину, а число страховых выплат частному клиенту, размещающему средства на депозитах (а это источник последующих банковских активов, в том числе кредитов для МСП).

**6** Принято решение о слиянии МСП Банка и АКГ в единый институт. На стадии становления новой структуры (по крайней мере, до конца года) многие даже текущие проекты могут затормозиться или приостановиться. ■■



**Андрей ПУЧКОВ**

Управление сегмента  
малого и среднего  
бизнеса  
ЮниКредит Банка

## РЫНОК УСПОКАИВАЕТСЯ — ПОСТЕПЕННО ВОЗВРАЩАЕТСЯ СПРОС

**1** С точки зрения банковской деятельности в части кредитования предприятий поддержка МСБ осуществляется через совместные программы с МСП Банком, который принадлежит государственной корпорации ВЭБ МСБ и является основным инструментом государственной поддержки. Программы «ФИМ Целевой» и «Микрокредит МСП», которые запущены в нашем банке, позволяют финансировать предприятия МСБ по приемлемым для бизнеса ставкам. Так, для инвестиционных кредитов ставка составляет 13,25%, для оборотных кредитов — 17,25%.

**2** Спрос по-прежнему низок. Тем не менее если посмотреть динамику с начала 2015 года, то мы видим незначительный рост заявок в марте–апреле — по сравнению с началом года активность клиентов возросла. Это связано не только с запуском новых программ, но и в целом со снижением негативных волнений рынке.

**4** Хотя наш банк и не входит в категорию малых региональных банков, мы положительно смотрим на их поддержку.

**5** В настоящий момент в банке работают программы с участием МСП Банка по поддержке малого и среднего бизнеса. Это позволило установить процентную ставку по кредиту для компаний этого сегмента экономики на уровне 13,25% годовых. Получить кредит можно на коммерческую ипотеку и цели модернизации, инновации, энергоэффективности на срок от года до пяти лет. Валюта кредита — рубли, возможные суммы — от 500 тысяч до 47 миллионов рублей.

**6** Наш банк активно сотрудничает с институтами развития и структурами поддержки МСБ. В последнее время наибольшую активность получило сотрудничество с МСП Банком. Привлекает возможность поддерживать клиентов из этого сегмента, предоставлять кредиты по привлекательным ставкам. Сегодня это наиболее актуальная проблема — клиенты МСБ чувствительны к ценовым условиям, и поэтому программы востребованы на рынке. ■■





**Евгений ИВАНОВСКИЙ**  
Заместитель  
председателя правления  
ТрансКапиталБанка


## ОСТОРОЖНЫЙ ВЫВОД О ПОЗИТИВНОМ ТРЕНДЕ

**1** Большинство мер, о которых идёт речь, носят очень масштабный характер и требуют определённого времени на их реализацию, поэтому говорить об их эффекте мы сможем позднее. Тем не менее некоторые конкретные шаги мы уже видим. Например, идёт создание единого института развития малого и среднего предпринимательства, который станет «одним окном» по самым разным вопросам МСБ. На мой взгляд, очень своевременное решение.

**2** Да, меняется. В лучшую сторону. В конце прошлого года на рынке была слишком большая неопределённость, и это сдерживало предпринимателей. Сейчас мы видим рост числа заявок. Объём, конечно, далёк от докризисного, но он объективно увеличивается. Интересно отметить, что много заявок от МСБ мы получаем на инвестиционные проекты, такие как покупка коммерческой недвижимости, торговых площадей, оборудования и т.д. Это говорит о том, что растёт предпринимательская уверенность — и в результате снижения ключевой ставки ЦБ, и как следствие повышения внимания к вопросам МСБ со стороны государства. Можно сделать осторожный вывод, что предприниматели видят текущий непростой период как время развития, когда нужно думать не только о краткосрочной перспективе, но и более отдалённом будущем. И это позитивный тренд.

**3** Этот факт мы оцениваем замечательно. Не только мы, но и весь рынок ожидает, что действия рабочей группы будут направлены не столько на лоббирование неких послаблений для МСБ, сколько на актуализацию требований законодательной базы в соответствии с изменившимися рыночными условиями. К сожалению, многие моменты в ней уже не отвечают текущим реалиям, и мы чаще видели, напротив, ужесточение регулирования. Очень рассчитываем, что рабочая группа изменит этот тренд. Также ожидаем подвижек в вопросе секьюритизации портфелей МСБ.

**4** Уровень «приемлемо или нет» определяет клиент, который к тебе либо приходит, либо нет. К нам приходит, поэтому, видимо, удаётся. Наибольшей популярностью, конечно, пользуются кредиты в рамках нашей партнёрской программы с МСП Банком — это объективно очень привлекательное соотношение по ставке и срокам. Интересные условия у нас и по долгосрочному кредитованию энергоэффективных проектов, которое мы предоставляем совместно с нашими акционерами IFC и EBRD. Но и по другим своим программам мы совместно с клиентом ищем оптимальные решения, подходим гибко. Вообще в сотрудничестве мы ориентируемся не только на ставку. С большинством клиентов работаем комплексно, предоставляя не только кредитование, но и все остальные услуги: РКО, платежи, переводы, депозиты и т.д. При таком подходе мы хорошо узнаём клиента и можем обеспечить ему более выгодные условия, чем заёмщику «с улицы».

**5** Да, мы очень активно работаем и с МСП Банком, и с Агентством кредитных гарантий, и с фондами поддержки МСБ. Для банков сегодня, я считаю, значимость этого сотрудничества сложно переоценить. АКГ гарантирует кредитный риск, что в текущих условиях крайне актуально. МСП Банк предоставляет долгосрочное финансирование для малого и среднего бизнеса. Фактически это один из немногих источников по-настоящему «длинных» денег (пять–семь лет), которые мы можем выдавать своим клиентам. И я могу сказать, что это очень востребованные предложения. Сегодня мы можем в ряде случаев комбинировать «длинные» средства от МСП с гарантиями от АКГ в одной сделке. В результате с нас снимается часть кредитного риска, а мы обеспечиваем клиента «длинными» деньгами по низкой ставке, с помощью которых он может развернуть реальный инвестиционный проект. 

# ГОСПОДДЕРЖКА МСП РАБОТАЕТ

**1** На посыл государства достаточно быстро отреагировали ключевые институты поддержки МСП. Антикризисные продукты уже разработаны МСП Банком и Агентством кредитных гарантий, ряд гарантийных фондов также оптимизировал условия предоставления поручительства. Благодаря этому существенно расширен доступ субъектов МСП к получению государственной поддержки, особенно в части рефинансирования и реструктуризации действующих инвестиционных кредитов.

**2** Для установления положительной динамики на рынке кредитования МСП необходимо дальнейшее снижение ключевой ставки Банка России. В свою очередь банки, сформировав более дешёвую пассивную базу, смогут снизить ставки по кредитованию. Но уже сегодня мы наблюдаем оживление на рынке, посткризисный шок прошёл, и субъекты МСП стали более активно обращаться в банк — как за финансированием оборотного капитала, так и за кредитами на инвестиционные цели.

**5** Наш банк исторически не гонится за повышенной доходностью при кредитовании субъектов МСП, нашего ключевого клиентского сегмента, ставки по кредитам которому банк, как правило, не поднимает выше среднерыночного уровня. При этом, конечно, сложно финансировать бизнес на комфортных условиях при столь дорогом фондировании. В первую очередь мы стараемся решить данную проблему за счёт государственных инструментов финансовой поддержки, реализуемых, в частности, МСП Банком. Так, даже в сегодняшних условиях, мы предлагаем нашим заёмщикам — субъектам МСП, реализующим инвестиционные проекты, финансирование по ставке не выше 13,25% годовых.

**6** Банк активно использует в работе с субъектами МСП обеспечительные инструменты, которые особенно актуальны в текущей экономической ситуации. Мы успешно сотрудничаем с гарантийными фондами в 16 регионах своего присутствия, объём кредитов, выданных с использованием поручительства фондов, превышает 4,4 миллиарда рублей. Банк «Возрождение» одним из первых в стране



**Ирина СЕМЁНОВА**

Начальник департамента корпоративного бизнеса  
Банка «Возрождение»

заклучил соглашение о сотрудничестве с Агентством кредитных гарантий, а также оперативно подключился к специальному (упрощённому) режиму предоставления гарантий агентства. Крайне важно, чтобы при построении Национальной гарантийной системы, основу которой составят агентство и гарантийные фонды, были учтены лучшие практики предоставления гарантийных инструментов, существующих на рынке, а процедура получения поддержки была максимально простой, оперативной и понятной субъектам МСП.

Что касается МСП Банка, то Банк «Возрождение» — один из его ключевых партнёров в рамках реализации государственной программы финансовой поддержки МСП. За время сотрудничества, с ноября 2010 года,

мы предоставили свыше 1200 кредитов субъектам МСП на сумму более 28 миллиардов рублей. В партнёрстве с нашим банком реализована первая сделка в стране с использованием гарантийного механизма МСП Банка, а также выдан первый синдицированный кредит в рамках продукта МСП Банка «МСП — Синдикат».

При этом крайне важно расширение спектра инструментов государственной поддержки. В частности, необходимы внедрение доступных для всех банков, активно работающих с малым бизнесом, механизмов секьюритизации и рефинансирования портфелей МСП, дополнительная капитализация ключевых игроков на рынке господдержки и создание

инструментов, обеспечивающих доступное финансирование субъектов МСП на цели пополнения оборотных средств. В сегодняшних условиях приоритетом для большинства предпринимателей является не столько расширение бизнеса, сколько стабилизация текущей деятельности, которая невозможна без комфортных условий финансирования оборотного капитала. В связи с этим, на наш взгляд, крайне важно сохранить текущий функционал МСП Банка — ключевого игрока на рынке финансовой господдержки — и расширить возможности данной двухуровневой поддержки, выделив МСП Банку дополнительные дешёвые ресурсы для финансирования банков-партнёров. ■



**Виктор ОКОПНЫЙ**  
Старший вице-президент по работе с малым бизнесом  
ХМБ «Открытие»

## РЕФИНАНСИРОВАНИЕ ПОПУЛЯРНО

**1** Пока рано говорить о каких-то конкретных результатах — слишком мало прошло времени. Если бы пакет антикризисных мер был принят немного раньше, сейчас мы уже увидели бы их влияние. Большинство из обсуждаемых мер пока не реализовано, поэтому кризис на малом бизнесе ощущается достаточно сильно. Сейчас же мы видим в основном влияние тех мер, которые принимали ещё несколько лет назад.

**2** Негативная динамика сохраняется. Предприниматели стараются не брать кредитных денег. Единственное, на что из кредитных продуктов есть спрос, — это рефинансирование. Малый бизнес брал кредиты с расчётом на хорошую выручку, и когда она существенно упала, обслуживать кредиты стало сложно. В такой ситуации предприниматели ищут возможность снизить ежемесячный платёж. Поэтому рефинансирование крайне популярно.

**3** Этот факт мы оцениваем позитивно, поддерживаем такое решение: кредитование МСБ давно нуждается в выделении в отдельный сегмент контроля и регулирования, который учтёт особенности и сложности коммерческих банков при работе с сегментом МСБ. Например, как-то снизят уровни резервирования под эти продукты, упростят требования. Тогда это сможет удешевить кредиты и повысить доступность кредитных средств для развития бизнеса.

**Большинство** из обсуждаемых мер пока **не реализовано**, поэтому **кризис** на малом **бизнесе** ощущается достаточно **сильно**

**5** В стратегии ценообразования мы выбрали «срединный путь» — следим за рынком и стараемся держаться в середине ценового коридора.

**6** Мы активно сотрудничаем и с МСП Банком, и с фондами поддержки малого бизнеса, начали сотрудничать с Агентством кредитных гарантий. Это серьёзная поддержка для предпринимателей: сотрудничая с этими организациями, мы предлагаем те продукты, которые востребованы малым бизнесом.

Есть лишь одно пожелание по работе с фондами поддержки малого бизнеса: было бы удобнее, если бы они работали по принципу «одного окна», чтобы подавать документы не в каждый региональный фонд при аккредитации банка, а в одно место и получить аккредитацию, на основании которой можно работать с любым региональным фондом. ■



# ПОКА ТОЛЬКО ПЛАНЫ

**1** Конкретные меры, предлагаемые правительством для поддержки малого и среднего бизнеса, лежат в плоскости налогового законодательства: это и расширение круга предприятий, которые относятся к категории малых и средних (за счёт двукратного увеличения предельных значений выручки от реализации товаров), и планируемый закон о двухлетних налоговых каникулах, который будет распространяться на всех впервые зарегистрированных индивидуальных предпринимателей, оказывающих производственные и бытовые услуги, и расширение полномочий регионов по предоставлению налоговых преференций малому и среднему бизнесу, и планы по реализации инициативы о введении патентов для самозанятых граждан, а также по сокращению числа оснований, по которым ФАС России вправе осуществлять внеплановые проверки в отношении субъектов малого предпринимательства без согласования с прокуратурой. Конечно, в качестве декларации о намерениях все эти меры выглядят довольно основательно, однако процесс их согласования и окончательного утверждения может занять длительное время. На сегодня есть только планы — не конкретные шаги. Время покажет, к чему приведут эти проекты.

**2** Общая статистика сохраняет негативную динамику, но, по статистике банка «Кольцо Урала», спрос на кредиты растёт с марта–апреля 2015 года. На региональном рынке освободился пул клиентов, кредитовать которых в I квартале федеральные банки не стали по разного рода причинам. Более того, некоторые федеральные банки просто-напросто приостановили финансирование в регионах. Закрывать потребности данного сегмента необходимо игрокам регионального уровня.

В качестве **декларации** о намерениях предлагаемые **меры выглядят довольно основательно**

**3** Факт этот встаёт в общий ряд намерений правительства по поддержке сегмента МСБ. Если в общем — это достаточно положительный момент. Данная структура, по всей видимости, будет курировать работу банков с клиентами МСБ, создание определённой продуктовой линейки, возможно,



**Данил АБРАМОВ**

Начальник департамента корпоративного бизнеса банка «Кольцо Урала»

некоторое субсидирование каких-то областей. Фактических действий, думаю, стоит ждать только к концу года.

**4** Эта программа разработана Агентством кредитных гарантий совместно с Банком России и вступит в силу в ближайшее время. Наш банк заявлял о своём интересе к инициативе, однако, как мы видим сегодня, в первую очередь создатели программы пролоббировали интересы крупных федеральных банков. И принять участие в ней могут только банки из списка ЦБ — по предварительным данным, 10 кредитных организаций, чей уставный капитал превышает 100 миллиардов рублей.

Помимо того, скоро выйдет обновлённое положение 312-П Банка России, изменения в которое уже внесены (сейчас положение находится в Минюсте). Согласно положению,

банки, аккредитованные в АКГ, смогут рефинансироваться в ЦБ (пулы однородных кредитов с гарантией АКГ) по специальной ставке. И это две разные программы: первая — для определённого перечня банков, здесь многие региональные банки не проходят по требованиям капитала и ЦБ. Вторая — для всех банков, аккредитованных в Агентстве кредитных гарантий, однако аккредитация доступна тоже далеко не всем региональным игрокам.

Таким образом, мы наблюдаем стандартное лоббирование интересов узкого круга лиц, в результате которого определённый круг «избранных» компаний получит государственные деньги через государственные и крупные банки.

**5** Процентные ставки по кредитным продуктам у нас находятся в рыночном диапазоне. Более того, разница между ставками федеральных и региональных банков сейчас гораздо меньше, чем была до декабря 2014-го. Основным источником фондирования нашего банка остаются пассивы физических и юридических лиц, и стоимость этого источника сейчас хоть

и реагирует на уровень ключевой ставки, но не так, как хотелось бы. Рынок достаточно медленно снижает стоимость пассивов — с определённым временным отставанием от ключевой ставки.

**6** Мы работаем со Свердловским областным фондом поддержки предпринимательства, подписано соответствующее соглашение. Тем не менее мы столкнулись с не всегда удобной на практике и достаточно сложной процедурой взаимодействия. Во-первых, есть определённые технологические трудности при совместном рассмотрении заявки, так как разнятся списки запрашиваемых у клиентов документов. Во-вторых, поручительство фонда, разумеется, носит субсидиарный характер и является своего рода обеспечением, однако вариантов снижения уровня резервов на возможные потери по ссудам такое поручительство банку не даёт. Более того, фактическое погашение просроченной задолженности фондом возможно только через два–три года после выноса ссуды в статус просроченной. ■■



**Олег РОЖЕНЦОВ**

Руководитель  
департамента  
кредитования малого  
бизнеса Банка  
«УРАЛСИБ»

**ПАДЕНИЕ СПРОСА  
ЗАМЕДЛЯЕТСЯ**

**2** На фоне текущей экономической ситуации и удорожания привлекаемых ресурсов в течение IV квартала 2014 года наблюдался спад спроса на кредитные продукты (до 30%). В условиях высокой стоимости заёмных средств и низкой экономической активности в начале I квартала 2015-го продолжалось ослабление спроса на кредитные ресурсы. Так, количество заявок в январе 2015 года сократилось более чем в два раза по сравнению с тем же периодом 2014-го. Однако на данный момент мы наблюдаем замедление динамики по снижению спроса на кредиты, что позволяет говорить о стабилизации ситуации на рынке и намечающейся тенденции к росту спроса со стороны заёмщиков.

**5** Безусловно, возросшая стоимость фондирования всё ещё не позволяет снизить процентные ставки до уровня 2014 года. Поддерживать процентные ставки на приемлемом для клиентов уровне возможно за счёт снижения стоимости кредитного риска, а именно — ужесточения политики кредитования и требований к заёмщикам и к залоговому обеспечению.

**6** Банк «УРАЛСИБ» сотрудничает с МСП Банком с 2009 года. В рамках партнёрства банк заключил 2903 кредитных договора с субъектами малого и среднего предпринимательства на общую сумму более 7,6 миллиарда рублей (без учёта поддержки через лизинговую и факторинговую компании).

С Агентством кредитных гарантий УРАЛСИБ сотрудничает сравнительно недавно — с конца 2014 года. За прошедшее время субъекты МСП заключили несколько договоров банковских гарантий общей стоимостью 45 миллионов рублей.

Активное сотрудничество банка с региональными фондами поддержки малого и среднего бизнеса осуществляется уже более пяти лет.

В партнёрстве с указанными институтами развития привлекает множество факторов: предоставляемый уровень обеспечения по сделкам с субъектами МСП, привлекательные процентные ставки кредитования предприятий, вклад в развитие предпринимательства в стране и др. ■■

# «ДЛИННЫХ» ДЕНЕГ ЕЩЁ НЕ ПРОСЯТ

**1** «Антикризисный пакет мер», рассмотренный на Госсовете, на наш взгляд, является комплексным и предлагает решения в разных направлениях: финансовая поддержка, гарантийные инструменты, меры, направленные на снижение административных барьеров, и налоговые льготы. Из практических действий утверждена программа стимулирования субъектов МСП с участием банков, АКГ и ЦБ РФ. Суть программы — предоставление субъектам МСП финансирования по сниженной ставке (до 11% годовых). Программа рассчитана на срок в один год и направлена на стимулирование инвестиционной активности предпринимателей.

По нашим оценкам, это наиболее эффективный шаг в направлении поддержки субъектов МСП на текущий момент.

**2** Мы не наблюдали тенденций в снижении спроса на кредитные ресурсы — общий объём заявок на кредиты в первые четыре месяца 2015 года соответствовал прошлогоднему уровню. В некоторые месяцы мы наблюдали больший приток заявок, чем в прошлом году. Возможно, это было связано с тем, что предприниматели стали чаще обращаться за кредитными ресурсами в крупные федеральные банки с государственным участием. При этом не могу не отметить, что в целом снизился уровень одобрений кредитов, так как мы наблюдаем тенденцию ухудшения финансового состояния предприятий: снижение выручки, увеличение дебиторской задолженности и падение маржинального дохода. Особенно стабильным продолжает оставаться спрос со стороны предпринимателей на кредиты до двух лет, с целью пополнения оборотных средств. При этом бизнесмены не спешат входить в «долгие» деньги под высокие ставки, то есть спрос на долгосрочные кредиты инвестиционного характера низкий. Со снижением уровня процентной ставки мы прогнозируем, что спрос предпринимателей на кредитные ресурсы будет расти.

**3** Основные кредитные портфели в сегменте малого бизнеса сформированы крупнейшими федеральными банками. ВТБ24 создал портфель в этом сегменте на уровне 230 миллиардов рублей, по темпам роста



**Надия ЧЕРКАСОВА**

Директор департамента обслуживания клиентов  
малого бизнеса ВТБ24

кредитного портфелям мы являемся одним из лидеров кредитования предприятий малого бизнеса. Портфели региональных банков не столь значимы, однако действительно в определённых регионах позиции региональных банков достаточно существенны, и здесь, на наш взгляд, меры, предлагаемые Банком России, являются актуальными. Решающую роль в преодолении



кризисной тенденции будут по-прежнему играть именно крупнейшие федеральные банки, поскольку мы не свернули программы финансирования малого бизнеса и продолжаем предоставлять кредиты на долгосрочной основе. Например, за первые четыре месяца нынешнего года ВТБ24 предоставил кредитов на общую сумму 21 миллиард рублей.

**5** Ключевая ставка ЦБ — один из индикаторов рынка. Очевидно, что её снижение оказывает влияние в целом на стоимость ресурсов. Однако она не является единственным определяющим фактором, есть и другие факторы влияния: например, стоимость депозита физических лиц. В ВТБ24 на текущий момент уровень ставок для субъектов МСП — один из самых низких на рынке,



**Андрей ГОНЧАРОВ**  
Председатель правления  
ОАО «Первобанк»


## С ОДНОЙ СТОРОНЫ — ОСТОРОЖНОСТЬ, С ДРУГОЙ — КОНСЕРВАТИЗМ

**1** Оценить результативность утверждённого плана антикризисных мер по поддержке МСБ, думаю, можно будет не раньше, чем в III квартале текущего года. В любом случае разработанный «антикризисный пакет» — это дополнительный комплекс мер, стимулирующий развитие малого предпринимательства в России за счёт снижения финансовых и административных издержек. До его утверждения поддержка МСБ осуществлялась в основном в рамках партнёрства банков с государственными структурами: МСП Банком, региональными гарантийными фондами и Агентством кредитных гарантий.

**2** Говорить о восстановлении спроса на кредитные ресурсы со стороны МСБ на уровне прошлого года пока не приходится. Представители данного сегмента осторожно подходят к вопросу кредитования: предприниматели сконцентрированы главным образом на обслуживании действующих кредитов и не спешат увеличивать свою долговую нагрузку, да и ставки сейчас находятся на достаточно высоком уровне. Кроме того, сами банки стали более консервативно подходить к оценке финансового положения потенциальных заёмщиков. В основном заёмными ресурсами пользуются тогда, когда они необходимы для поддержания оборотного капитала. Реализация каких-то инвестиционных проектов в текущей экономической ситуации практически невозможна. Если клиенты и реализуют такие проекты, то они стараются получить финансирование у банков, сотрудничающих с МСП Банком.

**3** Думаю, основной поддержкой будет взаимодействие региональных банков с рабочей группой Банка России по работе с МСБ в части разработки эффективных инструментов, позволяющих с большей лояльностью подходить к вопросам оценки кредитного риска, качества обслуживания долга и возможности изменений условий кредитных договоров. При такой поддержке со стороны Банка России малые и региональные банки смогут продолжить реструктуризацию своих заёмщиков или рефинансирование задолженности клиентов из других банков (которые перестали финансировать) без увеличения нагрузки на финансовый результат собственного банка.

**5** Доступность кредитных ресурсов для представителей сегмента малого и среднего бизнеса Первобанк обеспечивает за счёт сотрудничества с МСП Банком — мы работаем с ним с 2008 года. Общий лимит нашего сотрудничества составляет более полумиллиарда рублей.

**6** Как я уже говорил ранее, Первобанк сотрудничает с Агентством кредитных гарантий, с гарантийными фондами поддержки предпринимателей практически во всех регионах своего присутствия и является участником госпрограммы развития кредитования малого и среднего бизнеса, реализуемой совместно с МСП Банком. Благодаря кредитам с поручительствами или гарантиями фондов клиенты могут кредитоваться в больших объёмах и под более низкие ставки. 

но текущий уровень ставок по-прежнему остаётся ещё высоким (в среднем 16,5–18%).


Кроме того, ВТБ24, со своей стороны, выделяет внутри сегмента МСП ключевые и целевые подсегменты, формируя для них уникальные предложения по цене кредитных средств. В частности, мы предлагаем таким клиентам специальные акции, и сейчас для них действует программа МСП Банка со ставкой 13,25%.

**Снизился уровень одобрений кредитов из-за ухудшения финансового состояния предприятий: снижения выручки, увеличения дебиторской задолженности и падения дохода**

**6** ВТБ24 активно работает с программами Агентства кредитных гарантий, с МСП Банком и фондами поддержки кредитования малого бизнеса. Мы активно сотрудничаем по всей стране с региональными фондами, у нас заключено около 70 соглашений. Безусловно, нам интересны программы каждого из вышеперечисленных институтов, так как каждый из них имеет собственные инструменты поддержки малого бизнеса. С МСП Банком

мы работаем по продуктам: софинансирование, «МСП-Стимул+» и «ФИМ-целевой», с АКГ — по программе стимулирования кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства, работающих в производственном секторе, а также в рамках действующих стандартных гарантийных продуктов агентства, направленных на финансирование инвестиционных целей, приобретение оборудования и основных фондов.

Данные программы характеризуются льготными условиями финансирования для конечного заёмщика (предпринимателя), что для нас является мотивирующим фактором во взаимодействии со структурами поддержки МСП. Для дальнейшего развития сегмента, на наш взгляд, необходима чёткая координация созданных институтов между собой (на

пример, во взаимодействии с РГО основным сдерживающим фактором являются разные требования и стандарты в работе различных фондов), необходима чёткая унификация правил и требований к профилю предпринимателя. Абсолютно правильный шаг — создание национальной гарантийной системы, позволяющей установить единые унифицированные правила и обеспечить эффективное взаимодействие всех участников рынка МСБ. 

## II Международный форум **NFC Live 2015 Moscow** Мобильные бесконтактные технологии



Единственное специализированное мероприятие в России и СНГ в тематике бесконтактных платежных и отраслевых решений

**5–6** октября  
Digital October

Организатор:



При поддержке:



re>банкинг

### В ПРОГРАММЕ ФОРУМА:

- 2-дневная конференция, на которой выступят лидеры отрасли, ведущие эксперты, разработчики и компании – потребители технологии
- Выставка, на которой располагаются стенды компаний с передовыми, яркими и нестандартными решениями
- Демонстрационные зоны, где можно увидеть, прикоснуться и испытать на себе решения на базе новых технологий

**NFC Live Award 2015** — первая ежегодная премия за успешные проекты, идеи и решения с использованием NFC-технологии. Вручение премии состоится во время работы Форума.

### ОСНОВНЫЕ ТЕМЫ ФОРУМА:

- Лучший проектный опыт NFC в России и в мире — результаты, перспективы
- Отраслевые рынки: NFC в ритейле, на транспорте, в банке, телекоммуникациях и др.
- Бесконтактные технологии на рынке потребительской электроники
- Конвергентная NFC-инфраструктура, ресурсы и возможности
- NFC-технологии для партнерства и конкуренции на платежном рынке
- Будущее NFC — обзор перспективных проектов, подходов и решений
- Non-NFC, альтернативные и конкурирующие бесконтактные технологии

Будем рады видеть вас среди участников Форума **NFC Live 2015 Moscow**.  
Условия участия в Форуме: регистрационный взнос за одного участника 11 900 руб.



Информационные партнеры:



Регистрация: <http://nfc-forum.ru>, email: [mvk@int-bank.ru](mailto:mvk@int-bank.ru), тел. +7 495 689 81 50



**Сергей СУТОРМИН**  
Управляющий филиалом  
«Муниципальный»  
Банка «Открытие»

## НЕ ПЕРЕВОДИТЕ СТРЕЛКИ НА БАНКИ

**2** В декабре 2014 — феврале 2015-го спрос на корпоративные кредиты по известным причинам резко снизился — у нас не так много бизнеса, способного при минимальной текущей рентабельности выдержать заградительную по сути ставку 30%. К тому же в ситуации неопределённости и негативных ожиданий предприниматели не хотели рисковать. Кредитовались преимущественно те, кто работал по госзаказу или имел заключённые контракты, выполнить которые нужно было любой ценой. Владельцы бизнеса предпочитали в краткосрочной перспективе сработать в ноль или даже в минус, только чтобы не потерять лицо и сохранить перспективных партнёров.

Спрос активизировался после снижения ЦБ учётной ставки, что явилось сигналом к коррекции кредитных ставок банками, а главное — косвенно свидетельствовало о стабилизации рынка в целом. Позитивным фактором для бизнеса стало также снижение волатильности курсов валют.

В настоящее время мы фиксируем рост количества кредитных заявок. Но бизнес по-прежнему работает на «коротких» деньгах, в основном банковские кредиты требуются на финансирование оборотного капитала, закрытие кассовых разрывов. К инвестиционным можно отнести лишь каждую пятую кредитную заявку, что очень показательно. Как бы ни пытались перевести стрелки на банки, проблема лежит больше в институциональной плоскости. Снижение ставок является необходимым, но недостаточным условием для роста кредитной активности. Если оставить за скобками ситуацию в экономике, то в большей мере стоп-фактором для предпринимателей являются отсутствие уверенности в незыблемости существующих на рынке «правил игры» из-за бесконечных инициатив по изменениям в системе налогового, антимонопольного, таможенного законодательства и т.д. и пресловутые административные барьеры.

**5** В среднем по рынку ставка снизилась до более приемлемых 22–25%, и понижательный тренд сохраняется. Но коррекция ставок не может идти быстрыми темпами — как из-за высокой стоимости привлечения ресурсов для самих банков и ужесточения требований по резервированию, так и по причине всё ещё сохраняющихся в экономике высоких рисков. У нас ставка составляет в среднем 18,5–20% годовых. Как правило, она определяется индивидуально с учётом кредитной истории клиента, его платёжеспособности, качества залогового обеспечения и ряда других параметров. В рамках собственной кредитной политики учитываем также отраслевые риски, влияющие на вероятность неисполнения обязательств. Ставка снижается до базовых 13,25% при кредитовании по программе МСП Банка, но воспользоваться ею могут далеко не все. Это целевые инвестиционные средства, которые государство не может раздавать на «проедание».

**6** «Открытие» реализует различные формы поддержки предпринимательства. Банк заключил соглашение с Агентством кредитных гарантий, что даёт возможность существенно увеличить объёмы кредитования малого бизнеса, не имеющего возможности обеспечения займов собственным имуществом. Сотрудничество с АКГ позволяет банку покрывать до 50% от суммы обязательств заёмщика. Мы также готовы предоставлять кредиты малым предприятиям и индивидуальным предпринимателям в рамках соглашения с МСП Банком, который реализует государственную программу финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства. Несмотря на ограничения и жёсткие требования к заёмщикам, спрос бизнеса на льготные кредиты по программе МСП Банка высок, почти все лимиты мы уже освоили. Увеличение финансовых лимитов со стороны институтов поддержки МСБ и «длинные» деньги позволили бы нам обеспечить предпринимателей более доступными ресурсами в больших масштабах и ускорить тем самым восстановление экономики. Напомню, что у нас вклад малого и среднего бизнеса в ВВП не превышает 21%, в то время как в странах с развитой экономикой — 50% и больше. ■

# СПРОС СДЕРЖИВАЕТСЯ НЕУВЕРЕННОСТЬЮ

**1** Первое, что сразу обращает на себя внимание, — это создание на базе Агентства кредитных гарантий и МСП Банка акционерного общества в качестве единого института развития для оказания финансовой, юридической, методической и иной поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства. Это решение позволяет избежать фактического задвоения функций госструктурами, работающими с малым бизнесом, и быстрее доводить целевые средства, выделенные государством, до конечных заёмщиков из сегмента МСБ.

Капитал нового акционерного общества составит порядка 100 миллиардов рублей. Это значительный объём средств, умело распоряжаясь которыми можно добиться впечатляющих результатов. Например, в настоящее время у МСП Банка недостаточно капитала для увеличения кредитования банков-партнёров. Агентство кредитных гарантий в свою очередь готово максимально поддерживать крупные банки, а с остальными (мелкими и средними) работает только в части выдачи банковских гарантий. Увеличение капитала у нового акционерного общества поможет более эффективно предоставлять бизнесу соответствующие услуги — через широкую сеть банков, не только крупнейших, но и средних, и даже мелких.

Что касается других принятых на заседании решений — в частности, предоставления двухлетних налоговых каникул для вновь созданных предприятий, расширения доступа малого бизнеса к участию в госзакупках, упрощения условий для предпринимательской деятельности самозанятых граждан, формирования единого реестра субъектов МСП, упрощения налогового режима для более широкого круга предприятий, — они, безусловно, положительны. Ввиду того что сегодня многие коммерческие и государственные структуры оптимизируют штат сотрудников, часть высвобождающихся «рабочих рук» могла бы проявить себя в частном бизнесе. И в условиях текущей непростой рыночной конъюнктуры значение любых послаблений для новых предприятий сложно переоценить.

Среди принятых мер отмечу также и перераспределение некоторых налогов в пользу региональных бюджетов. В частности, если раньше торговые сборы большей



**Сергей СЕРОВ**

Заместитель председателя правления  
Инвестторгбанка

частью шли в федеральный бюджет, то сейчас регион может использовать эти средства по своему усмотрению. Для небольших городов это важно — за счёт сборов будут поддерживаться и малые предприятия. Данное решение создаёт условия для развития МСБ: ведь чем больше будет предприятий малого и среднего бизнеса, тем больше средств поступит в местный бюджет. Следовательно, руководство регионов на всех уровнях будет заинтересовано в развитии малого бизнеса на своей территории.



**2** Спрос на кредиты всегда связан с ожиданиями предпринимательского сообщества относительно уровня ключевой ставки ЦБ, а также требований процентной и кредитной политики коммерческих банков. Когда наступают сложные экономические времена, риски кредитования повышаются, стоимость заёмных денег растёт, и банки ужесточают требования к заёмщикам. Так было и в кризисы 1998 и 2008-го. В таких условиях большинство заёмщиков либо не проходят по какому-либо показателю, либо не выдерживают повышенной кредитной нагрузки. Следовательно, заключается меньшее количество сделок, спрос на кредиты растёт, но не удовлетворяется по озвученным выше причинам.

Что касается динамики последнего времени, рассмотрим для примера ситуацию за апрель. Напомню, это месяц, когда традиционно наблюдается всплеск кредитования, потому что перед летним сезоном повышается активность различных предприятий — строительных, торговых и производственных компаний — и, соответственно, спрос на оборотные кредиты. Сейчас мы тоже видим такой всплеск, хотя многие ведут себя осторожно из-за высокой процентной ставки — многие компании боятся брать на себя обязательства по дорогим кредитам.

Что касается инвестиционных кредитов, здесь ситуация хуже. Брать инвестиционный кредит на длительный срок со ставкой 22–25% — по меньшей мере смело. Статистика последних месяцев свидетельствует о том, что инвестиционных сделок совершается крайне мало. Высокие процентные ставки по кредиту могут позволить себе только предприятия с высокой рентабельностью. Как правило, это сфера услуг, уникальное производство или производство товаров, подпавших под санкции. Такие компании чувствуют себя на рынке достаточно устойчиво и, следовательно, могут и привлекать кредиты, и обслуживать их.

Некоторое оживление спроса на кредиты наблюдается, но оно несопоставимо ниже, чем, скажем, апрельский всплеск прошлого года. Основным сдерживающим фактором можно признать неуверенность участников рынка. Сейчас рубль несколько укрепился по сравнению с зимним периодом, но глобально в экономике ничего не улучшилось — спад всё равно продолжается, и бизнесмены это чувствуют: сроки оплат увеличиваются, дебиторская задолженность растёт... Неуверенность бизнеса сохраняется, в связи с чем рассчитывать на рост кредитования, и прежде всего инвестиционных проектов, к сожалению, пока не приходится.

**3** Конечно, отрадно, что за малыми банками признаётся важная роль в части работы с МСБ, ведь банки из Топ-30 сосредоточены в основном на работе с крупным корпоративным сегментом, и это логично. Вследствие санкций компаниям-гигантам сложнее найти средства за границей,

и они обращаются в российские банки за кредитами, но те значительные средства, которые им требуются, можно получить только в крупнейших банках, так как у малых и средних банков существуют определённые ограничения по нормативам. Их основной сегмент — розничные кредиты и кредиты малому бизнесу. При этом региональные банки лучше знают ситуацию на своей территории, поэтому, конечно, им проще предлагать клиентам индивидуальные условия, быстро реагировать на клиентские потребности и создавать наиболее актуальные на данный момент продукты.

**5** Мы работаем в рыночных условиях и не можем позволить себе кредитовать ниже рынка или, скажем, ниже уровня привлечения клиентских средств — депозитов физических и юридических лиц. Нельзя не учитывать операционные издержки, которые мы несём. Кроме того, мы должны максимально обезопасить себя на случай непредвиденных обстоятельств и получить хотя бы минимальную маржу. Соответственно, вне зависимости от нашего желания, после того как ставки на рынке выросли, мы вынуждены были поднимать их. Сейчас, когда ЦБ их снижает, мы делаем то же самое — в конце апреля было принято соответствующее решение.

По нашим прогнозам, снижение ключевой ставки к концу года продолжится, хотя пока рано говорить, о каких цифрах идёт речь. Мы закладываем в свои финансовые модели снижение ставки для конечного заёмщика.

**6** Как я уже отмечал, мы активно работаем с МСП Банком, являемся одним из старейших его партнёров — с 2009 года. У нас реализовано очень много проектов. С Агентством кредитных гарантий мы заключили соглашение в сентябре 2014 года, и у нас уже есть несколько реализованных сделок. Мы уверены, что их количество со временем будет только расти. Тем более что МСП Банк и АКГ предложили ряд антикризисных продуктов, которые востребованы в текущих непростых условиях.

Что касается взаимодействия с региональными гарантийными фондами, то это тоже одна из приоритетных задач, стоящих перед банком в этом сегменте, для обеспечения доступности кредитов. Во всех наших филиалах заключены соглашения с региональными фондами. Хотелось бы отметить успешный опыт работы Инвестторгбанка с Фондом содействия кредитованию малого бизнеса Москвы. Среди его партнёров мы лидируем по количеству сделок и одни из первых по их объёму.

Мы участвуем в программе господдержки, которая в первую очередь привлекает нас возможностью поддерживать клиентов. Мы видим, как непросто им справляться с новыми вызовами. В текущей ситуации именно поддержка государства становится, как никогда, актуальной. ■

С анкетой работали **Иван ВОРОНЦОВ, Людмила КОВАЛЕНКО, Марина ТАЛЬСКАЯ**